

## La valeur des conseils : la COVID-19 et la réduction du montant minimum à retirer des fonds enregistrés de revenu de retraite (FERR)

Les conseillers financiers qui sont proactifs sont d'une aide précieuse pour leurs clients. On peut citer plusieurs exemples de la manière dont les clients profitent de l'approche proactive de leurs conseillers financiers, mais c'est surtout en période de turbulences sur les marchés que cela peut être démontré. En effet, c'est au cours d'une telle période conjoncturelle que les conseillers ont l'occasion de démontrer leur ingénuité et leur dévouement envers leurs clients.

### **La COVID-19 et la réduction du montant minimal à retirer des FERR**

Un bon exemple est les stratégies employées par les conseillers pour aider leurs clients à profiter de la réduction du montant minimum à retirer de leur FERR pour 2020 qui a été annoncée parmi les mesures gouvernementales spéciales prises pour limiter les répercussions de la pandémie de la COVID 19. Le gouvernement fédéral du Canada a réduit de 25 % le montant minimum de retrait obligatoire des FERR. Cette réduction s'applique au retrait de tous types de FERR, y compris les FERR immobilisés, pour 2020. Si un rentier a déjà retiré le montant minimum original de son FERR, il ne peut pas cotiser de nouveau ce montant. Voici quatre stratégies utilisées par des conseillers qui choisissent d'aider de façon proactive leurs clients à tirer avantage de cette mesure.

#### **a) Mode de retrait du montant minimum d'un FERR en fonction des besoins de chaque client**

Certains clients retirent le montant minimum complet de leur FERR en décembre. Pour eux, il peut être avantageux de ne faire qu'un retrait par année, surtout en cas de baisses des marchés, car cela permet aux actifs demeurés investis de recouvrer les pertes à mesure que les marchés se redressent. Les conseillers qui choisissent d'aider de façon proactive leurs clients déterminent quels sont les clients qui pourraient bénéficier de cette stratégie, et quels avantages ils en tireraient.

D'autres clients effectuent des retraits sur une base mensuelle ou trimestrielle, bien qu'ils n'aient pas besoin de cet argent. Pour ces clients, une réduction de 25 % pourrait convenir, car elle permettrait de profiter du report d'impôt et de réduire le revenu imposable

pour l'année. Pour ces clients dont le revenu est assujéti à un taux d'imposition plus élevé, cette stratégie est fiscalement avantageuse. Les conseillers qui choisissent d'être proactifs illustrent à leurs clients les avantages fiscaux de cette option, la réduction du risque de récupération de la Sécurité de la vieillesse (SV) et les avantages de demeurer investis afin de profiter au maximum du redressement des marchés. Certains de ces clients pourraient décider de ne pas effectuer de retrait au cours des prochains mois, ou de reporter tous leurs paiements mensuels jusqu'en décembre, afin de permettre à leur portefeuille de recouvrer le plus possible les pertes que ce dernier pourrait avoir subies, avant de retirer le montant minimum obligatoire.

#### **b) Examen des placements effectués dans le FERR afin de profiter au maximum du redressement des marchés**

Il arrive souvent qu'un FERR détienne plusieurs fonds et que le retrait minimum soit tiré proportionnellement de ces fonds. Cette approche peut ne pas être à l'avantage du client, car les fonds ne sont pas tous affectés de la même manière par les corrections du marché. En effet, certains fonds recouvrent les pertes subies plus rapidement en période d'expansion des marchés. Les conseillers qui choisissent d'être proactifs recommandent à leurs clients d'effectuer des retraits de leur FERR qui ne sont pas tirés de manière proportionnée des fonds détenus dans leur portefeuille, cela afin de mieux positionner les fonds pour qu'ils profitent du redressement éventuel des marchés.

#### **c) Réinvestissement du retrait d'un FERR dans un compte non enregistré**

Une autre stratégie consiste à retirer le montant minimum annuel d'un FERR maintenant, avant que les marchés se redressent. Ce montant est ensuite réinvesti dans les mêmes fonds, ou dans des fonds similaires, qui sont détenus dans un compte non enregistré. Bien entendu, le conseiller doit tenir compte des renseignements recueillis dans le questionnaire relatif à la connaissance du client. Le client détiendra donc les mêmes placements, mais à l'intérieur d'un compte non enregistré dans lequel, selon le type de placement, toute croissance future sera imposée de manière plus efficiente en tant que gain en capital, par rapport au revenu d'un FERR qui est entièrement

imposable. Naturellement, le client devrait garder à l'esprit que le retrait de son FERR pourrait être assujéti à l'impôt pour l'année au cours de laquelle il l'a effectué et, le cas échéant, il devra être prêt à remplir cette obligation fiscale.

#### d) Transfert en nature d'un FERR vers un CELI

Si un client n'a pas utilisé tous ses droits de cotisation dans son CELI et qu'il n'a pas besoin d'effectuer de retrait de son FERR, son conseiller peut alors lui proposer une stratégie qui vise à garder son argent investi dans le marché en transférant directement le montant minimum de son FERR vers un CELI. Grâce à cette stratégie, le client remplit son obligation de retirer le montant minimum de son FERR, lequel est assujéti à l'impôt, tout en s'assurant que ce montant soit réinvesti de manière à tirer profit du redressement des marchés et à croître à l'abri de l'impôt, à l'intérieur d'un CELI.

#### e) Réalisation d'une perte en capital

Bien que cette stratégie ne soit pas liée au montant minimum d'un FERR, un conseiller qui choisit d'aider de façon proactive son client pourrait parler à ce dernier de l'avantage fiscal de déclarer une perte en capital réalisée.

Une perte en capital doit d'abord être utilisée pour compenser un gain en capital réalisé au cours de la même année. Si la perte en capital est plus importante que le gain en capital au cours d'une année (2020, par exemple), la perte en capital nette peut être reportée sur les trois dernières années (2019, 2018, 2017), ce qui permettra au client de

recevoir un remboursement d'impôt pour ces années. Les pertes en capital nettes peuvent aussi être reportées indéfiniment au cours des années à venir.

Ces pertes sont habituellement rajustées en fonction des gains en capital réalisés au cours de l'année la plus lointaine à l'intérieur d'une période de trois ans (dans l'exemple ci-dessus, ce serait 2017). Cependant, le revenu du rentier pourrait avoir été assujéti à un taux d'imposition plus élevé en 2018 ou en 2019, et la perte en capital aurait été fiscalement plus avantageuse si elle avait été déclarée dans la déclaration de revenus de l'année en question. En offrant d'aider le client et la personne qui prépare sa déclaration de revenus à déterminer l'année pour laquelle il sera plus avantageux sur le plan fiscal de déclarer la perte en capital, le conseiller rend un service à valeur ajoutée à son client.

Le client pourrait aussi réaliser une perte en capital tout en demeurant investi afin de tirer profit de la croissance future. Par exemple, il se pourrait qu'un fonds commun de placement puisse réaliser une perte en capital, mais qu'un autre fonds, aussi détenu dans le portefeuille, a un mandat semblable et détient des avoirs semblables ou identiques. Une perte en capital peut être subie dans le premier fonds et le client peut investir dans le second fonds sans que cela n'affecte à l'encontre de la règle entourant les pertes apparentes, laquelle ne tient pas compte d'une perte en capital réalisée lorsqu'un bien identique au bien vendu est acheté dans les 30 jours. Donc, si le client choisit de demeurer pleinement investi dans un fonds similaire afin de pouvoir tirer profit de la croissance future du marché, il pourra utiliser la perte en capital pour réduire son revenu imposable.

## RENSEIGNEMENTS IMPORTANTS

La présente communication est publiée par CI Investments Inc. (« CI »). Tout commentaire et toute information contenus dans cette communication sont fournis à titre de source générale d'information et ne doivent pas être considérés comme des conseils personnels de placement. Les données et les renseignements fournis par CI et d'autres sources sont jugés fiables à la date de publication.

Certains énoncés contenus dans la présente sont fondés entièrement ou en partie sur de l'information fournie par des tiers; CI a pris des mesures raisonnables afin de s'assurer qu'ils sont exacts. Les conditions du marché pourraient varier et donc influencer sur les renseignements contenus dans le présent document.

L'information contenue dans ce document ne constitue pas des conseils juridiques, comptables, fiscaux ou de placement et ne devrait pas être considérée comme telle. Il convient de consulter des conseillers professionnels avant d'agir en vertu des renseignements contenus dans cette publication.

Le contenu de cette publication ne peut, en aucune manière, être modifié, copié, reproduit, publié, téléchargé, affiché, transmis, distribué ou exploité commercialement. Le téléchargement, la retransmission, le stockage sur quelque support que ce soit, la reproduction, la redistribution ou la nouvelle publication à n'importe quelle fin sont strictement interdits sans la permission écrite de CI.

Placements CI® et la conception graphique de Placements CI sont des marques déposées de CI Investments Inc. « Partenaire de confiance en matière de patrimoine<sup>MC</sup> » est une marque de commerce de CI Investments Inc.

© CI Investments Inc. 2020. Tous droits réservés.

Date de publication : 24 avril 2020..



630, boul. René-Lévesque Ouest, bureau 2900, Montréal (Québec) H3B 1S6 | [www.ci.com](http://www.ci.com)

**Bureau de Montréal**  
514-875-0090  
1-800-268-1602

**Toronto**  
416-364-1145  
1-800-268-9374

**Calgary**  
403-205-4396  
1-800-776-9027

**Vancouver**  
604-681-3346  
1-800-665-6994

**Service à la clientèle**  
Français : 1-800-668-3528  
Anglais : 1-800-563-5181

20-04-0589\_F (04/20)