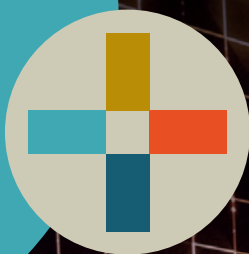


CSF MAG



2025 : LA NOUVELLE
UNION PARENTALE

RÉGIMES DE RETRAITE :
DÉCAISSABLES SUR DEMANDE



Chambre
de la sécurité
financière

VOL. 50, n° 3 | AUTOMNE-HIVER 2024

**MAGAZINE DES
PROFESSIONNELS DU
CONSEIL FINANCIER**

PP40063682

25
ANS

**PROLAB CSF :
UNE JOURNÉE DE
FORMATION AU-DELÀ
DE TOUTES ATTENTES !**

DOSSIER PEUPLES AUTOCHTONES

- + Les réalités de la retraite
- + Les institutions financières en présence
- + L'environnement et l'investissement



Dans l'ordre habituel : Daniel Lamarre, Sophie Brochu, Olivier Bernard et Farah Alibay

BIENVEILLANCE PROFESSIONNALISME INTÉGRITÉ LEADERSHIP COLLABORATION

**Des fois,
faut qu'on
se parle**

**Les femmes
ont 30 % moins
de revenus
à la retraite**

**1 Québécoise
sur 3 ne planifie
pas encore
sa retraite**

La Chambre de la sécurité financière met en lumière les limites de l'épargne au féminin et l'importance de votre rôle-conseil dans une campagne grand public.

Revenus inférieurs, prise en charge familiale, partage inégal des dépenses: il est nécessaire de comprendre ces enjeux pour aider vos clientes à atteindre un équilibre financier durable. La campagne Faut qu'on se parle, développée en partenariat avec ÉducÉpargne, démontre notre valeur ajoutée et notre engagement à protéger le public de façon innovante en vous offrant des outils adaptés à la réalité d'aujourd'hui. Consultez nos contenus dès maintenant.



**Chambre
de la sécurité
financière**



**éduc
épargne**



Résultats du sondage

Les résultats du
sondage sur les
inégalités | CSF



Grand dossier

Inégalité des
revenus de
retraite | CSF



Webinaire

L'écart de revenus
à la retraite entre
les femmes et les
hommes | CSF



Campagne grand public

Faut qu'on
se parle

RÉDACTION, RÉVISION ET ÉDITION

Yves Bonneau, rédacteur en chef
Paul Derome, directeur artistique
Caroline Fortin, gestionnaire de projet

GRAPHISME ET IMPRESSION

Valérie Joannette/Solisco

DÉPÔT LÉGAL

Bibliothèque et Archives
nationales du Québec
Bibliothèque et Archives Canada
ISSN 0823-8138

CONVENTION DE POSTE-PUBLICATION

PP40063682

SERVICE AUX ABONNÉS

2000, av. McGill College, 12^e étage
Montréal (Québec) H3A 3H3
514 282-5777 • 1 800 361-9989
magazine@chambresf.com

CSF Mag+ est publié trois fois par année par la Chambre de la sécurité financière à l'intention de ses quelque 34 000 membres, qui exercent dans les domaines suivants: l'épargne collective, l'assurance de personnes, les plans de bourses d'études, la planification financière et l'assurance collective de personnes.

Les articles publiés sont conçus dans un but d'information et de formation des membres. Les opinions exprimées n'engagent que leurs auteurs. Tous les articles peuvent être reproduits à condition d'en mentionner la source. Le masculin est utilisé pour faciliter la lecture et désigne aussi bien les femmes que les hommes.



CONSULTEZ
OU PARTAGEZ
LE MAGAZINE EN
VERSION NUMÉRIQUE

MOT DE LA DIRECTION

La technologie doit servir la relation 4

VOTRE CHAMBRE

Sondage CSF-ÉducÉpargne
L'expertise des professionnels
toujours très recherchée 5



PROLAB DU 25^e

Des formations remarquables 6

Compte rendu des classes de maître 8

Farah Alibay
Cinq conseils pour vulgariser
des sujets complexes 12

Sophie Brochu
L'importance de créer un lien
de confiance solide 14

Daniel Lamarre
Savoir faire preuve de créativité 16

Olivier Bernard
Mieux comprendre la
communication d'impact 18

9 000 raisons d'être fiers! 19



ACTUALITÉS

InfoDéonto
Ce qu'il faut savoir sur la réforme
du droit de la famille 20



Décaissement des régimes de retraite
Ce que ça change dans
la planification 22

GRAND DOSSIER



© Œuvre de Christine Sioui-Wawanoloath

Ententes de règlement
De nouveaux actifs pour
préparer l'avenir 24

Différences culturelles
Développer le réflexe
de l'épargne-retraite 27

Immobilier
Un meilleur accès au financement 30

Investissement responsable
Le virage ESG+A 33

© Bénédicte Brocard

LA TECHNOLOGIE DOIT SERVIR LA RELATION



© Bénédicte Brocard

M^{re} MARIE ELAINE FARLEY, AD. E., IAS.A.,
PRÉSIDENTE ET CHEF DE LA DIRECTION

L'utilisation de l'intelligence artificielle (IA) connaît une démocratisation fulgurante, à mesure que les plateformes d'IA générative deviennent de plus en plus populaires. Les spécialistes s'entendent pour dire que si l'IA offre de nouvelles avenues d'innovation et de progrès, elle comporte aussi des risques à prendre au sérieux.

Récemment, le colloque La fintech : à la croisée de la finance, du droit, de la technologie et du marketing, tenu dans le cadre du 91^e Congrès de l'ACFAS (Association canadienne pour la formation et l'avancement des sciences), a confirmé que ces risques sont bien réels dans la pratique des professionnels du secteur financier.

L'évolution rapide des besoins des consommateurs en matière de produits et services financiers met justement en lumière l'importance de l'intégration de l'IA dans le secteur financier. Les technologies numériques amènent des changements importants dans les façons d'interagir et constituent parfois un nouvel intermédiaire dans la relation entre les professionnels et leurs clients. Dans les faits, les consommateurs actuels souhaitent être servis de façon holistique dans tous les aspects de leur situation financière, comme l'assurance, l'investissement, la planification, etc.

Dans un sondage paru cet automne, Meridian a révélé que deux personnes sur trois sont inquiètes que la prolifération des systèmes d'intelligence artificielle (SIA) dans les banques leur fasse perdre le contact avec un humain et neuf personnes sur dix désirent pouvoir parler avec une vraie personne de leurs défis financiers.

Dans ce contexte d'offre diversifiée pour répondre à l'éventail des besoins des clients, il est important de reconnaître que les professionnels sont encadrés par un grand nombre de lois, de règlements ainsi que de règles déontologiques. Au Canada, le Québec est la seule province à s'être donné un encadrement multidisciplinaire des professionnels en services financiers.

La Chambre de la sécurité financière a comme mission d'assurer la protection du public et d'encadrer les conseillers en services financiers qui, à l'instar des pharmaciens ou des avocats, ont l'obligation de voir à l'intérêt supérieur de leur client et de faire preuve d'indépendance dans les conseils, les produits et les services qu'ils offrent.

Soulignons par ailleurs que les différents acteurs de l'écosystème financier au Québec doivent sans cesse collaborer. Cette cohésion participe au maintien de la relation de confiance des consommateurs à l'endroit du secteur financier. Au regard des différents enjeux soulevés par l'IA, il apparaît dans l'ordre des choses que cette collaboration se déploie également du côté de la pédagogie et de la recherche au sein de nos universités et nos institutions d'enseignement.

Puisque la technologie fait partie intégrante du travail des professionnels en services financiers, ce serait une erreur de priver les clients de la capacité extraordinaire d'analyse de données et d'évaluation de scénarios dont ces outils sont capables.

Les professionnels doivent donc maîtriser les applications technologiques offertes, car c'est dans l'intérêt de leurs clients. Il leur faut aussi connaître et comprendre

le fonctionnement des robots financiers et des espaces numériques.

Mais surtout, il importe de s'assurer que l'humain demeure au centre de toute décision concernant la mise en œuvre des SIA. Car, malgré l'encadrement rigoureux en place, les biais ne sont pas à prendre à la légère. La tolérance au risque ne s'exprime pas de la même façon d'une personne à l'autre. Les mots utilisés par les clients varient énormément pour illustrer des situations et il faut pouvoir discerner les nuances pour comprendre ce que le consommateur souhaite vraiment exprimer. Les avantages des SIA doivent ainsi surpasser les risques et les préjudices prévisibles, en particulier pour les systèmes à fort impact sur les consommateurs.

C'est donc au professionnel que revient la responsabilité de s'assurer de bien comprendre les besoins, les projets et les aspirations de son client. Il doit être en mesure de lire, d'interpréter, d'ajuster les recommandations formulées de façon numérique pour s'assurer qu'elles correspondent bien aux besoins exprimés.

À l'heure actuelle, la technologie peut fournir une aide avantageuse à la relation conseiller-client. Toutefois, grâce aux avancées technologiques qui la rendent de plus en plus humaine, il devient crucial que l'humain conserve le contrôle des décisions.

La société doit aborder les questions éthiques relatives à l'IA, incluant la question des biais et des intérêts commerciaux qui y sont liés, pour que l'utilisation des données serve ultimement à l'avancement de nos collectivités.

SONDAGE CSF-ÉDUCÉPARGNE

L'EXPERTISE DES PROFESSIONNELS TOUJOURS TRÈS RECHERCHÉE



EMMANUELLE GRIL

Si les connaissances de la population sur certains produits d'épargne sont relativement bonnes, les besoins en matière de conseils professionnels n'en sont pas moins toujours bien présents. Voici les faits saillants d'un sondage éclairant.

Publiée fin octobre, l'Étude sur la notoriété des différents régimes d'épargne, réalisée par Léger pour le compte de la Chambre et d'ÉducÉpargne, est riche en renseignements. Elle révèle notamment que dans plusieurs domaines, les conseillers et planificateurs peuvent jouer un rôle important en matière d'éducation financière. Et que la multidisciplinarité est un atout de taille aux yeux de presque la moitié des consommateurs.

DES CONNAISSANCES À PARFAIRE

Si 64 % des répondants au sondage disent posséder une très bonne ou une bonne connaissance des régimes d'épargne, cela laisse plus du tiers des gens interrogés qui évaluent que leurs connaissances sont plutôt mauvaises ou même très mauvaises.

Sans surprise, le REER et le CELI sont les plus connus (respectivement 89 et 87 %) et les plus détenus (68 et 63 %), mais le REEI et le RVER accusent un important retard. Ainsi, seule une fraction des répondants déclarait les connaître

Les répondants en couple admettent qu'ils sont peu ou pas au courant de l'impact fiscal qu'aurait une séparation (56 %) ou un décès (58 %).

(respectivement 14 et 10 %) ou en détenir un (2 %). Quant au REEE, 60 % sont au courant de son existence, mais seuls 21 % en possèdent un.

Par ailleurs, 65 % des personnes interrogées ont mentionné savoir dans quoi elles investiraient un montant imprévu et 69 % indiquent avoir accès à des outils et des conseils pour faire les bons choix de comptes d'épargne. En revanche, les répondants en couple admettent qu'ils sont peu ou pas au courant de l'impact fiscal qu'aurait une séparation (56 %) ou un décès (58 %).

L'ATOUT DE L'EXPERTISE MULTIDISCIPLINAIRE

Ces lacunes en matière de connaissances en finances personnelles rendent encore plus pertinent le soutien des professionnels. Une réalité qui ressort du sondage et dont la présidente et chef de la direction de la CSF, M^e Marie Elaine Farley, a bien pris note. « On remarque que 85 % des répondants

estiment important de faire appel à un conseiller professionnel lorsque vient le moment de choisir un régime d'épargne convenant à leurs besoins financiers. Le facteur humain dans la relation avec le client en service financier demeure donc largement privilégié, malgré toutes les solutions numériques disponibles. » Dans cette catégorie, ce sont d'ailleurs les femmes qui représentent la proportion la plus élevée (90 %).

Près de la moitié des participants à l'enquête (48 %) semblent également accorder une grande valeur à la multidisciplinarité des conseillers, car ils préféreraient ne consulter qu'un seul professionnel pour répondre à l'ensemble de leurs besoins financiers, une proportion qui grimpe à 55 % chez les femmes.

Enfin, 19 % des répondants mentionnaient ne faire appel à aucune source de conseil pour planifier leurs finances personnelles, dont 26 % d'hommes. Un groupe qui pourrait fort possiblement avoir besoin de conseils professionnels !





—
PROLAB DU 25^e


DES FORMATIONS REMARQUABLES

FABRICE TREMBLAY

Pour marquer le 25^e anniversaire de la Chambre, le ProLab 2024 a offert des occasions de développement professionnel uniques. L'événement, qui a réuni en tout près de 400 personnes au Palais des congrès de Montréal le 10 octobre dernier, comportait plusieurs types de formations distinctes. En matinée, on proposait à un nombre limité de participants des classes de maître avec des professeurs universitaires associés et titulaires provenant de l'Institut national de la recherche scientifique, de HEC Montréal, de l'Université Laval et de l'Université de Sherbrooke. Le format de ces classes restreintes a été pensé pour favoriser les échanges et le partage d'expériences. Au programme: l'équité financière dans les ménages, le cadre juridique des robots financiers, le leadership entrepreneurial et les aspects humains des transferts d'entreprises.

En après-midi, les conférences principales du ProLab ont permis d'entendre le récit et le point de vue de personnalités au parcours remarquable en lien avec plusieurs compétences multidisciplinaires. Olivier Bernard, alias Le Pharmacien, a fait part de ses réflexions et recherches sur la communication d'impact. L'ingénieure en aérospatiale Farah Alibay a transmis sa méthode de synthèse, notamment lorsqu'elle fait des présentations à des dirigeants de la NASA! Daniel Lamarre, du Cirque du Soleil, a expliqué comment son organisation peut créer une réelle expérience client. Enfin, Sophie Brochu a captivé l'auditoire en relatant ce qui avait favorisé l'établissement de relations de confiance dans son parcours.

Les activités de formation ont été très appréciées des membres de même que le déroulement général de la journée et les occasions de réseautage. Pour clore le tout en beauté, les participants étaient d'ailleurs conviés au cocktail soulignant le 25^e anniversaire de la Chambre, au dernier étage du Palais des congrès. Sylvain de Champlain, président du conseil de la CSF, en a profité pour adresser quelques mots aux personnes présentes. « Nous remplissons tous un rôle qui est essentiel, et dans un monde qui évolue de plus en plus rapidement, il est plus important que jamais de croire en soi et en notre mission », a-t-il souligné.

 Dans les pages suivantes, vous pourrez suivre le déroulement de cette journée mémorable.

7 COMPÉTENCES MULTIDISCIPLINAIRES

L'objectif des classes de maître était de couvrir ces compétences indissociables de votre pratique.

Sens client

Accorde une grande priorité à la satisfaction de la clientèle, s'intéresse activement à ses besoins et cherche à faire vivre une expérience client positive.

Développement continu

Cherche les occasions qui lui permettent de se tenir à jour, d'acquérir de nouvelles connaissances et habiletés et de vivre des expériences qui l'amènent à se développer sur le plan professionnel.

Développement des affaires

Est à l'affût des perspectives d'affaires et réunit les conditions pour les concrétiser afin de générer des gains.

Capacité de synthèse dans la complexité

Dans un contexte impliquant divers scénarios et solutions complexes, dégage l'essentiel d'une situation, d'une problématique et de ses solutions.

Communication d'impact

Présente ses idées clairement, capte l'intérêt des individus avec qui il interagit et parvient à convaincre autrui du bien-fondé de ses idées.

Rigueur

Adopte une approche conforme aux normes professionnelles et aux pratiques organisationnelles, en portant attention aux détails dans la réalisation de son travail.

Priorisation agile

Arrive à adapter ses priorités en continu, en restant à l'affût des modulations de son environnement venant influencer le niveau d'urgence et d'importance de chaque situation.



UN PROLAB APPRÉCIÉ

Les membres de la CSF qui y ont participé se sont prononcés :

98 %
ONT DIT ÊTRE TRÈS SATISFAITS OU SATISFAITS DE LEUR EXPÉRIENCE

94 %
ONT TROUVÉ LE THÈME DES COMPÉTENCES MULTIDISCIPLINAIRES « TOUT À FAIT PERTINENT »

99 %
DISENT AVOIR ACQUIS DE NOUVELLES CONNAISSANCES LORS DES CLASSES DE MAÎTRE



© Photos du ProLab: Bénédicte Brocard

La journée du ProLab en images. Nous pouvons apercevoir les membres écoutant les grandes conférences de l'après-midi, participant au cocktail ou encore dans les ateliers du matin. Deux membres du conseil d'administration, MM. Alain C. Roy et Mario Albert, une partie de l'équipe de la Chambre derrière la présidente, Marie Elaine Farley, et dans le coin inférieur, notre animatrice de la journée, Élyse Marquis.



PROLAB DU 25^e

COMPTE RENDU DES CLASSES DE MAÎTRE

Le leadership selon Robert Dutton: l'humain avant tout

SANDRA CUSSON

À prime abord, on aurait pu croire que rien ne prédestinait Robert Dutton à devenir l'un des grands leaders d'entreprise que le Québec ait connu. Il se décrit d'ailleurs comme un grand timide, souffrant d'un manque chronique de confiance en lui-même, voire d'un syndrome de l'imposteur! Le jeune Robert possédait pourtant des qualités qui lui ont permis, au fil des années, d'apprendre de ses erreurs et de mettre à profit une incroyable force qui résidait en lui, soit un puissant désir de réussir et de propulser au maximum de son potentiel un projet auquel il croit. À la fois timide et ambitieux, il voit loin et grand.

Avec beaucoup de générosité et un sens de l'humour qui lui est propre, il a fait part de son histoire aux quelque 50 participants à l'atelier. Sans détour, il a raconté ses erreurs de débutant, lesquelles furent en fait à l'origine d'importantes prises de conscience qui lui ont permis de croître et de maximiser son potentiel en tant que leader. Robert Dutton est l'incarnation vivante d'un principe qui dit que le leadership ne réside pas dans nos gènes; il est plutôt le fruit d'apprentissages et de volonté. C'est une bonne nouvelle, car tout individu peut se développer en tant que leader, à la condition de le vouloir et d'y mettre l'effort requis.

C'est d'ailleurs ainsi que, petit à petit, au fil des événements et à force d'essais, de réflexions et d'introspection, Robert Dutton a élaboré une vision du leadership à l'intérieur de laquelle l'humain occupe la toute première place. Lorsqu'il affirme que ses employés sont la plus importante ressource d'une entreprise, ce ne sont pas des paroles en l'air. Ce principe, il l'a maintes fois éprouvé, parfois à la dure, mais les résultats lui ont donné raison. Ce grand timide introverti a non seulement appris à gérer des centaines d'employés, mais aussi à aimer ça! Il est devenu un fan de travail d'équipe, de *brainstorming* et de post-mortem. À la base de ses outils de gestion se trouve le principe qui suit: sans jugement, écouter toutes les idées des personnes directement concernées et donner au moins une chance à chacune de ces idées. Contre vents et marées,



« Le leadership, c'est s'utiliser soi afin de faire une différence positive. »

— Robert Dutton

il a tenu à ce principe et force est de constater que les résultats furent au rendez-vous.

Pour Robert Dutton, un leader doit constamment rechercher un équilibre entre sa tête, son cœur et sa capacité à faire preuve de courage. Concrètement, il définit le leadership comme le fait de s'utiliser soi-même comme instrument pour faire une différence positive. La toute première étape est donc de réfléchir à soi, puis de trouver le moyen de proposer un projet stimulant pour l'équipe, de donner du sens, de « faire vouloir ».

Avec simplicité et franchise, M. Dutton nous parle de son amour pour Rona, qui lui a permis de grandir, de sa passion pour les entrepreneurs québécois et de sa conviction profonde que le Québec doit mieux prendre sa place sur l'échiquier mondial des affaires, développer son propre écosystème entrepreneurial et surtout, apprendre à gérer la richesse et à transmettre ses acquis aux générations futures.

Il a d'ailleurs vécu son départ de Rona comme une véritable peine d'amour. Il se console depuis en étant coach pour de jeunes entrepreneurs, à son grand bonheur – et celui de ses protégés. ◀

Transfert d'entreprise : comprendre les enjeux humains

FABRICE TREMBLAY

Les participants à la classe de maître « Les enjeux humains, déterminants dans le succès du transfert d'entreprise » ont eu l'occasion de discuter de ce sujet entre eux, tout en bénéficiant de la perspective d'experts qui animaient l'atelier. La formule axée sur les études de cas a permis de profiter des expériences concrètes de tous pour alimenter les échanges sur cette question d'actualité.

Alors que l'on parle régulièrement du grand nombre de reprises d'entreprises à venir, les chiffres font plutôt dire à la professeure Maripier Tremblay : « La vague, elle est là, nous sommes en plein dedans ! ». M^{me} Tremblay est professeure titulaire et directrice du Département de management à la Faculté des sciences de l'administration de l'Université Laval. Le Québec a enregistré plus de 8 600 transferts d'entreprises en 2021, soit 32,1 % de plus qu'en 2015, selon une étude publiée cette année par le Centre de transfert d'entreprise du Québec.

Pour les conseillers, comprendre les préoccupations des entrepreneurs vivant un transfert d'entreprise permet d'établir un lien de confiance avec ces clients. « Grâce à une relation de confiance, on peut obtenir les bonnes informations sur la situation, et donc proposer et mettre en place des stratégies efficaces pour les clients ayant affaire à ce type de transaction », a précisé M^{me} Tremblay.

La complexité des transactions exige de s'entourer de collaborateurs dont l'expertise couvre différents domaines, comme la comptabilité et la fiscalité. Au-delà des aspects techniques importants, les aspects humains sont souvent déterminants dans le succès d'un transfert d'entreprise. Cela a été bien illustré dans les cas étudiés lors de la formation, qui ont permis de faire ressortir



Maripier Tremblay

plusieurs éléments clés. La transmission d'entreprise implique deux types de transferts, soit le transfert de propriété et le transfert de direction. Il n'est pas rare que le transfert de propriété débute plus tôt, avec des dons d'actions de la part du fondateur à ses enfants. « Il faut faire une planification distincte de ces deux aspects. Dans la transmission de direction, le côté humain est forcément très important puisqu'on touche au savoir, au leadership et à la décision de laisser sa place à une autre personne », a souligné M^{me} Tremblay.

Comme conseiller, il est utile de rappeler aux clients que l'équité ne veut pas dire l'égalité. « À vouloir être égal, on risque de créer de l'iniquité », dit M^{me} Tremblay. Quand on considère l'ensemble du patrimoine, il peut donc être logique, par exemple, d'attribuer des parts plus importantes de l'entreprise aux personnes qui contribuent activement à son développement.

Pour cette classe de maître, M^{me} Tremblay était accompagnée de son collègue Gabriel J. Power, professeur titulaire de finance et titulaire de la Chaire IG Gestion de patrimoine en planification financière à l'Université Laval. Dans ses recherches, M. Power s'intéresse aux biais comportementaux dans les processus décisionnels. Ces biais sont bien sûr présents dans les situations de transferts d'entreprise. Les participants étaient invités à les identifier dans les cas étudiés. Par exemple, un fondateur peut avoir tendance à manifester « l'effet de dotation » quand vient le temps de négocier la vente de sa compagnie, soit surévaluer quelque chose que l'on possède par rapport à la valeur qu'on lui attribuerait si on ne le possédait pas. D'importants concepts à connaître et à prendre en compte. ◀



◀ Gabriel J. Power



POUR ALLER PLUS LOIN

Guide de référence sur le transfert d'entreprise, publié par la Chaire IG Gestion de patrimoine en planification financière





Les défis juridiques du robot financier

SYLVIE LEMIEUX

Animée par Patrick Mignault et Arthur Oulaï, professeurs titulaires à la Faculté de droit de l'Université de Sherbrooke, cette classe de maître a permis de mettre en lumière les défis que les robots financiers posent, notamment en matière de réglementation.

Il existe trois grandes catégories de robots. L'agent conversationnel (ou *chatbot*) permet de répondre aux questions simples des clients et de les orienter vers les ressources appropriées. Le *robot-trader*, quant à lui, utilise un algorithme automatisé capable d'effectuer des transactions sur les marchés financiers sans intervention humaine, en suivant des règles préétablies.

Les deux formateurs se sont surtout concentrés sur la troisième, soit le robot financier. Cette plateforme automatisée fournit des recommandations financières et gère des investissements en fonction du profil de l'utilisateur, de ses objectifs et de sa tolérance au risque. Son champ d'action se limite généralement aux produits financiers simples : assurance habitation, assurance vie, fonds communs de placement ou fonds négociés en Bourse. Les produits plus complexes comme l'assurance vie universelle ou les régimes de retraite demeurent la chasse gardée des conseillers humains.



Patrick Mignault

UN ENCADREMENT JURIDIQUE RIGOUREUX

L'utilisation des robots financiers est soumise à plusieurs cadres juridiques. Outre le *Code civil du Québec*, qui régit les aspects contractuels, la *Loi concernant le cadre juridique des technologies de l'information* (LCCJTI) assure la sécurité juridique des communications effectuées par voie technologique.

Le secteur financier impose également ses propres règles. Le *Règlement sur les modes alternatifs de distribution* encadre l'offre de services financiers en ligne sans représentant. En valeurs mobilières, les Autorités canadiennes en valeurs mobilières exigent qu'un représentant en placement révise chaque transaction, même celles effectuées par le biais d'une plateforme automatisée.



Arthur Oulaï

PROTECTION DES RENSEIGNEMENTS PERSONNELS : UNE OBLIGATION RENFORCÉE

La loi 25 sur la protection des renseignements personnels, entrée en vigueur en 2023, impose des obligations strictes aux entreprises, incluant les conseillers autonomes. Elle dicte notamment que le consentement du client, basé sur le critère de nécessité, soit obtenu avant toute collecte et utilisation des renseignements. Elle exige également la protection des informations permettant d'identifier une personne, que ce soit directement ou indirectement.

« Cela inclut les données personnelles, mais aussi les données sensibles, a expliqué Arthur Oulaï. Il y a également des renseignements qui ne sont pas sensibles dans le contexte d'utilisation, mais qui peuvent le devenir. Par exemple, si la personne est abonnée à certains types de magazines, cela pourrait révéler son orientation sexuelle, ses valeurs ou encore ses croyances, etc. Elle pourrait préférer que cette information reste privée. »

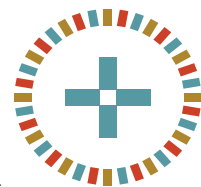
Un exercice mené en dernière partie de la classe de maître a d'ailleurs permis aux participants de constater qu'il n'était pas toujours simple de différencier les renseignements personnels et ceux qui sont sensibles.

Les espaces numériques doivent également assurer le bon fonctionnement et la fiabilité de l'information fournie. Une décision judiciaire a d'ailleurs confirmé la responsabilité des entreprises quant à l'exactitude des informations transmises par leurs agents conversationnels.

En cas d'incompréhension ou de questionnement de la part du client, la plateforme doit donner accès à un conseiller certifié et suspendre la transaction jusqu'à ce que le client obtienne les éclaircissements nécessaires.

Face à la complexification croissante de la protection des données, notamment avec l'hébergement infonuagique, les experts recommandent aux entreprises de consigner rigoureusement leurs pratiques en matière de consentement. « Cette documentation pourrait s'avérer précieuse en cas de plainte ou de litige », a souligné Patrick Mignault.

En conclusion, si les robots financiers offrent un potentiel indéniable pour automatiser des tâches simples et améliorer l'efficacité des conseillers, ils ne sauraient remplacer l'expertise et le lien humain. La réglementation en vigueur, de plus en plus stricte, vise à protéger les clients en garantissant que les robots agissent dans un cadre sécurisé et conforme aux attentes légales et éthiques. ◀



Une boussole conjugale pour garder le cap

EMMANUELLE GRIL

Les conseillers en services financiers ont un important rôle à jouer pour favoriser l'équité financière au sein des couples. Qu'il s'agisse de partage du patrimoine en cas de séparation ou de planification de retraite, leurs recommandations peuvent changer complètement la donne.

Lorsqu'il est question de partage du patrimoine dans un couple, il est facile de perdre le nord en raison de la méconnaissance des différents régimes entre conjoints mariés et conjoints de fait. À cela s'ajoute la récente réforme du droit de la famille et la création de l'union parentale... Pour répondre aux multiples questions que les membres de la CSF se posent à ce sujet, le ProLab du 10 octobre dernier proposait la formation «La boussole conjugale: favoriser l'équité financière au sein des ménages».

Présentée et animée par Hélène Belleau, sociologue et professeure à l'Institut national de la recherche scientifique et titulaire de la Chaire Argent, inégalités et société – CSF, assistée par M^e Johanne Blanchard, avocate en chef, Direction des affaires corporatives et juridiques à la CSF, cette conférence a permis de faire le point sur les réalités juridiques, financières et sociales québécoises.

L'EXCEPTION QUÉBÉCOISE

Alors que le Québec est le leader mondial en matière d'union de fait (43%), c'est aussi la seule province canadienne à ne pas prévoir de cadre juridique pour les couples non mariés dans l'éventualité d'une séparation ou d'un décès.

Il faut savoir que si les couples mariés peuvent compter sur le partage du patrimoine familial en cas de divorce, il n'en est rien pour les conjoints de fait. Certes, la *Loi portant sur la réforme du droit de la famille et instituant le régime d'union parentale* vient combler certaines lacunes, mais ne concerne que ceux qui auront un enfant après le 29 juin 2025 (voir notre autre article en page 20). «Un contrat de vie commune permet de prévoir un partage plus équitable au sein du couple, mais seuls 8 % des conjoints de fait en ont un», déplore Hélène Belleau. Elle ajoute que 50 % des couples en union libre pensent qu'ils ont les mêmes droits que ceux qui sont mariés, une erreur qui pourrait leur coûter très cher advenant une séparation.

UN RÔLE ESSENTIEL

Compte tenu de cette complexité, on comprend que la tâche des conseillers en services financiers est ardue lorsque vient le temps d'accompagner au mieux leurs clients en couple, d'autant plus que chaque cas est unique. Ainsi, concernant le mode de gestion de l'argent, 14 % des couples ont recours à l'allocation domestique (un seul salaire, le conjoint qui travaille verse une allocation à l'autre pour voir aux dépenses du ménage); 19 % partagent les dépenses

50-50; 21 % les divisent au prorata et enfin 46 % mettent leurs ressources en commun.

«Du côté de l'épargne, au sein des couples mariés, 51 % optent pour une gestion commune et 49 % pour une épargne séparée. Chez les conjoints en union de fait, les proportions sont bien différentes, respectivement de 23 % et 77 %», constate Hélène Belleau.

Autre statistique préoccupante: 53 % des conjoints de fait – comparativement à 37 % pour les couples mariés – mettent leurs revenus en commun, mais gèrent l'épargne à long terme séparément, ce qui exacerbe encore les inégalités. Or, de façon générale, les femmes ont 30 % de revenus de retraite de moins que les hommes.

«Les conseillers en services financiers ont un rôle d'information important à jouer auprès de leurs clients, car très peu de conjoints discutent de l'organisation commune de leurs finances, et encore moins d'une rupture éventuelle même s'ils connaissent les hauts taux de divorce au Québec. Ce manque de planification peut entraîner d'importantes disparités financières à long terme qui, en cas de séparation, auront un impact disproportionné sur le partenaire moins nanti, qui est presque toujours la conjointe», rappelle Hélène Belleau.

Dans ces conditions, recommander la préparation d'un contrat de vie commune aux couples en union libre, vérifier l'existence de testaments, expliquer les avantages de cotiser au REER du conjoint, etc. font partie des solutions possibles pour aplanir les disparités. Proposer des rencontres individuelles aux conjoints pour s'assurer de répondre à toutes les préoccupations est une autre bonne piste à explorer.

La Chambre a d'ailleurs publié le guide *Accompagner les couples dans la gestion de leurs finances*, disponible dans la section InfoDéonto de son site internet. On y retrouve un guide de discussion et des points de vigilance auxquels il faut porter une attention accrue ainsi que plusieurs études de cas représentatives des situations que l'on peut rencontrer sur le terrain. ◀

« Les conseillers en services financiers ont un rôle d'information important à jouer auprès de leurs clients, car très peu de conjoints discutent de l'organisation commune de leurs finances. »

— Hélène Belleau





© Bénédicte Brocard

—
PROLAB 2024 : FARAH ALIBAY



CINQ CONSEILS POUR VULGARISER DES SUJETS COMPLEXES

EMMANUELLE GRIL

En après-midi, l'ingénieure en aérospatiale québécoise Farah Alibay a captivé son auditoire, racontant avec générosité son parcours et sa passion pour la communication scientifique. Voici ses cinq conseils pour aborder en toute simplicité des sujets complexes.

Farah Alibay, dont la famille est d'origine indienne, est née à Montréal. Elle a passé son enfance à Joliette et une partie de son adolescence à Manchester, au Royaume-Uni. Fascinée par l'espace et les étoiles depuis toujours, elle a décroché un baccalauréat et une maîtrise en génie aérospatial et aérothermique à l'Université de Cambridge. Elle s'est ensuite établie à Boston afin de poursuivre un doctorat en génie aérospatial au Massachusetts Institute of Technology (MIT).

En 2014, sa carrière prend son envol et elle se joint au Jet Propulsion Laboratory de la NASA. Ainsi, elle a pu travailler sur l'astromobile Perseverance, qui a atterri sur Mars en février 2021, et sur l'hélicoptère Ingenuity, qui a effectué le premier vol contrôlé sur une autre planète en avril 2021. Depuis 2022, elle est ingénieure chargée des systèmes de vol pour SPHEREx, un télescope spatial à infrarouge qui sera lancé dans quelques années.

En dehors de son travail, Farah Alibay est une communicatrice scientifique appréciée. Ses expériences lui ont permis de développer une méthode en cinq points sur laquelle elle s'appuie lorsqu'elle doit effectuer des présentations sur des thèmes complexes. Elle a transmis le fruit de ses réflexions aux participants du ProLab 2024 afin d'aider les conseillers en services financiers qui, eux aussi, doivent aborder avec leurs clients des sujets nécessitant une bonne dose de vulgarisation.



Pour conclure sa présentation, l'ingénieure a confié un petit secret au public. « J'utilise la méthode "BLUF", en anglais *bottom line up front*. Concrètement, cela signifie que lorsque j'arrive en réunion, j'explique dès le départ ce que je vais dire, ce qui permet à mes interlocuteurs de savoir quel est le message que je veux passer. Alors, même si je les perds en chemin, ils sauront malgré tout quelle sera ma conclusion ! », précise-t-elle, encourageant à se lancer et à se faire confiance. ◀

—
PROLAB 2024 : SOPHIE BROCHU



L'IMPORTANCE DE CRÉER UN LIEN DE CONFIANCE SOLIDE

EMMANUELLE GRIL



Sophie Brochu n'a plus besoin de présentation et a une feuille de route impressionnante. Actuellement en pause professionnelle, l'ancienne PDG d'Hydro-Québec a livré une conférence vibrante et a su insuffler une bonne dose d'énergie à un auditoire conquis. Son message : le leadership passe par la confiance, une valeur cruciale dans vos relations clients.

© Bénédicte Brocard

D'entrée de jeu, elle a voulu rendre hommage aux membres de la Chambre. « Vous faites un boulot formidable et formidablement important. Vous avez entre vos mains la paix d'esprit de milliers de vos concitoyens. Votre métier n'est pas anodin et vous pouvez faire une différence. »

Avec naturel et simplicité, elle a ensuite raconté ses premiers contacts avec le domaine des services financiers. « Je venais de finir mes études et il n'y avait pas de travail à l'époque. Pour joindre les deux bouts, je travaillais dans un restaurant, mais ce n'était pas suffisant pour rembourser mes prêts et bourses. Je suis allée à la banque et j'ai expliqué ma situation. La conseillère m'a fait confiance, elle m'a appris à faire preuve de discipline pour mettre de l'argent de côté. Ultimement, j'ai remboursé mes prêts, mais j'ai toujours conservé l'habitude de constituer un petit trésor de guerre, comme elle me l'avait recommandé. » Un trésor de guerre qui, sans aucun doute, lui permet aujourd'hui de conserver son indépendance lorsqu'elle veut prendre du recul.

Elle a également confié à l'auditoire qu'elle est toujours demeurée fidèle à son institution financière de l'époque et qu'elle y a encore son compte en banque et ses placements.

LE LEADERSHIP DE LA CONFIANCE

De l'avis de Sophie Brochu, toute notre société est fondée sur un système de confiance. Or, nous traversons une période où la méfiance et même la défiance semblent avoir pris le relais.

C'est là que le leadership entre en ligne de compte. « Le véritable leadership repose sur la confiance. Le vrai leader a à cœur de créer et de préserver un environnement de confiance. Comment y parvenir? Tout commence par la confiance en soi, et pour cela, il faut bien se connaître et savoir quelles sont ses valeurs. Nommez-les pour mieux les incarner », a-t-elle recommandé. Pour sa part, elle a mentionné que les siennes sont le travail, l'honnêteté et la primauté du bien commun sur le bien individuel.

Sophie Brochu considère également que les valeurs constituent les racines mêmes de l'arbre magnifique qu'est l'être humain. « Dans la vie, le vent et même la tempête peuvent se lever. Mais si nos racines sont profondes et solides, alors aucun vent ne pourra nous coucher au sol », a-t-elle ajouté.

AMBASSADEURS ET FIDUCIAIRES

Durant sa présentation, Sophie Brochu a également rappelé aux participants que deux noms apparaissent sur leur carte de visite: le leur, mais aussi celui de l'institution financière pour laquelle ils travaillent. « Vous êtes un ambassadeur de cette institution ainsi que le fiduciaire de vos clients, et vous êtes le seul à pouvoir faire le lien entre les deux. Rappelez-vous que ce que vous avez entre vos mains, c'est bien davantage que de l'argent, mais la sérénité de vos clients. C'est là certainement la plus grande marque de confiance. »

Comment bâtir un lien qui résiste au temps et aux turbulences? Sophie Brochu a précisé que cette forme de leadership doit être basée sur l'honnêteté et l'authenticité. Malgré la grande rigueur dont il faut faire preuve, on doit aussi s'accorder le droit à l'erreur, pour autant que l'on fasse preuve de transparence.

« Il faut miser sur l'écoute et avoir la volonté de nouer une relation humaine avec les personnes qui ont recours à vos services. Lors de la première rencontre avec eux, demandez-leur par exemple ce qui est important pour eux et de quelle façon vous pourriez leur simplifier la vie », a-t-elle illustré.



Les participants ont accueilli la conférence avec enthousiasme

« Vous avez entre vos mains la paix d'esprit de milliers de vos concitoyens. [...] vous pouvez faire une différence. »

Autre recommandation: s'efforcer d'alléger la charge mentale des clients. « L'argent est difficile à gagner. Pour s'enlever un poids et gagner du temps, il vaut parfois mieux reporter l'achat d'une nouvelle voiture et s'offrir à la place de l'aide ménagère, par exemple. Vous pouvez donner de précieux conseils en ce sens », a-t-elle assuré.

Et surtout, on devrait s'efforcer de garder un peu de temps pour soi afin de marcher, réfléchir, clarifier ce qui compte à nos yeux. « Si ça flotte en dedans, ça ne sera pas solide dehors! », a-t-elle lancé sous forme de boutade, invitant à se recentrer pour mieux développer un leadership basé sur la confiance. De sages recommandations tirées de son expérience personnelle sur lesquelles on a tout intérêt à méditer... ◀



© Bénédicte Brocard

PROLAB 2024 : DANIEL LAMARRE



SAVOIR FAIRE PREUVE DE CRÉATIVITÉ

EMMANUELLE GRIL

Des millions de personnes sur la planète ont déjà vu un spectacle du Cirque du Soleil, ou du moins en ont entendu parler. Celui qui fut son PDG pendant 20 ans, Daniel Lamarre, a livré quelques-uns de ses secrets pour cultiver créativité et sens de l'innovation. Deux ingrédients qui servent aussi l'une de vos compétences multidisciplinaires fondamentales, le sens client.

Au moment d'écrire ces lignes, 40 spectacles du Cirque du Soleil étaient en tournée dans différentes villes à travers le monde. C'est dire si la formule de ce cirque pas comme les autres connaît du succès. Pourtant, rien ne laissait présager une telle ascension lorsque la compagnie a été fondée en 1984 à Baie-Saint-Paul.

Daniel Lamarre a participé à cette belle aventure en tant que PDG jusqu'en 2021, puis comme vice-président exécutif du conseil d'administration. Dans le cadre de sa conférence au ProLab, il a livré le fruit de 20 ans d'expérience à travailler avec des créateurs aussi renommés que les Beatles, James Cameron ou Robert Lepage, pour ne citer qu'eux.

DES QUALITÉS À CULTIVER

«Faire preuve de créativité est essentiel, et ce, dans tous les domaines, en particulier dans un secteur aussi aride que les services financiers», affirme d'entrée de jeu Daniel Lamarre. Il illustre son propos en rappelant les conditions du déclin de Kodak parce que l'entreprise n'avait pas pris la mesure des perspectives offertes par la technologie numérique. C'est pourtant un ingénieur de la compagnie qui avait créé, dès le milieu des années 1970, le premier appareil photo numérique...

Il recommande donc de toujours faire preuve d'innovation, de rester à l'affût des attentes de la clientèle et d'être prêt à s'adapter. Il cite en exemple Robert Lepage, véritable visionnaire et génie de la mise en scène, qui a proposé l'idée totalement folle d'une scène mobile et escamotable pour le spectacle *KÀ*, ce qui a permis d'offrir des performances aériennes époustouflantes.

L'esprit d'ouverture et la curiosité sont d'autres qualités incontournables. «J'ai été frappé de voir comment James Cameron voulait tout savoir et a parlé à tout le monde lorsqu'il a visité le Cirque du Soleil. Son obsession est de faire vivre des expériences uniques aux personnes qui vont voir ses films. Il a voulu comprendre comment nous y parvenons», se souvient Daniel Lamarre.

Autre exemple révélateur: la collaboration avec les Beatles. «Quand nous les avons rencontrés à Londres avec Guy Laliberté, nous n'avions pas de *pitch* à proprement parler. Nous voulions seulement associer nos forces créatives. Nous avons respecté leur musique et développé un lien de confiance avec eux, nous étions dans l'écoute et dans l'échange, et ça a fonctionné», raconte-t-il.

Ne jamais rien tenir pour acquis, être soucieux de ses interactions et des liens créés avec les autres font également partie des attitudes à adopter, selon lui.

Daniel Lamarre a terminé sa conférence en soulignant à quel point il est essentiel de cultiver sa passion et de ne pas craindre d'embrasser l'inconnu, car «le monde ne nous attendra pas!» «Les gens heureux sont ceux qui savent quelle est leur raison d'être. La mienne est d'avoir pu fournir des emplois à des milliers d'artistes et de créateurs. Quelle est la vôtre?», a-t-il conclu. ◀



À la fin de sa conférence, Daniel Lamarre a distribué un exemplaire de son livre aux participants.



LES 7 GUIDES DE LA CRÉATIVITÉ SELON DANIEL LAMARRE

1
ÊTRE À L'AFFÛT DES NOUVELLES IDÉES

2
BÂTIR UN ENVIRONNEMENT CRÉATIF

3
ENGAGER DES GENS QUI PENSENT DIFFÉREMMENT

4
INVESTIR EN RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

5
ENCOURAGER LES EMPLOYÉS À GÉNÉRER DES IDÉES

6
DONNER UN MANDAT CLAIR

7
S'ENTOURER DE GENS INSPIRANTS

—
PROLAB 2024 : OLIVIER BERNARD



MIEUX COMPRENDRE LA COMMUNICATION D'IMPACT

EMMANUELLE GRIL



Mieux connu sous le nom de Pharmachien, Olivier Bernard est un pharmacien pas comme les autres. Héros d'une série télévisée et auteur de plusieurs livres, il se plaît à explorer avec humour mais rigueur des thèmes scientifiques qui font l'objet de controverses.

La vulgarisation scientifique et la communication d'impact n'ont plus de secret pour Olivier Bernard. Celui qui se qualifie « d'influenceur malgré lui » établit d'ailleurs plusieurs parallèles entre les enjeux auxquels font face les pharmaciens et les membres de la Chambre, notamment en matière de protection du public, de vulgarisation et de la désinformation qui circule sur les réseaux sociaux. Il a expliqué sa méthode pour avoir une influence positive – c'est-à-dire modifier la perception et les comportements des individus pour le mieux – et l'appliquer au domaine des services financiers.

CHANGER LES PERCEPTIONS ET LES COMPORTEMENTS

Olivier Bernard a d'abord rappelé à quel point la communication peut être source de frustration à cause du manque de temps, d'écoute, de résultats, mais aussi parce que les professionnels ne sont plus les seuls experts depuis que les réseaux sociaux sont omniprésents.

Pour communiquer efficacement et obtenir des résultats, il faut donc comprendre comment et pourquoi les gens adoptent et maintiennent une perception ou une croyance. « Le fonctionnement du cerveau fait en sorte que l'on recherche des informations qui nous confortent dans notre position préalable. C'est le principe du raisonnement motivé. L'autre difficulté est que les perceptions et les comportements ne sont pas uniquement basés sur des faits, mais aussi sur des émotions. Résultat : l'information objective ne suffira pas à inverser une conception erronée. »

Alors, sur quoi se baser pour y parvenir ? Le *readiness model* démontre qu'avant de modifier un comportement, l'individu se demandera d'abord si cela en vaut la peine et s'il en sera capable. D'où la nécessité de travailler sur le niveau de confiance et de démontrer l'importance d'adopter le changement.

Olivier Bernard recommande de s'appuyer sur plusieurs piliers et de moderniser ses techniques de communication. « Il faut échanger et non pas monologuer, faire preuve d'écoute et d'empathie. On devrait aussi donner verbalement le droit à notre interlocuteur d'être inquiet ou de douter. On pourrait lui dire : "c'est normal de vous inquiéter", ou "je ferais pareil à votre place" », illustre-t-il.

En second lieu, on peut reconnaître certaines choses, par exemple mentionner à notre interlocuteur que les conseils peuvent parfois changer avec le temps ou sembler contradictoires, qu'il fait bien de s'informer, que telle stratégie a ses limites, etc. Enfin, on s'efforcera de remettre les choses dans une perspective plus globale.

« Cette approche permet de contourner les mauvaises informations et le raisonnement motivé, tout en réduisant le niveau des émotions et la méfiance », indique Olivier Bernard.

Derniers conseils : éviter de contredire son interlocuteur, adopter une approche nuancée, ne pas faire appel à la peur, ne pas garantir un résultat sans risque et, enfin, ne pas prendre un refus de façon personnelle. « Lorsqu'on sème une petite graine, elle finira par germer et faire son chemin », ajoute-t-il, invitant les participants à la conférence à bâtir de nouveaux réflexes en matière de communication. ◀



PRO LaB

9 000 RAISONS D'ÊTRE FIERS!

La journée du ProLab 2024 marquait exactement l'anniversaire des 25 ans de fondation de la Chambre de la sécurité financière à l'automne 1999. Le chemin parcouru en un quart de siècle a été phénoménal et les nombreux participants à cette journée de formation continue ont pu constater toute l'évolution de leur organisation professionnelle en raison de la qualité et de la pertinence du contenu présenté durant cet événement annuel.

Pour célébrer ce jalon important, les membres de la Chambre étaient par ailleurs conviés à un cocktail en fin de journée, qui a permis à tous les participants de se rencontrer dans une atmosphère détendue pour revoir des collègues, se rappeler des moments mémorables et souligner la fierté d'appartenir à une organisation qui œuvre depuis plus de 9 000 jours à la protection du public par la prévention, la déontologie, la formation continue et l'autonomie professionnelle. Les clichés ci-contre témoignent de toute cette fierté partagée!

25 ANS

À PROTÉGER
LE PUBLIC





CE QU'IL FAUT SAVOIR SUR LA RÉFORME DU DROIT DE LA FAMILLE

EMMANUELLE GRIL

Après des années de tergiversation, le gouvernement a réglé les derniers détails de sa réforme du droit de la famille. Saluée parce qu'elle permet de faire bouger les choses, elle resterait trop timide, estiment néanmoins plusieurs. Voici ce qu'il faut retenir.

En 1989, la création du patrimoine familial a changé la donne pour les couples mariés, favorisant l'équilibre économique en cas de divorce. Désormais, la valeur du patrimoine familial – qui inclut les résidences de la famille, les meubles qui les garnissent, les véhicules automobiles utilisés par la famille et l'argent engrangé dans les régimes de retraite pendant le mariage – sera partagée à parts égales entre les ex-époux. À noter que de façon générale, c'est uniquement la valeur accumulée pendant l'union qui sera prise en compte. Le mariage prévoit aussi d'autres protections advenant un divorce, notamment la possibilité de réclamer des droits alimentaires et ou une prestation compensatoire.

LE RÉGIME D'UNION PARENTALE

Beaucoup d'eau a coulé sous les ponts depuis la fin des années 1980, et le Québec est aujourd'hui le champion mondial des unions libres (43 % des couples). Or, les conjoints de fait sont exclus du patrimoine familial. « Sur le plan légal, ils sont tout bonnement considérés comme des étrangers, une réalité souvent mal comprise. Et ce d'autant plus que le gouvernement envoie un double message, car en vertu de certaines lois sociales et fiscales, on les considère au contraire comme s'ils étaient mariés », remarque Carmen Lavallée, professeure à la Faculté de droit de l'Université de Sherbrooke.

Adoptée en juin dernier, la *Loi portant sur la réforme du droit de la famille et instituant le régime d'union parentale* (PL56) visait donc à combler certains manques et à protéger les enfants issus de couples en union de fait. Cette loi crée un nouveau régime d'union parentale s'appliquant aux conjoints de fait qui auront ou adopteront un enfant après le 29 juin 2025. « Ce régime constitue un patrimoine d'union parentale composé des résidences de la famille, des meubles et des voitures servant aux déplacements de la famille. C'est seulement la valeur prise par ces biens durant l'union parentale qui sera partagée à parts égales entre les conjoints, une période qui débute à partir de la naissance ou de l'adoption de l'enfant », explique Carmen Lavallée, qui ajoute qu'il est toutefois possible de prendre une entente afin de se soustraire à ces nouvelles dispositions.





 CARMEN LAVALLÉE

La loi prévoit aussi que le tribunal pourra attribuer le droit d'usage de la résidence familiale pour une période déterminée au conjoint qui obtiendra la garde de l'enfant. Enfin, même en l'absence de testament, un conjoint en union parentale pourra hériter de son conjoint décédé, ce qui n'était pas possible auparavant pour les conjoints de fait.

Importantes lacunes, selon Carmen Lavallée: le régime n'inclut pas dans le partage les régimes de retraite en cas de séparation ni de soutien alimentaire entre conjoints. De plus, même si les ex-conjoints de fait en union parentale peuvent désormais demander une prestation compensatoire, elle remplace le recours en enrichissement injustifié, une mesure plus avantageuse dont ils pouvaient se prévaloir jusqu'ici.

PORTÉE DE LA LÉGISLATION

La professeure s'interroge aussi sur la réelle portée de la nouvelle législation. Par exemple, s'agissant du partage de la résidence principale de la famille, elle ne concerne que 14 % des couples en union de fait, les autres étant déjà copropriétaires de la résidence. Un constat que confirme Hélène Belleau, sociologue et professeure à l'Institut national de la recherche scientifique et titulaire de la Chaire Argent, inégalités et société – CSF. «Quatre-vingts pour cent des conjoints de fait qui achètent une maison ensemble en sont copropriétaires. Par conséquent, la protection prévoyant le partage de la valeur de la résidence familiale n'a aucune incidence pour eux», précise-t-elle.

La convention de vie commune est-elle encore d'actualité avec ce régime? Absolument, car seuls les conjoints en union parentale pourront bénéficier des changements apportés par la loi, tous les autres couples en union de fait en sont exclus. Quant à ceux qui pourront en bénéficier, ils auront aussi tout intérêt à signer une convention compte tenu de la faiblesse des protections prévues par l'union parentale. Cette convention pourra notamment prévoir le partage des responsabilités pendant la vie commune ainsi que certaines dispositions en cas de rupture ou de décès.

Malgré les progrès, la professeure note également qu'en créant différentes catégories d'enfants – ceux nés d'un couple en union parentale et d'autres pas – le régime génère une forme de discrimination entre eux. «Il faut savoir que l'union parentale est mise en échec quand il existe un mariage antérieur pour lequel le divorce n'a pas été prononcé. Par conséquent, au sein d'une même famille recomposée, certains enfants pourraient être moins bien protégés que d'autres selon le statut matrimonial de leurs parents à la naissance ou selon leur date de naissance», note-t-elle.

LES CONSEILLERS : COURROIES DE TRANSMISSION DE L'INFORMATION

Pour sa part, Hélène Belleau regrette également que les écarts entre couples mariés et en union de fait sont loin d'être comblés. Un constat qui ressort d'ailleurs du mémoire qu'elle a déposé avec Carmen Lavallée dans le cadre des consultations entourant le projet de loi qui, selon elle, risque de créer encore davantage de confusion.

Elles déplorent que malgré les nombreuses demandes en ce sens, les fonds de retraite ne soient pas inclus dans le partage du patrimoine.

Au fil du temps, la sociologue de l'INRS a d'ailleurs mené plusieurs projets de recherche révélant à quel point les couples en union de fait ont une grande méconnaissance de la loi. «Lorsqu'on les interrogeait, ils étaient surpris d'apprendre que légalement, leur statut différait de celui des couples mariés. Une autre enquête a démontré que 70 % des personnes sondées sont favorables à la création d'un cadre juridique conférant les mêmes protections aux couples mariés et à ceux en union de fait, avec un droit de retrait», illustre Hélène Belleau.

En tant que titulaire de la Chaire Argent, inégalités et société, elle travaille actuellement sur un premier projet afin de faire le point sur les enjeux financiers liés aux situations de vie complexes, comme les remariages, les familles recomposées, etc. «Nous finalisons des études de cas pour aider les membres de la Chambre de la sécurité financière à mieux répondre aux besoins spécifiques de cette clientèle», précise-t-elle.

Après s'être penchée sur les dynamiques économiques des personnes immigrantes, elle s'attaquera plus tard en 2025 au troisième projet de recherche, les iniquités financières entre hommes et femmes dans différentes régions du Québec.

Elle rappelle que la Chaire a pour but de mettre en lumière les inégalités et d'outiller les conseillers pour les aider à avoir un impact positif auprès de leur clientèle. «Ces professionnels sont des courroies de transmission de l'information indispensables, notamment pour les conjoints en union de fait. Car bien que ces derniers se présentent et se considèrent comme un couple, ils gèrent souvent leur épargne séparément. Les conseillers peuvent les aider à trouver un équilibre financier dans ce contexte», assure-t-elle. ◀



POUR ALLER PLUS LOIN

Accédez à la section **Clients en couple d'InfoDéonto** sur le site de la Chambre.



DÉCAISSEMENT DES RÉGIMES DE RETRAITE



CE QUE ÇA CHANGE DANS LA PLANIFICATION

SYLVIE LEMIEUX

Le gouvernement du Québec a introduit un règlement qui modifie la façon dont les particuliers peuvent utiliser l'épargne accumulée pour leur retraite. Avec ces nouvelles règles, ils bénéficieront d'une plus grande flexibilité quant à la gestion de leur argent dans les fonds immobilisés. Un changement qui ouvre de nouvelles possibilités pour la planification financière de la retraite.

Le nouveau règlement, entré en vigueur le 1^{er} juillet 2024, fait en sorte que les personnes âgées de 55 ans et plus ne seront plus soumises à un plafond maximal de retrait annuel pour leurs fonds de revenu viager (FRV) ou leurs régimes de retraite à cotisation déterminée (régime CD) offrant des prestations variables. C'est dire que ces rentiers pourront retirer jusqu'à 100 % de leur régime de retraite. L'application des nouvelles règles a été reportée au 1^{er} janvier 2025 pour laisser le temps aux institutions financières de s'y ajuster.

C'est donc à partir de cette date que les 55 ans et plus pourront effectuer des retraits plus importants durant les premières années de leur retraite, ce qui leur permettra potentiellement de reporter le début des prestations des rentes gouvernementales, de sorte que ces prestations seront ainsi bonifiées avec le temps. Comme le souligne à juste titre Martin Dupras, de ConFor financiers : « Pour celui qui a cotisé 40 ans au régime à l'âge de 60 ans, le report de 60 à 61 ans augmente sa rente de 12,3 %. L'année suivante, le report de 61 à 62 ans, s'il en décide ainsi, augmente sa rente de 11,2 % (la rente passerait de 11 514 \$ à 12 803 \$). »



« Les nouvelles règles fournissent aux épargnants les outils nécessaires pour accéder à leurs actifs immobilisés selon leurs besoins. »

— Michèle Frenette



« C’est la responsabilité du conseiller d’informer les investisseurs au sujet des nouvelles règles de décaissement. »

— **André Lacasse**

POURQUOI CES MODIFICATIONS ?

Actuellement, les retraits annuels sont limités à 6 % des fonds détenus dans le FVR ou le régime CD. Une règle jugée trop restrictive compte tenu de l’évolution de la situation des régimes d’épargne des travailleurs. « De moins en moins de gens ont accès à un régime à prestations déterminées (PD), qui est le seul à garantir un revenu à vie, explique Michèle Frenette, conseillère spécialisée en régimes de retraite collectifs et fondatrice de la firme GRMF. Avec l’espérance de vie qui augmente, les rentes publiques, qui sont pleinement indexées, permettent d’assurer une sécurité financière minimale. Cependant, en attendant de les recevoir, les personnes doivent pouvoir utiliser leur épargne-retraite. Les nouvelles règles répondent à cette problématique en fournissant aux épargnants les outils nécessaires pour accéder à leurs actifs immobilisés selon leurs besoins. »

Toutefois, cette plus grande latitude s’accompagne d’une plus grande responsabilité dans la gestion du risque de longévité. « Les retraités devront gérer leurs avoirs avec prudence pour éviter d’épuiser leurs épargnes avant leur décès », rappelle-t-elle.

UN ACCUEIL FAVORABLE

La disparition des plafonds de retrait était souhaitée depuis longtemps par les conseillers, dont André Lacasse. « Les nouvelles règles permettent plus de flexibilité dans l’élaboration des plans de retraite, explique le planificateur financier chez Lacasse Services financiers. On peut présenter différents scénarios aux clients avec de nouvelles options. »

André Lacasse a déjà commencé à discuter avec ses clients des possibilités qui leur seront offertes dès l’an prochain. Plusieurs n’étaient pas au courant des changements à venir. « C’est la responsabilité du conseiller d’informer les investisseurs à ce sujet. Je le fais dans le cadre des rencontres annuelles avec mes clients. »

Selon lui, une certaine catégorie de clients qui ont une espérance de vie réduite à cause de problèmes de santé vont d’ailleurs pouvoir profiter des nouvelles règles de décaissement. « Ces personnes pourront retirer des sommes plus importantes, ce qui pourrait leur permettre de payer le coût de certains soins, par exemple. »

LE COÛT DE REPORTER D’UNE ANNÉE LE DÉBUT DE LA RENTE

2024	BONIFICATION PAR ANNÉE EN %			
Âge de la demande	Années de participation au RRQ à 60 ans			
	25	30	36	40
60	s/o	s/o	s/o	s/o
61	9,0 %	9,5 %	10,7 %	12,3 %
62	8,1 %	8,4 %	8,8 %	11,2 %
63	7,3 %	7,5 %	7,8 %	10,3 %
64	6,4 %	6,6 %	6,8 %	9,5 %
65	6,1 %	6,2 %	6,4 %	9,8 %
66	9,5 %	9,5 %	9,5 %	9,5 %
67	8,8 %	8,8 %	8,8 %	8,8 %
68	8,2 %	8,2 %	8,2 %	8,2 %
69	7,8 %	7,8 %	7,8 %	7,8 %
70	7,3 %	7,3 %	7,3 %	7,3 %
71	7,0 %	7,0 %	7,0 %	7,0 %
72	6,6 %	6,6 %	6,6 %	6,6 %

Source : ConFor financiers

Pour aider les individus dans leur prise de décision, le projet de règlement prévoit de nouvelles exigences en matière de communication. Les établissements financiers offrant des FRV et les promoteurs de régimes CD devront fournir annuellement une estimation du revenu viager en fonction des fonds détenus par les particuliers jusqu’à l’âge de 95 ans. Une analyse qui devra être faite au cas par cas, précise Michèle Frenette. ◀



POUR ALLER PLUS LOIN

Accédez au balado **Un bon conseil, épisode « Stratégies de décaissement »**.





ENTENTES DE RÈGLEMENT

DE NOUVEAUX ACTIFS POUR PRÉPARER L'AVENIR

JEAN-FRANÇOIS VENNE

Plusieurs communautés autochtones bénéficient d'une arrivée d'argent liée aux règlements de litiges dans lesquels elles exigeaient réparation pour des injustices passées. Cet influx de capital crée de belles occasions, mais présente aussi des défis.

En juillet 2023, le Tribunal canadien des droits de la personne a approuvé une entente de règlement de 23,4 milliards de dollars entre le gouvernement fédéral et les Premières Nations, pour compenser le sous-financement des services de protection de l'enfance. À peine trois ans auparavant, le gouvernement du Québec concluait un accord avec la nation crie, qui pourrait se traduire par des investissements de 4,6 milliards de dollars d'ici 2050. De telles ententes surviennent régulièrement partout au Canada depuis plusieurs années.

Les institutions financières sont donc appelées à appuyer les communautés autochtones dans la gestion financière de ces rentrées d'argent. BMO a par exemple reçu le mandat de gérer les 9,7 milliards de dollars liés à un règlement entre le Canada, l'Ontario et les Anichinabés du lac Huron, qui répare des manquements aux Traités Robinson. Dans cet accord de 1850, les Anichinabés ont cédé une partie de leur territoire en échange d'un paiement annuel perpétuel.

Les sommes issues de tels règlements sont généralement placées dans une ou plusieurs fiducies, dont le rendement sert à financer des projets économiques ou sociaux dans la communauté autochtone. « À BMO, nous avons une division qui s'occupe exclusivement

de la création et de la gestion de fiducies autochtones, en collaboration avec des représentants des Premières Nations, explique Mark Shadeed, vice-président aux Services bancaires aux Autochtones pour le Québec et l'Atlantique. Nos professionnels de Gestion mondiale d'actifs gèrent cet argent, en suivant des politiques d'investissement déterminées par les communautés autochtones. »

UN RÔLE D'ACCOMPAGNATEUR

En plus de l'argent des règlements, les communautés autochtones doivent administrer les financements qu'elles reçoivent du gouvernement fédéral. « C'est l'argent du présent, mais aussi du futur pour la communauté, donc nous devons les aider à le gérer de manière très judicieuse, en nous adaptant à leurs divers objectifs », souligne Marc Desmeules, directeur général de la Caisse Desjardins du Pekuakami, à Mashteuiatsh.

Le Mouvement Desjardins effectue beaucoup de formation à l'intérieur des communautés pour que des concepts comme les fiducies ou encore les différents types de placements soient bien compris. La Caisse du Pekuakami participe d'ailleurs à des rencontres statutaires tous les trimestres avec le conseil des élus.



« On doit surtout investir dans les gens afin que les communautés puissent saisir les opportunités qui s'offrent à elles. Le capital humain, c'est le plus important. »

— Terry Goodtrack



« À BMO, nous avons une division qui s'occupe exclusivement de la création et de la gestion de fiducies autochtones, en collaboration avec des représentants des Premières Nations. »

— Mark Shadeed

Marc Desmeules ajoute que les communautés autochtones possèdent un grand degré d'autonomie. La taille des communautés, souvent comparable à celle des municipalités, peut laisser croire que les responsabilités de ces deux types d'entités sont similaires. Or, on parle ici de Nations autochtones à part entière, ce qui implique des responsabilités beaucoup plus importantes que celles des municipalités. « Nous avons dû développer une expertise pour les appuyer dans des projets qui revêtent parfois une très grande envergure », explique-t-il.

La Première Nation des Pekuakamiulnuatsh est par exemple très engagée dans des projets d'énergie renouvelable. Elle est partenaire avec Hydro-Québec dans le projet de mégaparc éolien (le deuxième plus gros au monde) qui sera construit au Saguenay-Lac-Saint Jean. « Pour les accompagner dans de tels projets majeurs, je mets à contribution plusieurs ressources spécialisées à l'intérieur du Mouvement Desjardins », poursuit M. Desmeules.

RENFORCER LES COMPÉTENCES

Ces rentrées d'argent s'accompagnent également de certains défis, notamment sur le plan de la gestion. « L'arrivée de sommes importantes dans plusieurs communautés autochtones exige de rehausser les compétences des gestionnaires, estime Terry Goodtrack, PDG de l'Association des agents financiers autochtones (AAFA Canada). Les programmes que nous offrons représentent un moyen d'y parvenir. »

L'AAFA a été fondée en 1999 et comporte huit sections. Celle du Québec est basée à Maniwaki. Cet organisme à but non lucratif propose des formations et des certifications dans plusieurs domaines de la gestion ainsi que des microcertifications, des ateliers et des activités de littératie financière. Ses principales certifications sont celles de gestionnaire financier autochtone certifié, administrateur professionnel autochtone certifié, leadership autochtone certifié et professionnel certifié en ressources humaines autochtones. L'AAFA envoie par ailleurs des membres des communautés autochtones à un programme qui se donne à l'Université Harvard.

EN BREF



LE QUÉBEC COMPTE

DIX PREMIÈRES NATIONS
ET LA NATION INUITE.

LES PREMIÈRES NATIONS
SONT RÉPARTIES ENTRE
41 COMMUNAUTÉS.

ELLES REPRÉSENTENT
UN PEU PLUS DE **1%** DE LA
POPULATION DU QUÉBEC.

Source: Gouvernement du Québec



60 MILLIARDS

DEPUIS 2015, LE CANADA A
APPROUVÉ LE PAIEMENT DE PRÈS
DE 60 MILLIARDS DE DOLLARS EN
RÉPARATION À DES COMMUNAUTÉS
AUTOCHTONES ET PLUSIEURS AUTRES
POURSUITES SONT EN COURS.

Source: ministère des Finances du Canada



« C'est l'argent du présent, mais aussi du futur pour la communauté, donc nous devons les aider à le gérer de manière très judicieuse, en nous adaptant à leurs divers objectifs. »

— Marc Desmeules

« Nous travaillons également au développement d'un programme de certification pour les jeunes professionnels afin de renforcer leurs compétences individuelles, mais aussi leurs connaissances sur les finances des communautés et des organisations, leur gouvernance, la planification ou encore le leadership », souligne Terry Goodtrack, membre de la Nation Lakota Wood Mountain, en Saskatchewan.

Les décisions quant aux manières de gérer l'argent des ententes financières relèvent exclusivement des communautés autochtones. « Les besoins, la situation et la vision du monde des communautés autochtones varient beaucoup entre elles, donc c'est crucial qu'elles puissent elles-mêmes définir leurs objectifs », indique le PDG d'AAFA Canada.

Le plus grand dilemme consiste parfois à trancher entre le versement de la totalité ou d'une partie de l'argent d'un règlement aux membres de la communauté sur une base individuelle et l'utilisation collective de ces montants. « Lorsqu'on nous demande des conseils à ce sujet, nous mettons surtout de l'avant l'importance de protéger et de faire fructifier le capital de ces versements, et de dépenser seulement les intérêts des placements », précise Terry Goodtrack.

DES SERVICES BANCAIRES ADAPTÉS

Toutes les grandes banques canadiennes ont un service voué aux communautés autochtones. Ces dernières connaissent une forte croissance sur les plans économique et démographique. Au Canada, la population autochtone a augmenté de 30 % entre 2011 et 2021, plus de trois fois plus que la population allochtone. La taille de l'économie autochtone dépasse celles de l'Île-du-Prince-Édouard et du Nouveau-Brunswick combinées, selon la Banque de développement du Canada.

BMO a notamment prévu des services pour accompagner les individus des communautés autochtones lorsqu'ils reçoivent de l'argent à la suite d'un règlement financier. En soi, la gestion individuelle de cet argent crée des défis. Par exemple,

les communautés éloignées et isolées n'ont pas accès à des succursales bancaires. Parfois, juste déposer un chèque pose problème. Certains membres des communautés autochtones n'ont jamais eu de comptes bancaires. Ils encaissent leurs chèques dans des entreprises qui exigent en retour des frais exorbitants.

BMO a donc créé une banque virtuelle autochtone, qui fournit en ligne tous les services normalement offerts dans une succursale. « Nous proposons en outre un plan bancaire pour les personnes autochtones, qui abolit par exemple les frais bancaires pour la première année, ajoute Mark Shadeed. Le plan offre aussi des rabais sur des prêts personnels ou hypothécaires, entre autres. » Mais le plus important pour lui reste le volet de la littératie financière. Le personnel de BMO donne des séances d'éducation financière, en personne ou virtuellement.

À l'interne, BMO s'assure que tous ses employés assistent à un module d'information sur l'histoire et la culture des Premiers Peuples. « Nous l'avons créé en collaboration avec la First Nations University de la Saskatchewan et nous avons le droit, pour une période de deux ans, de le partager avec d'autres parties, comme des entreprises ou des individus qui souhaitent mieux comprendre cette réalité », souligne Mark Shadeed.

La Caisse Desjardins du Pekuakami s'active elle aussi du côté de la littératie financière. « Nous élaborons actuellement avec les membres de la communauté des ateliers d'éducation financière, qui s'adresseront à l'ensemble de leur population, confie Marc Desmeules. Les organisations communautaires nous invitent régulièrement à réaliser des séances d'information. » Les représentants de la Caisse vont dans les écoles pour s'adresser aux jeunes. Tous les jeunes de la communauté, lorsqu'ils atteignent 18 ans, se font proposer une rencontre individuelle, pour discuter de la gestion d'un budget, du crédit ou de la planification de l'épargne.

« On doit surtout investir dans les gens afin que les communautés puissent saisir les opportunités qui s'offrent à elles, avance Terry Goodtrack. Le capital humain, c'est le plus important. »



POUR ALLER PLUS LOIN

Banque de développement du Canada.
L'apport croissant des peuples autochtones à l'économie canadienne



Morningstar DBRS. « Indigenous Communities and Canadian Financial Institutions: More Work Can Be Done Toward Economic Reconciliation »





— DIFFÉRENCES CULTURELLES

DÉVELOPPER LE RÉFLEXE DE L'ÉPARGNE-RETRAITE



JEAN-FRANÇOIS VENNE

L'épargne-retraite ne fait pas partie des traditions dans plusieurs communautés autochtones. Certains facteurs financiers ou légaux nuisent aussi à l'accumulation de patrimoine pour assurer ses vieux jours. Pourtant, cette forme d'épargne devient plus nécessaire que jamais.

On a souvent déploré le fait que la population québécoise n'économise pas assez pour la retraite. Cette lacune est décuplée dans plusieurs communautés autochtones, pour diverses raisons. Le taux d'emploi et les niveaux de revenus sont depuis longtemps inférieurs du côté des Premiers Peuples par rapport aux allochtones, bien que les plus récentes données de Statistique Canada montrent un rattrapage.

En 2020, au Québec, le revenu annuel médian des individus âgés de 25 à 64 ans habitant dans des communautés autochtones atteignait 44 800 dollars, contre 50 000 dollars chez les allochtones. Par ailleurs, dans les communautés autochtones, 14,8 % des personnes vivaient dans une situation de faible revenu, contre 11,8 % des allochtones. Ces données gommement certaines disparités, notamment en ce qui concerne les communautés éloignées, qui connaissent parfois une plus grande pauvreté. Par exemple, 15,1 % des Inuit du Nunavik, dans le Nord-du-Québec, se trouvaient en 2020 dans une situation de faible revenu, contre 5,8 % des allochtones de la même région.



« Traditionnellement, les enfants s'occupaient de leurs parents à la retraite, mais des changements viennent bouleverser cette dynamique. Beaucoup d'enfants sortent des communautés pour aller étudier et ne sont plus présents pour prendre soin des personnes âgées. »

— Mélinna Bastien



PORTRAIT FINANCIER

Revenu annuel médian, 2020, population de 25 à 64 ans, Québec

Indiens inscrits vivant dans les réserves	44 800 \$
Indiens inscrits vivant hors réserve	46 800 \$
Indiens non inscrits	45 200 \$
Allochtones	50 000 \$
Métis	47 600 \$

Source et noms des catégories : Statistique Canada

Revenu annuel médian, 2020, Inuit et allochtones du Nord-du-Québec

Inuit	45 600 \$
Allochtones	84 000 \$

Pourcentage de personnes vivant dans une situation de faible revenu, 2020, Québec

Indiens inscrits vivant dans les réserves	14,8 %
Indiens inscrits vivant hors réserve	16,5 %
Indiens non inscrits	15,4 %
Allochtones	11,8 %
Métis	15,9 %

Source et noms des catégories : Statistique Canada

Pourcentage de personnes vivant dans une situation de faible revenu, 2020, Inuit et allochtones du Nord-du-Québec

Inuit	15,1 %
Allochtones	5,8 %

Source et noms des catégories : Statistique Canada

Taux d'emploi, 2021, populations âgées de 25 à 64 ans

Indiens inscrits vivant dans les réserves	62,4 %
Indiens inscrits vivant hors réserve	69,2 %
Indiens non inscrits	61,8 %
Allochtones	77,1 %
Métis	70,3 %

Source et noms des catégories : Statistique Canada

Taux d'emploi, 2021, Inuit et allochtones du Nord-du-Québec

Inuit	60,8 %
Allochtones	89,6 %

Source et noms des catégories : Service aux Autochtones Canada

FOSSÉ CULTUREL

Des raisons culturelles nuisent en outre à l'épargne-retraite. Ce concept n'existe pas naturellement dans les communautés autochtones, qui fonctionnent avec une logique plus communautaire. « Traditionnellement, les enfants s'occupaient de leurs parents à la retraite, mais des changements viennent bouleverser cette dynamique, explique Mélinda Bastien, associée adjointe chez Normandin Beaudry. Beaucoup d'enfants sortent des communautés pour aller étudier et ne sont plus présents pour prendre soin des personnes âgées. »

La notion d'enrichissement personnel n'occupe pas non plus la même place dans les communautés autochtones que chez les allochtones. Ainsi, les communautés éprouvent un grand besoin d'augmenter la littératie financière de leurs membres, en particulier quant à l'importance d'épargner tôt et à long terme, et aux différents moyens qui aident à y arriver.

D'autres éléments jouent contre l'épargne-retraite, notamment le fonctionnement du Régime de rentes du Québec (RRQ) et du Régime de pensions du Canada (RPC). Les travailleurs autochtones dont les revenus d'emploi sont exemptés d'impôts ne sont pas obligés de cotiser au RRQ, à moins que leur employeur ait décidé d'y participer pour l'ensemble de ses employés autochtones. Très peu d'entreprises effectuent ce choix.

Les travailleurs peuvent verser une cotisation facultative, mais là aussi c'est une option fort peu populaire. Les employeurs ne sont pas non plus tenus de contribuer au RPC. « On peut se dire que sur le coup ça fait plus d'argent dans les poches des individus, mais ça vient avec une protection très amoindrie à la retraite », note Mélinda Bastien, elle-même membre de la Nation huronne-wendat.

Par ailleurs, les travailleurs autochtones qui ne paient pas d'impôts sur le revenu en vertu de la *Loi sur les Indiens* n'ont pas accès au REER. Ils peuvent utiliser le CELI, des régimes de pension agréés de leur employeur et bien sûr les placements non enregistrés.



« La nature multi-employeur du régime permet des économies d'échelle, ce qui permet de maintenir un niveau stable de cotisations tout en préservant les bénéfiques, par exemple le montant de rente à la retraite ou les conditions d'accès à la retraite. »

— Jean-François Lessard



« Les communautés autochtones prennent des décisions collectives en pensant à très long terme avec une vision holistique, mais sur le plan individuel, l'épargne n'est pas naturelle pour différentes raisons, dont un mode de vie axé sur le moment présent. »

— Ian Picard



DES RÉGIMES BIEN IMPLANTÉS

L'organisme à but non lucratif RBA Groupe financier fournit justement des régimes de pension pour améliorer la sécurité financière des membres des communautés autochtones. Il a été créé en 1979 par le Conseil Atikamekw-Montagnais. Il sert une grande partie des communautés autochtones au Québec. RBA Groupe financier propose notamment deux régimes de retraite à prestations déterminées (RPD).

Le Régime des bénéficiaires autochtones (RBA) est un régime à prestations déterminées multi-employeur auquel participent plus de 90 employeurs autochtones, qui sont surtout des gouvernements de Premières Nations et des conseils tribaux, ainsi que des organismes associés. Il compte plus de 8 000 membres et plus d'un milliard de dollars en actifs sous gestion. Le Régime des rentes de la sécurité publique des Premières Nations (RRSPPN) est un programme similaire, qui s'adresse aux employeurs du domaine de la sécurité publique d'une quinzaine de conseils de bande.

Certaines entreprises ou organisations autochtones préfèrent opter pour le régime de retraite à cotisation déterminée (RCD) de RBA. L'organisme offre aussi un régime d'assurance collective. « Nous avons en outre une fondation qui répond à des besoins particuliers des Premières Nations, que ce soit pour intervenir auprès de la jeunesse, des femmes ou des personnes en situation d'itinérance, par exemple, ajoute Jean-François Lessard, directeur adjoint au développement et à la gestion de l'actif. Notre fondation n'a pas pour but de déployer directement des projets, mais plutôt de soutenir financièrement des initiatives communautaires qui ont de l'impact pour nos membres. »

Le fait qu'un organisme à but non lucratif gère de tels régimes aide à répondre aux besoins d'épargne-retraite des communautés autochtones, mais contribue aussi à garder l'argent dans les communautés. « La nature multi-employeur du régime permet

des économies d'échelle, ce qui permet de maintenir un niveau stable de cotisations tout en préservant les bénéficiaires, par exemple le montant de rente à la retraite ou les conditions d'accès à la retraite », explique Jean-François Lessard, membre de la Nation huronne-wendat.

ACCOMPAGNER LES INDIVIDUS

Il ajoute que RBA joue aussi un rôle d'accompagnement crucial pour les communautés et les employeurs autochtones. RBA est un des seuls cabinets qui se rend régulièrement dans les communautés, même celles qui sont plus isolées dans le Nord-du-Québec, pour les informer et les former. Cela permet notamment d'appuyer des personnes qui n'ont pas nécessairement accès à des services adaptés aux particularités de ces communautés en matière d'épargne-retraite. Jean-François Lessard donne l'exemple des fameuses calculatrices qui aident à planifier l'épargne-retraite. Elles ne permettent généralement pas de prendre en compte la situation fiscale et légale particulière des personnes autochtones, comme la non-imposition ou l'insaisissabilité des biens.

RBA cherche surtout à sensibiliser l'ensemble des personnes autochtones à l'importance de l'épargne-retraite. « Les communautés autochtones prennent des décisions collectives en pensant à très long terme avec une vision holistique, mais sur le plan individuel, l'épargne n'est pas naturelle pour différentes raisons, dont un mode de vie axé sur le moment présent, note Ian Picard, directeur général du RBA et membre de la Nation huronne-wendat. Il faut prendre le temps d'accompagner nos membres afin de faire évoluer un aspect culturel comme celui-là. »



POUR ALLER PLUS LOIN

Kremer, S., Mah, K. 2021. Amélioration de la littératie financière dans les communautés autochtones





IMMOBILIER



UN MEILLEUR ACCÈS AU FINANCEMENT

JEAN-FRANÇOIS VENNE

L'accès à la propriété et au capital continue de poser problème dans les communautés autochtones. Des organisations mettent des projets sur pied pour relever ce défi et amoindrir l'impact de certaines règles qui causent des préjudices aux Autochtones.



contrairement à ce qu'on voit chez les allochtones», explique Travis Seymour, PDG du FHMPN.

L'argent du fonds sert à soutenir le développement de programmes d'accès à la propriété, l'établissement de rôles fonciers, la formation de personnel, la planification de l'utilisation des terrains, etc. L'organisme cherche aussi à attirer des prêteurs privés dans les communautés.

Les défis sont nombreux. Le régime foncier des communautés autochtones complique la séparation de terrains sur lesquels des résidences privées peuvent être construites. « Le gouvernement fédéral gère une grande partie des terres des communautés, et il y a un mouvement actuellement pour que le contrôle des terres revienne aux communautés », explique Travis Seymour. Les prêteurs veulent s'assurer que le terrain est au nom de l'emprunteur, ce qui n'est pas toujours possible avec les règles actuelles.

Par ailleurs, l'article 89 de la *Loi sur les Indiens* interdit de saisir des biens situés dans une communauté autochtone. Les Autochtones ne peuvent donc pas mettre leurs biens en garantie, ce qui est un incontournable lorsque l'on veut contracter un prêt hypothécaire. Les prêteurs se butent souvent à ce problème.

En 2022, la Caisse Desjardins du Pekuakami, à Mashteuiatsh, a lancé le Programme d'aide à l'habitation aux Premières Nations (PAHPN), le résultat de plusieurs années de travail avec

Le Fonds pour les habitations du marché des Premières Nations (FHMPN) a été créé en 2008. Il avait alors été doté de 300 millions de dollars par le gouvernement fédéral, qui reconnaissait le problème d'accès à la propriété dans les communautés autochtones. « Encore aujourd'hui, une majorité des membres des communautés autochtones vivent dans des logements sociaux et les propriétaires demeurent plutôt rares,



« Encore aujourd'hui, une majorité des membres des communautés autochtones vivent dans des logements sociaux et les propriétaires demeurent plutôt rares, contrairement à ce qu'on voit chez les allochtones. »

— Travis Seymour

« Ils avaient accès à des taux situés entre les taux hypothécaires et ceux des prêts personnels, et ne pouvaient pas ensuite refinancer leur emprunt pour réaliser d'autres projets. Ce n'était pas avantageux pour eux. »

— Marc Desmeules

la communauté. Le conseil des élus a procédé à un lotissement des terrains, ce qui a permis à la Caisse d'offrir des hypothèques traditionnelles. Avant cela, les membres de la communauté contractaient des prêts personnels dans le cadre d'un programme de garantie ministérielle de Services aux Autochtones Canada.

« Ils avaient accès à des taux situés entre les taux hypothécaires et ceux des prêts personnels, et ne pouvaient pas ensuite refinancer leur emprunt pour réaliser d'autres projets, explique le directeur général de la Caisse, Marc Desmeules. Ce n'était pas avantageux pour eux. »

Le PAHPN permet de financer jusqu'à 80 % de la valeur du terrain et de la propriété. Il est complémentaire à un programme de la communauté qui offre une subvention ou un prêt sans intérêt d'une valeur maximale de 28 000 dollars. Il permet aussi un refinancement éventuel du prêt. « Nous avons déjà traité 39 dossiers pour une communauté de moins de 700 maisons, ce qui démontre bien l'intérêt du programme », note Marc Desmeules.

FINANCER L'ACCÈS À LA PROPRIÉTÉ

En 2005, la Société de crédit commercial autochtone (SOCCA) a créé la Société d'épargne des Autochtones du Canada (SÉDAC). Elle a jusqu'à maintenant effectué 35 émissions d'obligations d'un total de 70 millions de dollars. Elle détient actuellement 24 millions de dollars.

L'objectif au départ consistait à soutenir des projets commerciaux, mais il est vite apparu que les communautés avaient des besoins majeurs sur le plan immobilier. En 2018, l'Association des Premières Nations du Québec et du Labrador estimait qu'il manquait 10 400 logements seulement au Québec. Dans la plupart des communautés, le conseil des élus est propriétaire de tous les logements sur le territoire et la plupart n'ont pas les moyens de construire assez rapidement pour répondre à la demande.

EN CHIFFRES

Pourcentage de logements classés comme surpeuplés, 2021, Premières Nations et populations allochtones, Québec

Indiens inscrits vivant dans les réserves	9,9 %
Indiens inscrits vivant hors réserve	1,2 %
Indiens non inscrits	0,4 %
Allochtones	1,3 %
Métis	0,4 %

Pourcentage de logements classés comme surpeuplés, 2021, Inuit et allochtones du Nord-du-Québec

Inuit	20,3 %
Allochtones	3,9 %

Pourcentage de logements nécessitant des rénovations importantes, 2021, Premières Nations et populations allochtones, Québec

Indiens inscrits vivant dans les réserves	23,0 %
Indiens inscrits vivant hors réserve	9,2 %
Indiens non inscrits	9,4 %
Allochtones	6,1 %
Métis	10,9 %

Pourcentage de logements nécessitant des rénovations importantes, 2021, Inuit et allochtones du Nord-du-Québec

Inuit	23,7 %
Allochtones	10,7 %

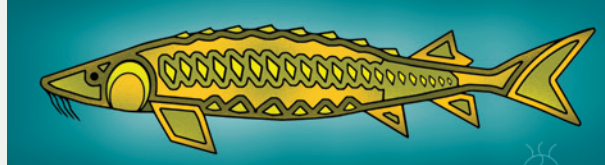
Source et noms des catégories : Service aux Autochtones Canada



BESOINS EN NOUVEAUX LOGEMENTS DES PREMIÈRES NATIONS DU QUÉBEC ET DU LABRADOR, 2018

10 646
C'est **50 %** de plus
qu'en 2000.

Source : Association des Premières Nations du Québec et du Labrador (APNQL)



SOUTENIR LES ENTREPRENEURS

La SOCCA elle-même a été créée en 1992. Elle soutient le démarrage, la croissance et les démarches d'acquisition d'entreprises autochtones à l'aide de financements remboursables et non remboursables. Elle offre aussi des services d'accompagnement aux entrepreneurs. Elle sert toutes les Premières Nations du Québec et les Métis, à l'exception des Mohawks, des Innus et des Cris, qui possèdent leur propre organisme.

Encore ici, c'est l'insaisissabilité des biens qui cause le plus de soucis aux entrepreneurs autochtones dans leur accès à des prêts commerciaux. Cette situation leur pose plusieurs dilemmes. Par exemple, si elles s'incorporent, les entreprises deviennent des personnes morales, et elles peuvent mettre leurs actifs en garantie. «Cependant, elles doivent alors payer de l'impôt sur leurs bénéfices nets, ce qui n'est pas le cas si elles ne sont pas incorporées», souligne Martin Légaré.

Pour contourner cela, on peut se verser les bénéfices en salaires puisque ceux-ci ne sont pas imposables. Mais cela ne règle pas tous les problèmes. Une entreprise incorporée n'est plus considérée comme membre d'une communauté autochtone. Elle ne peut donc pas être propriétaire d'un bien sur ce territoire, y compris le bâtiment dans lequel elle exerce ses activités. «Donc, les dossiers des entrepreneurs autochtones restent souvent complexes à gérer pour une institution financière traditionnelle en raison des impacts de la *Loi sur les Indiens*, et cela restreint l'accès au capital, dit Martin Légaré. C'est ce qui rend l'existence d'organisations comme la SOCCA si importante.» ◀

«C'est important de créer des programmes d'accès à la propriété privée dans les communautés afin que les membres qui en ont les moyens puissent se construire et posséder leur maison, estime Martin Légaré, directeur général de la SÉDAC. C'est important aussi de diversifier le type de logements disponibles.»

Depuis 2015, la SÉDAC a un programme de prêt à l'habitation destiné aux particuliers. Elle évalue les risques de la même manière que les institutions financières traditionnelles et la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Le prêteur n'exige cependant pas de mise de fonds ni de garantie de la communauté, contrairement aux prêteurs privés. La SOCCA, dont Martin Légaré est aussi le directeur général, a créé, avec le gouvernement fédéral, un programme d'aide à la mise de fonds.

Comme les Autochtones n'ont que rarement eu accès à la propriété, peu ont économisé pour amasser une mise de fonds. «Ce n'était pas un rêve accessible pendant longtemps pour eux, explique Martin Légaré. Donc, nous avons beaucoup de personnes qui ont les moyens de payer leurs mensualités, mais pas de verser une mise de fonds. La SÉDAC leur permet de réaliser ce rêve de devenir propriétaire.»

Les liquidités demeurent toujours un enjeu. Au cours de la dernière année, la SOCCA a mis sur pied la société Financement Habitation Yānonhchia («maison longue», en huron-wendat) qui veut lever des capitaux pour soutenir la SÉDAC et d'autres sociétés de ce type au Canada.



«Les dossiers des entrepreneurs autochtones restent souvent complexes à gérer pour une institution financière traditionnelle en raison des impacts de la *Loi sur les Indiens*, et cela restreint l'accès au capital.»

— Martin Légaré



INVESTISSEMENT RESPONSABLE

LE VIRAGE ESG+A

JEAN-FRANÇOIS VENNE

L'acronyme ESG n'a plus besoin de présentation, mais l'ajout d'un +A reste moins connu. L'ESG+A consiste à tenir compte des facteurs liés aux droits des autochtones dans l'analyse d'un projet ou d'un investissement. Le virage est amorcé, mais le rythme demeure lent.



Œuvre représentant la Terre-Mère aux Mosaïcultures de Montréal.

« Les Premières Nations ont une relation très étroite avec la terre. Le territoire est directement lié au mode de subsistance des communautés et à des activités traditionnelles comme la chasse, la pêche et la cueillette. »

— Ian Picard

La vision actuelle de l'investissement durable repose beaucoup sur les 17 Objectifs de développement durable (ODD) adoptés par les Nations Unies en 2015. « Mais les ODD contiennent peu de notions de droits autochtones », note Mélinna Bastien, associée adjointe chez Normandin Beaudry et spécialiste du développement durable.

Ainsi, notre perception des facteurs ESG comporte des angles morts. Mélinna Bastien donne l'exemple de l'égalité, diversité, inclusion (EDI). Les Autochtones refusent que l'on considère le droit autochtone comme un aspect de l'EDI, qui vise à mieux intégrer dans la société des groupes marginalisés. « Les Autochtones se disent qu'ils étaient là en premier, donc ce n'est pas une question de les inclure dans le système des allochtones, c'est plutôt aux allochtones de se réconcilier avec les systèmes des Autochtones et de les respecter », précise-t-elle.

SENSIBILITÉS ENVIRONNEMENTALES

L'aspect environnemental est central dans les préoccupations des Autochtones. « Les Premières Nations ont une relation très étroite avec la terre, explique Ian Picard, directeur général de RBA Groupe financier, un organisme situé à Wendake. Le territoire est directement lié au mode de subsistance des communautés, à leur culture et à des activités traditionnelles comme la chasse, la pêche et la cueillette. Cela les rend très sensibles au développement durable du territoire, notamment dans l'exploitation des ressources naturelles. »

D'autant plus que les grands projets d'exploitation de ressources naturelles (mines, bois, eau) ou énergétiques se situent souvent sur leur territoire. S'ils ont des retombées négatives, les communautés risquent d'en souffrir au quotidien. « Un territoire en mauvaise santé fragilise la culture, la société et les droits des communautés autochtones », estime Mélinna Bastien.



« Beaucoup de nouvelles fiducies sont créées en ce moment. Elles attirent les firmes de gestion d'actifs, mais celles-ci doivent comprendre les sensibilités des Autochtones, les considérer comme des égaux et construire des portefeuilles qui correspondent à leurs valeurs. »

— Joseph Bastien

Le Canada compte 630 communautés autochtones et toutes n'ont pas la même vision du développement durable. Par exemple, certaines communautés nordiques reçoivent d'importantes redevances de compagnies minières. Elles portent forcément un regard différent sur leurs activités que des communautés du sud. « Dans certains cas, l'engagement et le dialogue sont préférables aux tentations de pénaliser une entreprise, car celle-ci soutient financièrement une communauté », indique Méline Bastien.

DE LENTS PROGRÈS

La sensibilité au développement durable est présente depuis longtemps dans les communautés autochtones. Jean-François Lessard, directeur adjoint au développement et à la gestion de l'actif de RBA Groupe financier, souligne que les membres de cet organisme posent beaucoup de questions pour savoir si leur fonds de pension contribue au réchauffement climatique ou encore à la pollution de l'eau ou de l'air. RBA Groupe financier vérifie aussi si ses investissements affectent négativement des communautés autochtones dans d'autres provinces ou d'autres pays.

Les investisseurs institutionnels et les gestionnaires de portefeuilles ont donc tout intérêt à faire leurs devoirs, ne serait-ce que dans un souci de gestion des risques. « S'ils investissent dans des projets sur des territoires traditionnels sans consulter et sans obtenir l'accord des communautés autochtones, ça peut générer des conflits qui pourraient potentiellement ralentir ou même faire avorter ces projets », souligne Jean-François Lessard.

Son collègue Ian Picard confie que RBA a sondé ses gestionnaires en 2023 dans le but de les sensibiliser et de les accompagner dans l'évolution de leurs pratiques d'investissement et d'intégration des droits des peuples autochtones. « Cette année, plus de 20 % de nos gestionnaires ont affirmé qu'ils intégraient explicitement les droits des peuples autochtones dans leur décision d'investissement », révèle-t-il. De plus, 50 % de leurs gestionnaires ont indiqué qu'ils utilisaient des critères sociaux génériques qui incluent les peuples autochtones.

Pour faire avancer les choses, RBA Groupe financier veut devenir un influenceur. C'est d'autant plus important que beaucoup d'argent frais entre dans les communautés depuis quelques années. Ce capital doit être investi, mais les communautés peinent parfois à aligner leurs propres investissements sur leurs valeurs.

RÉÉQUILIBRER LES POUVOIRS

Pour lutter contre cela, les organismes SHARE et OTANA ont mis sur pied l'Initiative pour la réconciliation et l'investissement responsable (IRIR). « Ce projet est apparu dans la foulée des recommandations de la Commission de vérité et réconciliation en 2015, en particulier la recommandation 92, qui demandait notamment aux entreprises de s'assurer que les communautés autochtones tireraient des bénéfices durables des projets économiques », explique Joseph Bastien, directeur associé de l'économie inclusive de SHARE.

SHARE et OTANA ont instauré l'IRIR pour travailler avec les marchés financiers et les organismes de réglementation sur ces sujets. « Nous voulons nous assurer que les investissements des communautés autochtones correspondent à leurs valeurs, qu'elles ont une voix sur les marchés financiers et plus généralement qu'aucun investissement n'affecte négativement ces communautés », poursuit le directeur associé.

L'intégration du facteur « autochtone » dans l'analyse des investissements porte en partie sur l'examen des retombées négatives potentielles sur des communautés autochtones. Ces dernières se soucient beaucoup des émissions de GES, car elles subissent de plein fouet les effets du réchauffement climatique, comme l'augmentation des feux de forêt et les inondations. Elles s'intéressent également à l'inclusion des travailleurs autochtones dans des projets.

« Les communautés autochtones peuvent donc interpeller des investisseurs en leur signalant qu'ils financent une entreprise dont les activités croisent les droits de ces communautés et qu'à cet égard ils sont responsables de s'assurer que ces droits sont respectés », précise Joseph Bastien. Notons que la vision autochtone du devoir fiduciaire inclut des devoirs envers le territoire, l'eau, les plantes et les créatures vivantes.

Les communautés autochtones s'efforcent elles-mêmes de réaligner leurs propres investissements sur leurs valeurs, ce qui n'a pas toujours été le cas. L'IRIR examine les portefeuilles des communautés autochtones pour éviter des contradictions sur ce plan. Joseph Bastien rapporte le cas d'une communauté dont la fiducie était investie, sans le savoir, dans une entreprise avec laquelle elle avait un litige. « Elle retirait un bénéfice financier d'une entreprise dont les activités nuisaient à la santé de ses membres et à leur mode de vie », déplore-t-il.

Il estime que pendant longtemps, il y avait un déséquilibre dans la relation entre les membres des communautés autochtones responsables des fiducies et les gestionnaires de portefeuilles. Ceux-ci leur présentaient des produits en insistant seulement sur les rendements et les représentants autochtones manquaient de ressources pour remettre ces choix en question. L'organisme OTANA a justement des programmes pour aider les Autochtones à administrer leurs fiducies en fonction de leurs intérêts.

« C'est crucial, car beaucoup de nouvelles fiducies sont créées en ce moment, note Joseph Bastien. Elles attirent les firmes de gestion d'actifs, mais celles-ci doivent comprendre les sensibilités des Autochtones, les considérer comme des égaux et construire des portefeuilles qui correspondent à leurs valeurs. » ◀

« S'ils investissent dans des projets sur des territoires traditionnels sans consulter et sans obtenir l'accord des communautés autochtones, ça peut augmenter le risque de générer des conflits qui pourraient potentiellement ralentir ou même faire avorter ces projets. »

— Jean-François Lessard

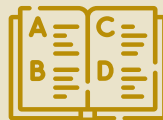


POUR ALLER PLUS LOIN

Reconciliation and Responsible Investment Initiative. Investing for Today, Tomorrow and Future Generations. A Guide for Indigenous Investors



McDonald, S., Jeffrey, A. La croissance inclusive : un cadre multi-actifs sur les droits des Autochtones et la réconciliation dans les investissements



CHOISIR LES BONS MOTS

Voici quelques termes qu'il faut connaître pour mieux nommer les réalités vécues par les membres des communautés autochtones... et éviter les faux pas.

Premiers Peuples/Peuples autochtones

Les deux sont employés pour décrire les Premières Nations, les Inuit et les Métis du Canada. Cependant, le terme « Premiers Peuples » n'a pas de signification juridique. Le terme de Peuples autochtones en a une, car il est utilisé dans la *Loi constitutionnelle de 1982*.

Premières Nations

Ce terme a remplacé le terme « Indiens », jugé offensant. Il n'inclut pas les Inuit et les Métis. Il conserve une utilisation légale en raison de la *Loi sur les Indiens*.

Métis

Ce terme peut désigner les descendants de la nation métisse historique de l'Ouest et du nord du Canada, ou des personnes d'ascendance autochtone et allochtone.

Inuit

Peuple qui vit surtout dans le Nunavut, le Nunatsiavut (nord du Labrador), le Nunavik (nord du Québec). Le terme Inuvialuit désigne les Inuit qui vivent dans le nord du Yukon et des Territoires du Nord-Ouest. À noter que le mot Inuit veut dire « peuple » en inuktituk, donc on ne dit pas « le peuple inuit ».

Autochtone

En anglais, le mot « aboriginal » est considéré par les Nations unies comme inapproprié. En accord avec les revendications du Groupe de travail sur la Déclaration des droits des peuples autochtones au sein des Nations unies (1987-2007), en français, nous l'avons traduit par « Autochtones », dont la signification étymologique grecque veut dire « premier peuple à habiter une terre ». Dans la même optique, on n'utilise pas « indigène » comme le monde anglophone utilise « indigenous ».

Communautés autochtones/réserve

Le mot « réserve » est surtout employé légalement. On lui préfère le terme « communauté autochtone ». Il désigne une terre réservée aux membres d'une Première Nation.

Droits ancestraux

Droits protégés par la Constitution canadienne que détiennent les peuples autochtones en vertu de leur occupation et de leur utilisation historique du territoire.

Titre ancestral

Droit collectif d'occupation et d'utilisation exclusives d'un territoire par un groupe autochtone.

Droits issus des traités

Droits définis dans les traités historiques et modernes négociés entre la Couronne et les peuples autochtones.

DÉONTO PLUS

NE MANQUEZ PAS LA MISE EN LIGNE DU NOUVEAU COURS OBLIGATOIRE

DéontoPlus, le nouveau cours obligatoire en conformité de la CSF, a été pensé selon les meilleures pratiques en conception pédagogique. Il comprendra trois modules interactifs d'une heure que vous pourrez suivre à votre rythme. La formation traitera de différents aspects de la conformité en lien avec le devoir d'information, la compétence et le développement des affaires.

Disponible en début d'année 2025 au chambresf.com.



Chambre
de la sécurité
financière

UN PLUS POUR
VOTRE DÉVELOPPEMENT
PROFESSIONNEL