

Sondage de BMO Nesbitt Burns sur la planification fiscale p2

Tirez le maximum de votre REER ou FERR p3

Planification fiscale d'un héritage p4

Faire durer son argent p5

Perspectives



Sherry Cooper est stratège en économie mondiale et vice-présidente à la direction, BMO Groupe financier, et économiste en chef, BMO Marchés des capitaux.

18 juin 2010

Optimistes mais prudents

L'économie mondiale réserve bien des sujets de préoccupation, dont beaucoup ont fait surface au cours du dernier trimestre. Le risque souverain au Royaume-Uni et en zone euro a dominé l'actualité des trois derniers mois, et la multiplication des appels en faveur de restrictions budgétaires risque de faire dérailler la reprise naissante – du moins si les États-Unis y donnent suite cette année. Il est toutefois plus probable que la Fed maintiendra son degré actuel de détente monétaire et qu'elle prendra davantage de temps que les autres banques centrales pour relever ses taux d'intérêt. Bien que toujours déficitaire, la situation budgétaire des États-Unis s'améliore, car l'économie remonte la pente et les recettes fiscales provenant des entreprises augmentent plus rapidement que prévu. Les États-Unis subissent une pression politique croissante en faveur de mesures de réduction du déficit, mais il s'agit d'une pression de principe, et aucune intervention d'ampleur n'est à prévoir tant que la durabilité de l'expansion ne sera pas assurée. Les marchés du travail s'améliorent, mais pas assez rapidement au goût de la plupart des gens, et les chocs économiques exogènes, tels la marée noire causée par BP ou le resserrement budgétaire en Europe, ne peuvent qu'abattre la confiance du public.

Les entreprises et les ménages se désendettent; en fait, même si les emprunts de l'État augmentent, l'encours de crédit total diminue aux États-Unis. Les banques allègent leurs bilans en

réaction aux perspectives de réforme financière, les entreprises détiennent une quantité record de liquidités et les consommateurs limitent leurs dépenses. Dans l'ensemble, cependant, nous tablons sur une croissance d'environ 3 % aux États-Unis cette année.

La croissance sera encore plus robuste au Canada. Même si notre marché boursier affronte depuis peu bon nombre des mêmes facteurs, l'économie intérieure et la situation budgétaire du Canada sont fondamentalement plus saines que celles des États-Unis, comme en témoigne le relèvement des taux d'intérêt décrété par la Banque du Canada ce mois-ci. Les pressions inflationnistes montent quelque peu, alors que l'inflation fondamentale est inférieure à 1 % sur 12 mois aux États-Unis. Le ralentissement de l'économie mondiale au cours des derniers mois a toutefois fait baisser les prix des produits de base (sauf celui de l'or), ce qui pèse sur l'économie canadienne. La volatilité persistera encore quelque temps mais, n'en déplaise aux nombreux pessimistes, nous estimons que les risques d'une récession à double creux demeurent faibles.





Sondage de BMO Nesbitt Burns sur la planification fiscale

Les Canadiens n'ont pas d'idée précise de leur situation fiscale

Pendant la dernière période de préparation des déclarations de revenus, BMO Nesbitt Burns a demandé à la firme Léger Marketing de mener un sondage sur les attitudes et comportements des Canadiens en matière de planification fiscale. Réalisé fin mars 2010, le sondage, qui a suscité beaucoup d'intérêt auprès des médias, révèle que la majorité des Canadiens ne réfléchissent pas toujours aux incidences fiscales lorsqu'ils prennent des décisions de placement et qu'ils paient donc trop d'impôt ou ne tirent pas pleinement avantage de leurs placements. Plus particulièrement, le sondage montre que :

- plus des trois quarts des Canadiens (76 %) ne tiennent pas toujours compte des incidences fiscales lorsqu'ils prennent une décision en matière de placement;
- près de 40 % des répondants (37 %, pour être précis) ne sont pas certains de profiter de tous les incitatifs fiscaux qui leur sont offerts;

- près de neuf Canadiens sur dix (89 %) ne sont pas sûrs de bien saisir de quelle façon les changements récemment apportés dans le cadre des budgets fédéraux influencent leur situation fiscale personnelle.

Le sondage, qui étudiait aussi la façon dont les Canadiens comptent utiliser leur remboursement d'impôt, nous apprend que la plupart d'entre eux choisiront en priorité de régler leur compte de carte de crédit et leurs factures plutôt que de voyager, de rénover leur maison ou de rembourser leur emprunt hypothécaire.

Plus particulièrement, le sondage révèle que :

- 21 % des Canadiens prévoient investir leur remboursement d'impôt dans un REER ou un CELI;
- 15 % des répondants ont l'intention d'utiliser cet argent pour rénover leur maison ou régler d'autres dépenses de consommation de leur ménage;

- 12 % des répondants consacreront cet argent à des voyages ou à l'achat d'articles pour leurs loisirs;
- Seulement 4 % des Canadiens prévoient utiliser leur remboursement d'impôt pour réduire leur dette hypothécaire.

Même si les investisseurs doivent se préoccuper de leurs objectifs généraux de placement et de facteurs tels que la tolérance à l'égard du risque et le rendement attendu, il est également important qu'ils comprennent les conséquences fiscales de leur stratégie de placement.

Votre conseiller en placement BMO Nesbitt Burns peut vous aider à comprendre les règles fondamentales de l'impôt sur les placements et à vous assurer de prendre des décisions judicieuses qui cadrent avec votre planification financière personnelle.

Tirez le maximum de votre REER ou FERR

Étant donné que les Canadiens vivent plus longtemps et en meilleure santé, il leur faut plus que jamais s'assurer de disposer d'économies suffisantes pour pouvoir vivre une longue retraite.

Le Centre Info-retraite BMO a récemment publié un rapport intitulé *Propositions pour assouplir les REER et les FERR*, qui recommande plusieurs modifications à apporter aux règles régissant les REER et les FERR afin d'aider les Canadiens à épargner davantage pour la retraite. Les recommandations sont les suivantes : i) éliminer les restrictions relatives à l'âge visant les cotisations REER; ii) offrir un traitement fiscal plus avantageux pour les revenus de placement gagnés à l'intérieur d'un REER; iii) permettre le transfert en franchise d'impôt de l'actif du REER ou FERR d'une personne décédée à ses héritiers; iv) réduire les taux des retraits obligatoires des FERR; v) hausser le plafond des cotisations aux REER. Le Centre a également comparu devant le Comité permanent des banques et du commerce du Sénat et devant le Comité permanent des finances de la Chambre des communes pour exposer ces questions et en discuter.

Étant donné que les Canadiens vivent plus longtemps, il leur faut plus que jamais s'assurer de disposer d'économies suffisantes pour pouvoir vivre une longue retraite.

Jusqu'à ce que ces modifications soient validées, voire mises en application, vous pouvez songer à mettre en place quelques stratégies pour tirer le maximum de vos avoirs de retraite.

Maximisez votre épargne-retraite (REER)

- Cotisez le plus tôt possible dans l'année et versez la cotisation maximale à laquelle vous avez droit.
- Vous devez convertir votre REER en FERR à la fin de l'année de votre 71^e anniversaire. Si vous gagnez encore un revenu (et disposez donc de droits de cotisation REER), et que vous avez un conjoint plus jeune que vous, songez à cotiser à un REER à son profit jusqu'à ce qu'il atteigne à son tour 71 ans.
- Également à la fin de l'année de votre 71^e anniversaire, si vous gagnez encore un revenu, songez à verser une cotisation excédentaire à votre REER à la fin de l'année en prévision des droits de cotisation dont vous disposerez l'année suivante. Vous paierez une pénalité pour un mois mais aurez droit à une déduction fiscale pour l'année suivante, et disposerez en outre d'un actif REER plus important.

Conservez vos avoirs de retraite dans un régime à imposition reportée le plus longtemps possible

Si vous n'avez pas besoin des revenus de votre FERR, vous pouvez :

- convertir votre REER en FERR le plus tard possible (c.-à-d. à la fin de l'année de votre 71^e anniversaire);
- reporter votre premier retrait FERR jusqu'à la dernière minute (c.-à-d. à la fin de l'année civile qui suit l'année de l'établissement de votre FERR);
- choisir de calculer le montant du retrait minimal obligatoire de votre FERR en fonction de l'âge de votre conjoint s'il est plus jeune que vous.

Optimisez votre planification fiscale

Même si vous n'êtes pas tenu de convertir votre REER en FERR avant 71 ans, vous pourriez vouloir commencer à retirer des fonds d'un FERR plus tôt.

- Si vous avez 65 ans ou plus, les revenus provenant d'un FERR vous donnent droit au crédit d'impôt pour revenu de pension de 2 000 \$; si vous n'avez pas d'autres sources de revenus admissibles, vous pourriez donc vouloir retirer 2 000 \$ de votre FERR chaque année pour profiter de ce crédit.
- En outre, les règles fiscales permettent aux particuliers âgés de 65 ans ou plus de choisir (aux fins fiscales) de partager jusqu'à 50 % des revenus d'un FERR avec leur conjoint. Si votre conjoint se trouve dans une tranche d'imposition inférieure, vous pourriez ainsi réduire le fardeau fiscal total de votre ménage. Si votre conjoint a lui aussi 65 ans ou plus, il sera également admissible au crédit d'impôt pour revenu de pension de 2 000 \$.

Transférez vos avoirs de retraite dans un régime libre d'impôt

Songez à retirer des fonds de votre REER ou FERR durant les années où vos revenus sont faibles et à les utiliser pour cotiser à un CELI. Par exemple, si vous prenez votre retraite à 55 ans, vous vous trouverez peut-être dans une tranche d'imposition inférieure puisque vous n'aurez pas commencé à toucher des prestations du RPC/RRQ ou de la SV. Il pourrait alors être indiqué de commencer à retirer de l'argent de votre REER ou FERR au lieu d'attendre d'avoir 65 ans, puisque après cet âge, les prestations du RPC/RRQ et de la SV feront grimper votre revenu imposable. Les fonds investis dans un CELI pourront être retirés en franchise d'impôt par la suite pour compléter vos revenus de retraite ou, si vous n'avez pas besoin de ces revenus, servir à constituer un patrimoine en franchise d'impôt pour vos héritiers.

Pour discuter plus en détail de ces stratégies, communiquez avec votre conseiller en placement BMO Nesbitt Burns.

Planification fiscale d'un héritage

En matière de planification successorale, il est important, bien sûr, d'avoir un testament, de le tenir régulièrement à jour et de s'efforcer de réduire autant que possible les impôts qui frapperont la succession. L'analyse du régime fiscal qui s'appliquera à une fiducie testamentaire exige les connaissances et la compétence d'un spécialiste en planification successorale. Si vous désirez



que votre planification successorale comprenne cette option, votre conseiller en placement BMO Nesbitt Burns peut vous présenter un professionnel de la planification successorale, qui pourra parler avec vous des possibilités pour votre conjoint, vos enfants ou vos petits-enfants de sauver de l'impôt dans l'avenir au moyen de la fiducie testamentaire.

L'inclusion de fiducies dans votre testament vous permet d'améliorer le rendement après impôts des placements issus de votre héritage. Si vous vous attendez à hériter de vos parents, peut-être qu'il s'agirait d'une option envisageable à inclure dans leur testament pour réduire les impôts de votre famille dans l'avenir.

Une fiducie testamentaire est créée au moment du décès (en général, par une disposition de votre testament). Du point de vue fiscal, ces fiducies présentent une caractéristique très intéressante : elles sont imposées comme s'il s'agissait d'une personne autonome et assujetties aux mêmes taux d'imposition progressifs que les particuliers. Les revenus qu'une fiducie verse à ses bénéficiaires peuvent donc être imposés au taux marginal le plus faible, même si les bénéficiaires sont eux-mêmes imposés à un taux marginal plus élevé.

La réduction d'impôts que permet le recours à cette stratégie varie selon la province et les revenus de la fiducie, mais elle peut atteindre environ 13 000 \$ par an. La plus grande partie de cette réduction s'applique essentiellement sur la première tranche de 30 000 \$ de revenus, soit à peu près la tranche imposée au taux marginal le plus faible. On peut même réduire plus encore les impôts en créant plusieurs fiducies pour différents bénéficiaires, ou en autorisant la fiducie à verser ses revenus à d'autres membres de la famille assujettis à des taux d'imposition inférieurs, par exemple au conjoint, aux enfants ou aux petits-

enfants du bénéficiaire. L'avantage d'une fiducie familiale est de pouvoir effectuer des distributions à la discrétion du fiduciaire, permettant ainsi une grande souplesse et une optimisation fiscale.

Cette stratégie pourrait se révéler utile si vous pensez que la valeur de votre héritage dépassera les montants que vos héritiers consacreront (ou devraient consacrer) à la liquidation des dettes et à l'amélioration de leur niveau de vie et que, par conséquent, une bonne partie en sera investie. Pour le savoir, vous devrez calculer la valeur approximative de votre succession et vous faire une idée de la situation financière des bénéficiaires au moment où ils recevront votre héritage.

Il est important de considérer le fait que, quand vos enfants recevront votre héritage, leurs revenus pourraient déjà les assujettir au taux d'imposition marginal le plus élevé ou presque. S'ils touchent directement des revenus de placement supplémentaires, ceux-ci seront donc imposés au taux le plus élevé. Si, par contre, ils les reçoivent par l'entremise d'une fiducie testamentaire créée par vous dans votre testament, les impôts pourraient être sensiblement moins élevés. Vos bénéficiaires ne pourront pas créer eux-mêmes une fiducie qui leur permettrait de bénéficier de cette réduction d'impôts; sa création doit être mentionnée dans votre testament.

Toutefois, lorsque vous envisagez cette stratégie, vous devez tenir compte de diverses considérations particulières pour réduire l'impôt sur le revenu des bénéficiaires survivants. Par exemple, à moins que le bénéficiaire soit votre conjoint, les gains en capital non réalisés de la fiducie seront imposés tous les 21 ans. C'est pourquoi beaucoup de fiducies de ce genre comportent une option de résiliation et de distribution de la totalité des biens à la veille du 21^e anniversaire de leur création. La façon dont les biens de la fiducie seront alors partagés peut être fixée par votre testament; vous pouvez aussi laisser au fiduciaire – votre enfant, par exemple – la liberté de répartir lui-même les biens, de son vivant ou dans son testament.

Votre conseiller en placement peut vous présenter un professionnel de la planification successorale qui vous aidera à évaluer les avantages des fiducies testamentaires.

Taxe de vente harmonisée (TVH) en Ontario et en C.-B.

L'Ontario et la Colombie-Britannique harmoniseront leur taxe de vente provinciale avec la taxe sur les produits et services (TPS) fédérale. À compter du 1^{er} juillet 2010, l'Ontario instaurera une taxe de 13 % qui sera administrée par le gouvernement fédéral, la Colombie-Britannique prélèvera une seule taxe de 12 % et la TVH actuelle de 13 % en Nouvelle-Écosse passera à 15 %. Les règles de fonctionnement de base de la TVH seront les mêmes que celles de la TPS. D'une façon générale, les produits et services assujettis à la TPS le seront à la TVH. De même, les produits et services actuellement exempts de la TPS le seront de la TVH.

Faire durer son argent

Comme de nombreux Canadiens, vos années sur le marché du travail vous ont peut-être permis d'amasser de l'argent pour vous acheter une propriété, payer les études postsecondaires de vos enfants ou financer d'autres projets importants tout en réussissant à épargner en prévision de l'avenir. Cependant, à l'approche de la retraite, il est possible que vous vous demandiez si vous avez épargné suffisamment, quel revenu votre épargne vous procurera et combien de temps vos fonds dureront.

«Vivre de son épargne est très différent d'épargner en vue de la retraite, affirme Tina Di Vito, directrice générale du Centre Info-retraite BMO. Et tandis qu'ils ont mis beaucoup de temps et d'énergie auparavant à faire croître leur épargne, les baby-boomers canadiens dont la retraite approche doivent maintenant se préoccuper de la gestion de leur revenu et des retraits qu'ils effectueront pendant toute leur retraite.» En ayant une stratégie en matière de revenu de retraite, vous pourrez plus facilement connaître le revenu que vous procureront vos régimes de retraite et autres sources d'épargne et relever d'éventuels manques à gagner.

Vivre de son épargne est très différent d'épargner en vue de la retraite

Assurez-vous que votre stratégie en matière de revenu de retraite tient compte des facteurs clés suivants, car ils auront une incidence sur la durée de votre épargne :

- 1. Période de retrait** – Plus la retraite est longue, plus longtemps votre épargne actuelle devra durer. Pour diminuer le montant que vous devrez puiser à même vos économies, vous pourriez par exemple travailler à temps partiel au cours des premières années de votre retraite.
- 2. Inflation** – L'espérance de vie des Canadiens augmente, de sorte que votre retraite pourrait durer 30 ans ou plus. Et bien que l'inflation ait été relativement faible au cours des dernières années, ce pourrait ne pas être le cas au cours des 30 prochaines années. Même un taux d'inflation annuel apparemment bas peut diminuer votre pouvoir d'achat de façon notable au cours de votre retraite.

- 3. Habitudes de consommation** – Chaque personne se fait une idée différente de son style de vie souhaité à la retraite. Les personnes qui dépenseront davantage au cours des premières années de leur retraite constateront que leur épargne s'épuisera plus rapidement que celles qui retirent leur argent de façon plus constante.

Une gestion financière réussie repose essentiellement sur des stratégies conformes aux étapes de la vie en cours

- 4. Imposition** – Assurez-vous de tenir compte des règles d'imposition des diverses sources de revenu de retraite. La source et le montant du revenu peuvent influencer sur le taux d'imposition, l'admissibilité au crédit d'impôt fédéral en raison de l'âge, la capacité de partager son revenu de pension avec son conjoint et l'assujettissement à la récupération des prestations de la Sécurité de la vieillesse.

Une étude récemment effectuée par le Centre Info-retraite BMO montre que seulement 48 % des Canadiens ont déjà discuté de leurs stratégies de revenu de retraite avec un conseiller financier ou prévoient le faire.

«Une gestion financière réussie repose essentiellement sur des stratégies conformes aux étapes de la vie en cours, déclare M^{me} Di Vito. Les personnes âgées de 55 à 65 ans risquent de devoir restructurer leurs placements et élaborer un plan en prévision des dépenses imprévues, comme les frais médicaux. Ces personnes doivent absolument discuter avec un conseiller financier des mesures à prendre pour réussir leur passage à la retraite.»

Pour mettre à jour votre stratégie de planification du revenu de retraite, communiquez avec votre conseiller en placement de BMO Nesbitt Burns.

Tina Di Vito est directrice générale du Centre Info-retraite BMO ainsi que comptable agréée, planificatrice financière agréée (CFP) et spécialiste en fiducies et en successions (TEP).

Les produits d'assurance et conseils y afférents sont offerts par l'intermédiaire de BMO Nesbitt Burns services financiers inc., par des conseillers en sécurité financière au Québec et par des agents d'assurance-vie autorisés ailleurs au Canada. BMO Nesbitt Burns Inc. et BMO Nesbitt Burns Ltée fournissent ce document à leurs clients à titre d'information seulement. Les renseignements qu'il contient sont fondés sur des sources que nous croyons fiables, mais nous ne pouvons les garantir et ils peuvent par ailleurs être incomplets ou changer sans préavis. Les commentaires publiés ici sont de nature générale et il est recommandé à toute personne d'obtenir un avis professionnel sur sa situation particulière avant de prendre une décision. BMO Nesbitt Burns Inc. et BMO Nesbitt Burns Ltée sont des filiales indirectes de la Banque de Montréal et sont membres du Fonds canadien de protection des épargnants. AUX RÉSIDENTS DES ÉTATS-UNIS : BMO Nesbitt Burns Securities Inc. et BMO Nesbitt Burns Securities Ltd., sociétés affiliées à BMO Nesbitt Burns Inc., endossent la responsabilité du contenu de ce document sous réserve des conditions ci-dessus. Tout résident des États-Unis désirant effectuer une opération sur les titres mentionnés dans ce document doit le faire par l'intermédiaire de BMO Nesbitt Burns Securities Inc. et/ou BMO Nesbitt Burns Securities Ltd. AUX RÉSIDENTS DU ROYAUME-UNI : Ce document est destiné exclusivement aux clients non privés et ne peut être distribué ou transmis aux personnes décrites à l'article 11(3) de la loi intitulée Financial Services Act 1986 (Investment Advertisements) (Exemptions) Order 1995, avec ses modifications. Les commentaires publiés ici ne constituent pas un avis juridique ni une analyse définitive de l'applicabilité des lois fiscales. Ils sont de nature générale et, par conséquent, nous vous conseillons d'obtenir un avis professionnel sur votre situation particulière. Pour des conseils en placement sur votre situation, veuillez vous adresser à un conseiller en placement BMO Nesbitt Burns. ^{MD} «BMO (le médaillon contenant le M souligné)» est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence. ^{MD} «Nesbitt Burns» est une marque de commerce déposée de la Corporation BMO Nesbitt Burns Limitée, utilisée sous licence. Les observations présentées ici ne se veulent pas une analyse formelle du droit fiscal.

Membre-Fonds canadien de protection des épargnants



Ça a du sens. Profitez.SM