
Chapitre 1

Les objectifs de la planification financière et les objectifs de placement

Dans le premier chapitre, vous aborderez les notions de base qui vous permettront par la suite de prendre des décisions éclairées quant à la gestion de vos finances personnelles. Après avoir effectué les activités prévues dans ce chapitre, vous pourrez :

- décrire les objectifs de la planification financière personnelle d'un individu ou d'un ménage;
- décrire les principaux objectifs de placement;
- expliquer les facteurs influant sur la planification financière personnelle d'un individu ou d'un ménage.

Avant d'attaquer un domaine aussi vaste que la planification financière personnelle, il faut consacrer un certain temps à l'analyse des objectifs poursuivis dans une telle démarche. Munis de ces connaissances, vous serez en mesure de comprendre les facteurs pris en considération lorsqu'il s'agit d'élaborer une planification financière d'un individu ou d'un ménage, exercice auquel vous serez convié au chapitre 3.

Les objectifs de la planification financière personnelle

Un individu ou un ménage effectue un grand nombre de transactions dans une année: plus de 1000 si l'on s'en tient aux transactions figurant dans les comptes bancaires et les comptes détenus auprès de courtiers en valeurs mobilières, et aux achats sur carte de crédit, etc. Le tableau 1.1 fournit une liste non exhaustive des motifs de ces transactions.

Un individu ou un ménage effectue, au cours d'une année, plus de 1000 transactions exigeant une sortie de fonds. La majorité de ces débours peuvent être classés sous l'une ou l'autre des rubriques suivantes:

- | | |
|--|--|
| • Alimentation | • Éducation |
| • Logement | • Loisirs |
| • Meubles et accessoires de logement | • Assurances de personnes |
| • Transport | • Épargne en vue de la retraite |
| • Habillement | • Acquisition de valeurs mobilières (actions, obligations, etc.) |
| • Protection des biens | • Investissement immobilier |
| • Soins de santé | • Autres valeurs de placement |
| • Soins personnels | • Taxes et impôts |
| • Matériel de lecture et autres imprimés | |

Selon Clément Bessette, on peut distinguer dans le budget d'un individu ou d'un ménage trois types de dépenses ou de débours, qu'il désigne ainsi¹:

- L'objectif de niveau de vie;
- L'objectif de sécurité financière;
- L'objectif de progression financière.

Analysons, à tour de rôle, en quoi consistent ces objectifs de la planification financière personnelle.

Premier objectif: atteindre un certain niveau de vie

L'objectif de niveau de vie est le premier objectif financier auquel un individu ou un ménage doit s'attaquer. Cet objectif regroupe toutes les dépenses de consommation, qu'elles soient faites pour satisfaire les besoins physiologiques établis par Maslow² ou pour se procurer des biens qui répondent à des besoins de niveau plus élevé, tels la sécurité, les besoins sociaux et le besoin d'estime de soi.

Se retrouvent dans cette catégorie les postes de dépenses suivants:

- | | |
|-------------------|-----------------------|
| • Logement; | • Loisirs; |
| • Alimentation; | • Frais de scolarité; |
| • Transport; | • Cadeaux et dons; |
| • Habillement; | • Frais personnels. |
| • Frais de santé; | |

1. BESSETTE, Clément. *Le contribuable québécois et la planification financière*, publié à compte d'auteur, 1976, 332 p.

2. Le psychologue américain Abraham Maslow a établi cinq types de besoins qu'un individu tente de satisfaire au cours de sa vie: 1) les besoins physiologiques, 2) les besoins de sécurité, 3) les besoins d'appartenance et d'amour, 4) les besoins d'estime et 5) les besoins d'épanouissement.

Selon une étude effectuée par Statistique Canada en 1996, les ménages québécois ont consacré 87% de leur revenu disponible après impôt à des dépenses faisant partie de l'objectif de niveau de vie³. On remarque cependant des différences importantes entre les ménages, selon leur revenu. Par exemple, le cinquième des ménages canadiens ayant les revenus les plus faibles a alloué, en moyenne, en 1996, 16 385 \$ à l'objectif de niveau de vie alors que le cinquième des ménages canadiens ayant les revenus les plus élevés réservait à cet objectif 83 115 \$, soit 72% de ses revenus disponibles après impôt.

Deuxième objectif: se doter d'une sécurité financière

Une fois qu'un individu s'est donné à même ses ressources financières le niveau de vie dont il est disposé à se satisfaire, tout excédent de ressources pourra être affecté aux objectifs de palier plus élevé qui constituent la dimension épargne ou investissement du budget personnel. Cette dimension comporte deux volets, soit l'objectif de la sécurité financière et l'objectif de la progression financière.

L'objectif de la sécurité financière regroupe des débours et des sommes épargnées dans le but de protéger l'individu ou le ménage des conséquences financières défavorables associées à certains événements, tels le décès d'un soutien de famille, la retraite, un retour aux études, etc. À titre d'exemple de tels débours, mentionnons les primes d'assurance vie, les cotisations à un régime de pension agréé et le capital accumulé pour l'achat d'une rente.

Comme les deux autres objectifs de la planification financière, l'objectif de la sécurité financière dépendra beaucoup de la situation personnelle de l'individu. Par exemple, une personne ayant à sa charge de jeunes enfants mettra un soin particulier à se constituer un portefeuille d'assurances adapté à sa situation.

Troisième objectif: s'engager dans la voie de la progression financière

Après s'être donné le niveau de vie qu'il est disposé à s'offrir et avoir protégé ses arrières avec les débours de l'objectif de la sécurité financière, un individu ou un ménage songera à consolider sa base financière en accumulant des actifs qui lui permettront d'atteindre des objectifs personnels et professionnels. Ces actifs lui procureront en outre une protection accrue devant la menace que présentent certains événements imprévus susceptibles d'avoir des effets importants sur sa planification financière ou même de la déstabiliser.

Essentiellement, l'objectif de progression financière englobe les épargnes et les investissements; on y trouve les éléments suivants:

- Certificats de placement;
- Obligations;
- Biens immobiliers;
- Actions;
- Métaux précieux;
- Collections et œuvres d'art.

3. STATISTIQUE CANADA. *Dépenses des familles au Canada*, n° de catalogue 62-555XPB, 1996.

Tout comme la célèbre pyramide des besoins de Maslow, l'élaboration d'une planification financière personnelle est une démarche progressive dans laquelle on passe successivement d'un palier à l'autre après avoir traité de façon satisfaisante ses exigences pour le palier de niveau inférieur. Le tableau 1.2 résume les aspects principaux relatifs à ces trois paliers.

TABLEAU 1.2

LES PALIERS DE LA PLANIFICATION FINANCIÈRE PERSONNELLE

Palier	Description	Principaux débours
Palier n° 1 Niveau de vie	Dépenses de consommation	<ul style="list-style-type: none"> • Logement • Alimentation • Transport • Soins de santé • Loisirs • Éducation
Palier n° 2 Sécurité financière	Débours effectués pour se protéger contre des événements aux conséquences financières néfastes	<ul style="list-style-type: none"> • Assurance vie • Régimes de retraite • Rentes
Palier n° 3 Progression financière	Débours visant à entraîner un accroissement des actifs	<ul style="list-style-type: none"> • Certificats de placement • Actions • Obligations • Immeubles • Fonds d'investissement

Les objectifs de placement

Dans ses décisions relatives aux deux paliers supérieurs de la planification financière, un individu poursuivra certains objectifs précis, que l'on appelle souvent «objectifs de placement». Ces objectifs, que chacun détermine en tenant compte de sa situation personnelle et des conditions générales existant sur les marchés de placement, décrivent en fait ce que l'on espère retirer en plaçant son argent. On distingue quatre objectifs de placement, soit :

1. la sécurité du capital;
2. le revenu;
3. la plus-value du capital;
4. la liquidité du placement.

La détermination des objectifs de placement doit tenir compte de plusieurs facteurs personnels, tels l'âge, le genre et l'importance des revenus touchés ou escomptés, la situation familiale, le tempérament et l'expérience en matière de placement.

Par exemple, un jeune couple qui projette d'acheter une résidence principale au cours des prochaines années pourra mettre l'accent sur des placements offrant, d'une

part, une excellente sécurité du capital, afin de ne pas risquer sa mise de fonds éventuelle et, d'autre part, une grande liquidité, pour pouvoir disposer de son capital lorsqu'il décidera de passer à l'action. Un autre exemple serait un salarié qui fait présentement face à des débours importants afin de pourvoir à l'éducation postsecondaire de ses enfants et qui rechercherait des revenus supplémentaires pour équilibrer son budget. La plus-value du capital pourrait représenter un objectif important pour un couple d'âge moyen dont les revenus actuels suffisent amplement à assumer les dépenses de consommation courante.

La sécurité du capital

Tout investisseur qui place son argent espère le faire fructifier et en retirer des avantages financiers. Cependant, l'expérience enseigne que cet espoir ne se réalise pas toujours et que, dans certains cas, l'investisseur perd une partie ou la totalité de son capital. Considérons l'exemple d'un placement effectué dans des actions de Corporation Campeau en 1988, moment où l'action se négociait à 20,00\$, alors que ce titre ne valait plus que 0,50\$ au début de 1992. De même, l'achat d'un immeuble à revenu dans un secteur géographique qui est par la suite le théâtre d'un conflit social majeur ou d'une catastrophe écologique peut s'avérer un fiasco financier.

La sécurité du capital est la garantie légale, morale ou conditionnelle que reçoit l'investisseur de pouvoir récupérer la totalité de son capital et de toucher les revenus espérés. La sécurité du capital est un objectif très étroitement lié aux objectifs de rendement que sont le revenu et la plus-value du capital. Plus le rendement recherché sera élevé, moins grande sera la sécurité du capital. Cette loi fondamentale en placement, que l'on appelle «relation rendement-risque», stipule que, pour obtenir une plus grande sécurité du capital, l'investisseur devra se contenter d'un rendement plus faible.

Le revenu

Le revenu d'un placement est un des avantages financiers à détenir des placements qui prend la forme de versements réguliers et périodiques. C'est le cas du revenu d'intérêt que procurent le certificat de placement et l'obligation, du revenu de dividende que rapporte une action ou du revenu de loyer que perçoit le propriétaire d'un immeuble. Le revenu constitue, avec cet autre objectif de placement qu'est la plus-value du capital, le rendement du placement.

Cet objectif de placement sera particulièrement recherché par les investisseurs qui souhaitent augmenter leurs entrées de fonds annuelles pour faire face à leurs besoins financiers. De plus, un lien direct peut être établi avec l'objectif de la sécurité du capital, en ce sens que les valeurs les plus sécuritaires sont caractérisées par le fait qu'elles offrent généralement une plus grande partie de leur rendement total sous forme de revenu que ne le font les valeurs plus risquées. Ainsi, comme nous le verrons, l'intérêt perçu sur une obligation est généralement plus élevé que le dividende que touche un actionnaire au même moment. L'obligation, c'est-à-dire une reconnaissance de dettes d'un gouvernement ou d'une entreprise, est un placement moins risqué que l'action, qui est un titre de propriété dans une entreprise.

La plus-value du capital

La plus-value d'un placement est un objectif que l'on atteint lorsqu'on récupère, à la disposition ou à la vente d'un placement, un montant de capital supérieur à celui que l'on avait investi au point de départ. Le potentiel de plus-value varie grandement d'une catégorie de valeurs à l'autre. Comme nous l'avons vu précédemment dans la section sur la sécurité du capital, un potentiel de rendement élevé s'accompagne inévitablement d'une plus faible sécurité du capital, donc le risque de perte est proportionnel aux possibilités de gains. Le tableau 1.3 présente les perspectives de plus-value offertes par différentes catégories de placements.

TABLEAU 1.3

LES PERSPECTIVES DE PLUS-VALUE OFFERTES PAR DIFFÉRENTES CATÉGORIES DE PLACEMENTS

Catégorie de placement	Perspectives de plus-value		
	Nulles ou faibles	Bonnes ou moyennes	Élevées ou très élevées
Certificats de placement	√		
Obligations (en période de stabilité des taux d'intérêt)	√		
Obligations (en période de volatilité des taux d'intérêt)		√	
Actions de grandes sociétés		√	
Actions de sociétés en développement			√
Immeubles		√	
Options			√

La plus-value est un objectif que rechercheront de façon particulière les investisseurs disposant d'une bonne situation financière, dont les revenus actuels suffisent aux besoins courants et qui peuvent accepter le risque que cet objectif implique.

La liquidité du placement

Les placements se négocient généralement sur des marchés où l'on trouve un certain volume d'offre et de demande pour chaque type de valeurs qui y est négocié. L'existence de ces marchés représente pour l'investisseur la possibilité de se départir dans un certain délai de son titre de placement, pour récupérer son capital. On constate néanmoins des différences appréciables d'un marché à l'autre. Ainsi, alors qu'il est possible de vendre des actions en bourse en quelques minutes, cela pourra prendre de trois à six mois pour vendre une propriété résidentielle.

La liquidité d'un placement est donc caractérisée par la rapidité avec laquelle il peut être converti en argent liquide sans qu'on subisse de perte due à la hâte de s'en départir.

Alors que la liquidité de la plupart des placements est dépendante d'un marché soumis aux lois de l'offre et de la demande, ce n'est pas le cas de certains placements pour lesquels l'émetteur se réserve le droit exclusif de rachat à l'échéance ou à un autre moment. C'est le cas, par exemple, des obligations d'épargne du Canada et du

Québec et des unités de participation dans des fonds d'investissement qui sont rachetables en tout temps. Par contre, les certificats de placement garantis émis par les banques et les compagnies de fiducie représentent les valeurs les moins liquides qui soient parce qu'ils ne peuvent être encaissés avant l'échéance.

Les facteurs influant sur la planification financière personnelle

Un grand nombre de facteurs sont pris en considération au moment d'esquisser la planification financière d'un individu ou d'un ménage; passons en revue les principaux d'entre eux.

La situation personnelle

La situation personnelle d'un individu ou d'un ménage est certes un des facteurs les plus importants dans les décisions relatives aux finances personnelles. Un des aspects clés est le stade atteint dans le cycle de vie de la famille. Par exemple, une jeune famille, avec de jeunes enfants, disposant d'un faible avoir net et de revenus modestes, devra consacrer une proportion élevée de son revenu disponible, ou revenu après impôt, à l'objectif de niveau de vie et choisira des véhicules de placement offrant une excellente sécurité du capital et un haut degré de liquidité. La famille d'âge moyen, ayant déjà accumulé des actifs diversifiés et disposant d'un revenu discrétionnaire⁴ plus important, consacrera une part plus importante aux objectifs associés à l'épargne et à l'investissement, soit les objectifs de sécurité financière et de progression financière. Les placements qu'effectue un tel ménage pourront inclure des valeurs choisies en fonction de l'objectif de la plus-value de capital.

La propension à consommer

Concept issu de la science de l'économie, la propension à consommer décrit l'inclination de chacun de nous à prendre pour modèle soit la fourmi soit la cigale de la fable de La Fontaine:

*La cigale, ayant chanté
Tout l'été,
Se trouva fort dépourvue
Quand la bise fut venue...
Elle alla crier famine
Chez la fourmi sa voisine...*

Le plan financier d'un ménage doit évidemment tenir compte de l'importance que chacun est disposé à accorder, soit à l'épargne, c'est-à-dire le report de la jouissance de ses ressources financières par rapport à la consommation, soit à leur utilisation immédiate. Entre le modèle de la fourmi et celui de la cigale, un vaste éventail

4. Le revenu discrétionnaire est la portion du revenu disponible qui reste après avoir acquitté les dépenses de première nécessité, tels le logement, l'alimentation, le transport, etc.

de possibilités existe. L'élaboration régulière d'une planification financière détaillée constitue un outil de première importance pour faire un choix éclairé en la matière et éviter le triste sort de l'insouciant cigale...

On distingue la propension moyenne à consommer, soit la part du revenu discrétionnaire total affecté à la consommation, et la propension marginale à consommer, c'est-à-dire la part d'un revenu supplémentaire affecté à la consommation. On constate fréquemment une différence importante entre ces valeurs. Par exemple, si un ménage s'estime généralement satisfait de son niveau de vie en consacrant 70% de son revenu discrétionnaire à cet objectif, il pourrait décider d'épargner 70% d'une augmentation de revenu, soit une proportion représentant plus que le double de la part de l'épargne dans l'ensemble du revenu discrétionnaire.

Les objectifs à moyen et à long terme

Bien que nous vivions à une époque qui attache beaucoup d'importance à l'instant présent et qui a fait de «Ici et maintenant» un mot d'ordre, la plupart des ménages poursuivent des objectifs de nature familiale, professionnelle ou autre. Ces objectifs touchent d'abord le plan financier: ils constituent de puissants éléments de motivation pour la détermination et l'atteinte d'un taux d'épargne précis. De plus, ces objectifs familiaux auront des conséquences visibles dans le choix des véhicules de placement. Par exemple, le jeune ménage qui s'est fixé pour but d'acquérir une maison unifamiliale dans trois ans investira ses épargnes dans des valeurs offrant une très grande sécurité du capital; on voudra aussi s'assurer de disposer des liquidités requises au cours de la période où l'achat est projeté.

Les connaissances et l'expérience en matière de placement

Les décisions relatives aux objectifs de sécurité financière et de progression financière impliquent un grand nombre de facteurs, et le choix des valeurs offertes est très grand. Voilà probablement pourquoi ces décisions apparaissent fréquemment très difficiles à prendre pour les personnes qui ont peu d'expérience et de connaissances en matière de placement. Ces personnes sont parfois tentées de confier à des spécialistes la gestion d'une partie de leurs finances personnelles. Les maisons de courtage et les compagnies de fiducie offrent des services de gestion de valeurs. Notons cependant que, compte tenu des frais exigés, le recours à un service qualifié de gestion de valeurs ne peut généralement être envisagé que pour des actifs à gérer d'une valeur supérieure à 100 000 \$.

L'attitude face au risque

L'attitude face au risque change selon les situations que vit un individu. Ne parle-t-on pas d'activités sportives risquées et de sports de salon? Le choix d'une carrière, les habitudes alimentaires et le choix d'une destination touristique constituent d'autres exemples pertinents d'attitude face au risque.

Lorsqu'il s'agit de planification financière, l'aversion ou l'attrait pour le risque est fréquemment un des plus importants facteurs qui viennent à titre de première

contrainte circonscrire l'éventail des placements et des investissements acceptables pour un ménage.

La situation économique

L'influence de l'environnement économique sur les marchés de valeur de placement est bien connue. En période de récession, le prix des titres inscrits en bourse chute et les taux d'intérêt diminuent à cause d'une plus faible demande de capitaux de la part des ménages et des entreprises. De même, un ralentissement prolongé aura un effet négatif sur le prix des valeurs immobilières. Inversement, une période de croissance économique créera de multiples occasions d'investissement pour l'investisseur particulier.

Indépendamment de l'effet réel qu'aura l'environnement économique du moment sur la situation d'un ménage, celui-ci accordera toujours une grande importance à ce facteur dans ses décisions financières. Par exemple, les périodes de ralentissement économique amènent plusieurs ménages à consacrer une plus grande part de leur revenu discrétionnaire à leur portefeuille de la sécurité financière. De façon notoire, l'achat de biens durables impliquant le recours à l'endettement est reporté à un moment où l'horizon économique se montrera sous un jour plus favorable.

L'environnement social

Les facteurs sociaux qui ont eu depuis la Seconde Guerre mondiale une influence considérable sur les habitudes de consommation en Occident se font maintenant sentir avec la même vigueur dans un domaine qui a, pour un temps, semblé à l'abri de telles influences: l'épargne et l'investissement. Pour nous convaincre de la validité d'une telle affirmation, pensons à l'engouement manifesté ces dernières années pour des produits ou des événements tels le régime enregistré d'épargne-retraite, les obligations d'épargne du Canada, le régime d'épargne-actions du Québec et le Salon Épargne-Placements. Le rôle que jouent les médias d'information à cet égard s'avère des plus importants.

De plus, des changements démographiques, tel le vieillissement de la population, ont des répercussions importantes sur la planification financière tant à cause de leur incidence sur la situation personnelle des individus appelés à faire cet exercice qu'à cause des ajustements qu'ils ne manqueront pas d'entraîner sur la politique sociale des gouvernements.

La fiscalité

«Rendons à César ce qui est à César» disaient les Anciens en se référant à l'obligation que nous avons tous d'acquitter notre part de la facture collective que représente le coût des services offerts par l'État. La crise des finances publiques de même que les mesures fiscales de nature à favoriser le développement de saines habitudes de gestion financière chez les citoyens ont grandement contribué à l'émergence d'un environnement fiscal où les occasions véritables vont de pair avec un fardeau fiscal croissant qui touchera particulièrement les contribuables n'ayant pas accès à des

informations et à des conseils appropriés. Parmi les aspects les plus importants du système fiscal actuel, on relève la progressivité des taux d'imposition, les mécanismes d'aide fiscale à la préparation de la retraite, les abris fiscaux, etc.

Le tableau 1.4 rappelle les principaux facteurs influant sur la planification financière d'un individu ou d'un ménage.

TABLEAU 1.4

LES FACTEURS CONSIDÉRÉS DANS L'ÉLABORATION DE LA PLANIFICATION FINANCIÈRE PERSONNELLE

A. La situation personnelle

- Stade atteint dans le cycle de vie de la famille
- Nombre de personnes à charge
- Emploi, profession
- Revenus

B. Les propensions moyenne et marginale à consommer

- Pourcentage de l'ensemble des revenus affecté à la consommation
- Pourcentage d'un revenu supplémentaire affecté à la consommation

C. Les objectifs à moyen et à long terme

- Achat d'une maison
- Mise sur pied d'une entreprise
- Fonds destiné à l'éducation des enfants, etc.

D. Les connaissances et l'expérience en matière de placement

E. L'attitude face au risque

F. La situation économique

- Chômage
- Inflation
- Croissance par opposition à récession

G. L'environnement social

- Valeurs de la société
- Mobilité sociale
- Aspects démographiques (groupe d'âge, taille des ménages...)

H. La fiscalité

- Traitement des différents revenus de placement
 - Abris fiscaux offerts
 - Aide fiscale à la préparation de la retraite
-

Résumé

1. En établissant sa planification financière personnelle, un individu ou un ménage cherche à atteindre trois objectifs : l'objectif de niveau de vie, l'objectif de sécurité financière et l'objectif de progression financière.
2. L'objectif de niveau de vie englobe toutes les dépenses de consommation d'un ménage, soit les débours qui ne correspondent à aucune forme d'épargne ou d'investissement.
3. L'objectif de la sécurité financière est atteint lorsque l'on réserve une partie des entrées de fonds courantes à différents moyens ayant pour but de protéger l'individu contre différents événements aux conséquences financières néfastes. Les primes d'assurance vie et les contributions à des régimes de retraite constituent des exemples de tels débours.
4. L'objectif de la progression financière consiste à rechercher une augmentation de la valeur des actifs possédés. On y parvient en ayant recours à des véhicules financiers telles les valeurs mobilières (certificats de dépôt, actions, obligations, etc.) et les valeurs immobilières.
5. Lorsqu'on se procure des valeurs permettant d'atteindre l'objectif de la progression financière, on poursuivra un ou plusieurs objectifs de placement.
6. Les objectifs de placement sont le revenu, la plus-value du capital, la sécurité du capital et la liquidité.
7. Certains placements génèrent des revenus, c'est-à-dire qu'ils permettent à leur détenteur de retirer régulièrement certaines sommes d'argent, tels l'intérêt sur dépôt bancaire, le dividende sur actions, etc.
8. La plus-value d'un placement désigne l'accroissement de la valeur de ce placement au cours de la période pendant laquelle il a été détenu. Certains types de placements, tels les actions et les immeubles, offrent de bonnes perspectives de plus-value alors que d'autres types de placements ne permettront jamais de réaliser une plus-value.
9. Le capital investi dans une valeur de placement est rarement protégé de façon quasi certaine. La sécurité du capital est une mesure du degré de risque que court un investisseur en détenant une valeur de placement ou un groupe de valeurs (portefeuille).
10. En plaçant ses épargnes, un investisseur peut insister pour qu'elles conservent un caractère liquide, ce qui signifie qu'il pourra facilement, et sans frais ou perte supplémentaires, récupérer son capital s'il le désire.

Mots clés

- Attitude face au risque
- Connaissances et expérience en matière de placement
- Dépenses de consommation
- Facteurs influant sur la planification financière personnelle
- Liquidité du placement
- Objectif de niveau de vie
- Objectif de progression financière
- Objectif de sécurité financière
- Objectifs à moyen et à long terme
- Objectifs de la planification financière personnelle
- Objectifs de placement
- Plus-value du capital
- Propension à consommer
- Revenu
- Sécurité du capital

Questions à choix multiples

Encerclez la lettre correspondant à la bonne réponse.

1. Lequel des exemples suivants n'est pas un exemple de débours consacré à l'objectif de niveau de vie?
 - a) Une prime d'assurance automobile.
 - b) Des cadeaux et des dons.
 - c) Une cotisation dans une caisse de retraite.
 - d) Une taxe municipale.
 - e) Des dépenses de loisirs.

2. Lequel des énoncés suivants est un exemple de débours consacré à l'objectif de sécurité financière?
 - a) L'achat d'obligations du gouvernement.
 - b) Les frais de scolarité.
 - c) Les frais d'entretien d'une automobile.
 - d) L'achat d'un immeuble à logements.
 - e) Les primes d'assurance vie.

3. Lequel des énoncés suivants n'est pas un exemple de débours fait dans le but d'atteindre l'objectif de la progression financière?
 - a) L'achat de certificats de dépôt à terme.
 - b) L'achat de métaux précieux (or, argent).
 - c) L'achat d'un immeuble à logements.
 - d) L'achat d'une rente.
 - e) L'achat d'obligations du gouvernement.

4. Laquelle des définitions suivantes convient le mieux à l'objectif de niveau de vie?
 - a) Groupe de débours relatifs au désir d'un individu de satisfaire des besoins d'appartenance, d'estime de soi et de réalisation.
 - b) Sommes d'argent investies ou épargnées dans le but de protéger l'individu contre certains événements aux conséquences financières néfastes.
 - c) Groupe de débours comprenant, entre autres, les dépenses relatives au logement, à l'habillement, à l'alimentation et au transport.
 - d) Groupe de débours relatifs au désir d'un individu de satisfaire des besoins de sécurité.
 - e) Groupe de débours visant à amener un accroissement de la valeur des actifs d'un individu.

5. Laquelle des définitions suivantes convient bien à l'objectif de sécurité financière?
 - a) Groupe de débours visant à protéger l'individu contre certains événements aux conséquences financières néfastes.
 - b) Groupe de débours relatifs au désir d'un individu de satisfaire ses besoins physiologiques.
 - c) Groupe de débours visant à amener un accroissement de la valeur des actifs d'un individu.
 - d) Groupe de débours comprenant les dépenses relatives au logement, à l'alimentation, à l'habillement et au transport.
 - e) Groupe de débours relatifs au désir d'un individu de satisfaire des besoins d'appartenance, d'estime de soi et d'accomplissement.

6. Laquelle des définitions suivantes convient bien à l'objectif de progression financière?
 - a) Groupe de débours comprenant les dépenses relatives au logement, à l'alimentation, à l'habillement et au transport.
 - b) Groupe de débours relatifs au désir de l'homme de satisfaire des besoins de sécurité.
 - c) Groupe de débours visant à protéger l'individu contre certains événements aux conséquences financières néfastes.
 - d) Groupe de débours visant à amener un accroissement de la valeur des actifs d'un individu.
 - e) Groupe de débours relatifs au désir de l'homme de satisfaire ses besoins physiologiques.

7. Habituellement on parvient à l'objectif de sécurité du capital...
 - a) en renonçant totalement au revenu et à la plus-value du capital;
 - b) en obtenant une bonne négociabilité et un rendement élevé;
 - c) en obtenant un revenu très supérieur au marché et en renonçant à la négociabilité;
 - d) en investissant dans un titre spéculatif ayant une grande possibilité de plus-value du capital;
 - e) en acceptant un revenu moins élevé tout en renonçant à la plus grande partie des possibilités de plus-value.

- 8.** À cet objectif de placement correspond la recherche de versements réguliers et périodiques, tels l'intérêt versé au détenteur d'un certificat de placement et le dividende versé aux actionnaires. De quel objectif de placement s'agit-il?
- Le revenu.
 - La plus-value du capital.
 - La sécurité du capital.
 - La liquidité du placement.
 - Le rendement.
- 9.** Laquelle des définitions suivantes correspond à l'objectif de placement qu'est la liquidité du placement?
- L'avantage financier que l'investisseur tire en récupérant à la disposition ou à la vente du placement un montant de capital supérieur au capital investi.
 - L'avantage financier qui prend la forme de versements réguliers et périodiques, tels les intérêts d'un certificat de placement.
 - L'ensemble des avantages financiers qu'il y a à détenir une valeur de placement.
 - La garantie légale, morale ou conditionnelle que reçoit l'investisseur de pouvoir récupérer la totalité de son capital et de toucher les revenus espérés.
 - La rapidité avec laquelle une valeur de placement peut être convertie en argent liquide sans perte liée spécifiquement à la hâte de s'en départir.
- 10.** Les Lavoie ont 3 enfants dont le plus vieux a 10 ans, ce qui a beaucoup influencé leur décision en matière d'assurance vie. Quel facteur ayant des effets sur la planification financière personnelle est illustré dans cette situation?
- La situation personnelle.
 - La propension à consommer.
 - Les objectifs à long terme poursuivis.
 - L'attitude face au risque en matière de placement.
 - La conjoncture économique.
- 11.** Les Day-Brouillard caressent depuis plusieurs années le projet d'ouvrir un commerce spécialisé dans l'épicerie fine. Pour préparer cet investissement, ils placent chaque année leurs épargnes dans des valeurs stables. Quel facteur ayant des effets sur la planification financière personnelle est illustré dans cette situation?
- Les objectifs à long terme.
 - L'attitude face au risque en matière de placement.
 - L'environnement social.
 - La conjoncture économique.
 - La situation personnelle.
- 12.** Les Côté ont depuis longtemps pris l'habitude de consacrer une partie de leur revenu disponible à l'épargne et au placement. Cela les oblige, bien sûr, à faire le sacrifice de biens de consommation qu'ils pourraient se permettre, mais ils croient faire un bon choix à long terme. Quel facteur ayant des effets sur la planification financière personnelle est illustré dans cette situation?
- La situation personnelle.
 - La propension à consommer.
 - L'attitude face au risque en matière de placement.
 - La conjoncture économique.
 - L'environnement social.
- 13.** Les Milot croient qu'il est encore temps d'investir dans des titres à taux fixe dont l'échéance se situe entre trois et cinq ans. Ils estiment que le taux d'intérêt qu'ils peuvent obtenir, entre 7,5% et 8,5%, sera de beaucoup supérieur au taux d'inflation prévu pour la période considérée, soit entre 2,0% et 3,5%. Quel facteur ayant des effets sur la planification financière personnelle est illustré dans cette situation?
- La propension à consommer.
 - Les objectifs à long terme.
 - L'attitude face au risque.
 - La conjoncture économique.
 - L'environnement social.
- 14.** Lequel des facteurs suivants illustre l'importance de l'environnement social en tant que facteur influant sur la planification financière personnelle?
- L'augmentation du taux moyen d'endettement des ménages.
 - La baisse dans les ventes d'automobiles neuves survenue au début des années 1990.
 - La popularité des salons portant sur l'épargne et le placement qui se tiennent dans les principales villes du Québec.
 - La grande volatilité des taux d'intérêt des dernières années.
 - L'existence de différents mécanismes d'aide fiscale à la préparation de la retraite.

15. Lequel des facteurs suivants illustre l'importance de l'environnement social en tant que facteur influant sur la planification financière personnelle?

- a) Les changements qui interviennent dans la composition ethnique du pays en raison d'une immigration soutenue.
- b) La prudence dont ont fait preuve les individus et les ménages dans leur choix de placement au cours de la période de récession du début des années 1990.
- c) Les occasions de réduire l'impôt à payer qu'offrent les abris fiscaux.
- d) Le nombre croissant d'inscriptions aux cours et aux séminaires portant sur le placement et les finances personnelles.
- e) Le fait que les institutions financières orientent de plus en plus leurs efforts de marketing vers les enfants de l'après-guerre (*baby-boomers*).

Questions à développement

1. Décrivez les objectifs de la planification financière personnelle.
2. Décrivez les objectifs de placement.
3. Quelle distinction peut-on établir entre les objectifs de la planification financière personnelle et les objectifs de placement?
4. À l'aide d'un exemple, illustrez comment la propension moyenne à consommer influe sur la planification financière personnelle.
5. À l'aide d'un exemple, illustrez comment l'environnement économique du pays influe sur la planification financière personnelle.