

PRÉOCCUPATIONS EN MATIÈRE DE FISCALITÉ ET DE SUCCESSION À DIFFÉRENTES ÉTAPES DE LA VIE

Les responsabilités d'un conseiller financier vont souvent au-delà des taux de rendement et peuvent inclure des conversations sur la planification fiscale, de la retraite et successorale qui peuvent conduire à des relations plus riches avec les clients. Comprendre ces aspects d'un plan financier permet d'en savoir plus sur la famille d'un client, ses valeurs et ses priorités, et sur la façon dont chacun d'eux influe sur la gestion des actifs dans la vie et au décès.

L'objectif de cet article est d'aborder certains concepts courants en matière de planification fiscale, de la retraite et successorale auxquels les conseillers financiers peuvent être confrontés lorsqu'ils travaillent avec différents types de clients. Bien que les conseillers, jeunes ou moins jeunes, puissent en bénéficier, cet article a été rédigé à l'intention des nouveaux conseillers et vise à leur donner un bref aperçu des sujets qu'ils peuvent rencontrer lors de leurs rencontres avec les clients.

Il n'est pas rare que les conseillers financiers aient les types de clients suivants :

- Jeunes professionnels
- Couples d'âge moyen
- Retraités

Pour chaque catégorie, il y a un certain nombre de concepts de planification fiscale, de la retraite et successorale à prendre en compte.

JEUNES PROFESSIONNELS

Pour les jeunes professionnels, la retraite n'est pas souvent une priorité. En effet, ils consacrent souvent leur temps et leurs ressources à rembourser leurs dettes d'études postsecondaires ou à planifier des achats importants, comme une voiture ou une maison. Cela offre l'occasion de parler de la dette et de la meilleure façon d'épargner pour des achats importants.

Les implications fiscales de la dette (et plus précisément la déductibilité des frais d'intérêt) peuvent être un facteur important pour déterminer la rapidité avec laquelle certaines dettes doivent être remboursées par rapport à d'autres dettes similaires. Bien entendu, la dette a souvent un coût, à savoir

les intérêts à payer sur la dette. Ce coût peut toutefois être partiellement compensé s'il est déductible des impôts.

La règle générale, en vertu de l'article 20(1)(c) de la Loi de l'impôt sur le revenu (LRC) fédérale, est que les intérêts sur un prêt sont déductibles si le prêt est utilisé pour gagner un revenu.¹ Lorsque deux prêts sont identiques à tous égards, sauf en ce qui concerne la déductibilité des intérêts connexes, le prêt dont les intérêts ne sont pas déductibles est plus cher. Ainsi, par rapport à un prêt dont les intérêts sont déductibles, il est souvent judicieux de rembourser d'abord le premier. Tenez compte de ce qui suit :

- Jessica a deux prêts en cours, de 15 000 \$ chacun.
- L'un des prêts a servi à l'achat d'un véhicule à usage personnel, non productif de revenus, et le second à l'achat d'une action donnant droit à des dividendes dans un compte d'investissement non enregistré.
- Chaque prêt a un coût d'intérêt annuel de 8 %; l'intérêt sur le prêt pour le véhicule n'est pas déductible, tandis que l'intérêt sur le prêt pour les actions est déductible des impôts, car les actions ont le potentiel de verser des dividendes.
- Jessica veut connaître le coût de chaque prêt pour l'année en cours. Son taux d'imposition marginal (MTR) pour l'année est de 35 % :

Montant et type de prêt	Prêt automobile de 15 000 \$	Prêt de 15 000 \$ en actions
Coût des intérêts (8 % par an) : (A)	1 200 \$	1 200 \$
Économies d'impôts grâce à la déductibilité des intérêts (35 % de MTR) : (B)	Nul	420 \$
Coût du prêt (année en cours) : (A-B)	1 200 \$	780 \$

Il convient de noter que le choix du prêt à éteindre en premier devient beaucoup plus compliqué lorsque les prêts existants ont des encours et des taux d'intérêt différents.

Lorsqu'il s'agit d'épargner pour des achats importants, les jeunes professionnels envisagent souvent de placer l'argent disponible

¹ À ces fins, le « revenu » ne comprend pas les gains en capital.

sur des comptes enregistrés. Plus précisément, la question posée à de nombreux conseillers est la suivante : « Devrais-je investir dans un compte d'épargne libre d'impôt (CELL) ou dans un régime enregistré d'épargne-retraite (REER)? » Chacun de ces comptes offre des avantages distincts en fonction du revenu actuel, du revenu futur attendu et des objectifs financiers. D'un point de vue fiscal, si un particulier prévoit de retirer de l'argent à l'avenir lorsqu'il sera soumis à un taux d'imposition marginal plus élevé (par exemple, lorsqu'il gagnera un salaire plus important ou un revenu de travail indépendant), le CELL est normalement le meilleur véhicule. En revanche, si le particulier prévoit de retirer son argent lorsqu'il sera imposé à un taux plus faible (c'est-à-dire à la retraite), le REER est le meilleur compte. Voir l'exemple suivant :

- Thomas est un nouveau diplômé, âgé de 22 ans. Il a récemment accepté un rôle junior dans son domaine d'étude.
- Le taux d'imposition marginal de Thomas est actuellement de 20 %. Il s'attend à ce que son revenu d'emploi augmente avec le temps et prévoit de retirer son argent lorsqu'il se trouvera dans une tranche d'imposition de 45 %.
- Thomas dispose d'un revenu d'emploi de 6 000 \$ pour cotiser soit à un REER, soit à un CELL, et il veut savoir quelle option est la plus avantageuse du point de vue fiscal.

Tranche d'imposition ⁱ – Faible à élevée		
	REER	CELL
Revenu de l'emploi disponible pour l'investissement avant impôt	1 200 \$	1 200 \$
Imposition à 20 %	Nul ⁱⁱ	420 \$
Contribution nette	1 200 \$	780 \$
Croissance – 6 % sur 20 ans ⁱⁱⁱ	19 243 \$	15 394 \$
Impôt sur les retraits à 45 %	8 659 \$	Nul ^{iv}
Encaisse nette au moment du retrait	10 584 \$	15 394 \$

ⁱ Au moment de la cotisation et du retrait.

ⁱⁱ Aucun impôt en raison de la déduction pour REER (en supposant que les droits de déduction pour REER sont disponibles).

ⁱⁱⁱ Aucun retrait pendant la période de croissance.

^{iv} Pas d'impôt en raison du retrait non imposable.

Dans le scénario ci-dessus, le CELL est l'option la plus souhaitable, car il produit un montant après impôt plus élevé au moment du retrait. Toutefois, si Thomas s'attend à ce que son taux d'imposition passe d'un niveau élevé (45 %) à un niveau faible (20 %), il est préférable d'investir dans un REER :

Tranche d'imposition ⁱ – Élevée à faible		
	REER	CELL
Revenu de l'emploi disponible pour l'investissement avant impôt	6 000 \$	6 000 \$
Imposition à 45 %	Nul ⁱⁱ	2 700 \$
Contribution nette	6 000 \$	3 300 \$
Croissance – 6 % sur 20 ans ⁱⁱⁱ	19 243 \$	10 584 \$
Impôt sur les retraits à 20 %	3 849 \$	Nul ^{iv}
Encaisse nette au moment du retrait	15 394 \$	10 584 \$

ⁱ Au moment de la cotisation et du retrait.

ⁱⁱ Aucun impôt en raison de la déduction pour REER (en supposant que les droits de déduction pour REER sont disponibles).

ⁱⁱⁱ Aucun retrait pendant la période de croissance.

^{iv} Pas d'impôt en raison du retrait non imposable.

Il convient de noter qu'il existe souvent des exceptions à cette règle. Bien que le CELL puisse convenir aux jeunes Canadiens, comme ceux qui épargnent pour leur première maison, le REER peut offrir des cotisations déductibles d'impôt tout en permettant de retirer jusqu'à 35 000 \$ sans impôt pour l'achat d'une première maison. Ces règles, conformément au Régime d'accession à la propriété (RAP) de la LIR, sont assujetties à une période de remboursement de 15 ans et à d'autres conditions.

COUPLES D'ÂGE MOYEN

Pour 2018, les couples d'âge moyen, en particulier ceux âgés de 45 à 64 ans, formaient le plus grand groupe démographique d'âge au Canada (Statista, 2019).

Il est donc impératif que les conseillers répondent aux besoins de ce groupe en matière de planification fiscale, de la retraite et successorale. Bien qu'il soit courant pour ce groupe démographique de subir des pressions sur les liquidités en raison des besoins des enfants, des dépenses importantes du ménage (p. ex., prêt hypothécaire ou rénovations) ou de la prise en charge de parents vieillissants, il est important pour ce groupe de comprendre l'importance de la planification de la retraite.

Traditionnellement, le financement de la retraite consiste souvent en des prestations publiques combinées à une pension substantielle provenant d'un régime d'employeur. Toutefois, en raison de la diminution de l'offre de régime de retraite à prestations déterminées (RRPD), de nombreux futurs retraités devront chercher ailleurs leur principal revenu de retraite. L'épargne personnelle devient de plus en plus importante et les clients doivent être conscients de cette réalité et planifier en

conséquence. Que ce soit sous la forme de cotisations à un REER, à un CELI ou à un régime non enregistré, les conseillers peuvent travailler avec les couples d'âge moyen pour déterminer leurs besoins futurs et planifier pour les satisfaire. Les clients doivent également comprendre que la LIR limite le montant qui peut être cotisé à des comptes fiscalement avantageux (p. ex., REER, CELI, régimes de pension agréés et RRPD) et que, afin d'uniformiser les règles du jeu pour tous les Canadiens, les cotisations à l'un d'eux (p. ex., régimes de pension agréés ou RRPD) peuvent entraîner un « facteur d'équivalence » qui réduira les droits de cotisation à un autre (p. ex., REER).

Les conseillers doivent également comprendre et communiquer aux clients l'importance de créer un testament. Bien que cela soit important pour les clients de tous âges, qu'il s'agisse d'enfants mineurs ou de familles récemment recomposées, les couples d'âge moyen peuvent être confrontés à des défis uniques au moment du décès si leurs intentions ne sont pas communiquées de manière appropriée. Lorsqu'une personne décède sans testament, elle est réputée mourir « intestat ». Dans ce cas, la législation gouvernementale définit la manière dont les biens du défunt doivent être distribués. Dans de nombreux cas, le conjoint marié du défunt (le cas échéant) a droit à une part définie de la succession du défunt – souvent appelée « part préférentielle ». Les montants qui dépassent la part préférentielle sont normalement répartis entre le conjoint et les enfants. Bien que cette répartition puisse convenir à certains couples, des difficultés peuvent survenir. Elles peuvent inclure :

- Le conjoint de fait peut ne pas hériter (ou être obligé de suivre d'autres procédures pour obtenir une part).
- Les enfants peuvent hériter directement, ce qui peut poser des problèmes dans le cas d'enfants mineurs, handicapés ou dépendants.
- Le conjoint survivant peut avoir besoin du consentement du curateur public pour gérer les biens des enfants mineurs.
- Accélération de l'imposition, car les transferts aux enfants ne se font normalement pas en différé d'impôt.
- Aucune indication quant à l'identité du ou des tuteurs des enfants mineurs.

En outre, les couples d'âge moyen sont souvent confrontés à des changements dans leur structure familiale, qu'il s'agisse d'un nouvel enfant, de nouvelles propriétés ou de la rupture d'une relation. À chaque fois que ces changements importants se produisent, les conseillers doivent rappeler à leurs clients qu'ils doivent créer ou mettre à jour leurs documents de planification successorale, y compris les testaments et les procurations,

si nécessaire. À défaut, il peut en résulter des conséquences inattendues et des retards dans l'administration des biens.

RETRAITÉS

Comme les jeunes professionnels et les couples d'âge moyen, les retraités doivent prendre un certain nombre de décisions en matière de planification fiscale, de la retraite et successorale. L'une de ces décisions concerne la meilleure façon de transférer certains actifs enregistrés (c'est-à-dire les REER, les fonds enregistrés de revenu de retraite (FERR) et les CELI) et le produit d'une assurance-vie aux bénéficiaires. À l'exception du Québec, qui n'autorise pas les bénéficiaires nommés dans les régimes enregistrés, les lois provinciales et territoriales autorisent les bénéficiaires nommés dans les REER, les FERR et les CELI. Les comptes avec bénéficiaires désignés permettent aux actifs d'échapper à la succession du défunt, ce qui peut éviter les frais d'administration de la succession et les règlements de succession complexes. Il en va de même pour les contrats d'assurance dans toutes les provinces et tous les territoires. L'autre solution consiste à ne pas désigner de bénéficiaire sur les contrats du régime et à faire transiter les actifs par la succession du défunt, qui sera régie par son testament (ou par les règles d'intestat en l'absence de testament). Bien entendu, les deux options présentent des avantages et des inconvénients, dont certains sont présentés ci-dessous.

Bénéficiaires désignés pour les REER, FERR, CELI et contrats d'assurance – Avantages et inconvénients

Avantages	Désavantages
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Permet d'éviter les frais d'administration de la succession (c'est-à-dire l'homologation). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Peut créer des distributions inéquitablement si l'impôt sur les REER/FERR au décès est imputé à la succession et payé par elle.ⁱ
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Évite les règlements de succession complexes et les retards qui en découlent. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Si le bénéficiaire est mineur ou inapte, le produit peut être versé au curateur public au nom du bénéficiaire.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il est plus simple de modifier la désignation au besoin que de devoir mettre à jour un testament. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Si le bénéficiaire décède avant le propriétaire du régime, la désignation du contrat ne prévoit pas la transmission du produit aux enfants du bénéficiaire au décès du propriétaire.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Peut éviter les créanciers de la succession du défunt.ⁱⁱ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La désignation n'est pas automatiquement révoquée en cas de mariage ou de divorce du rentier.

ⁱ Ce qui est normalement le cas en l'absence d'une désignation en faveur d'un époux, d'un conjoint de fait ou d'un enfant financièrement à charge.

ⁱⁱ Sous réserve d'exceptions.

Malgré la possibilité d'éviter les frais d'homologation (qui, à l'échelle nationale, s'élèvent à 1,7 % pour les successions résidant en Nouvelle-Écosse), il peut souvent être plus utile de faire transiter les actifs par la succession du défunt en laissant la désignation du contrat en blanc ou en nommant la « succession » comme bénéficiaire. Cela permet un meilleur contrôle après le décès, peut-être par la création d'une fiducie testamentaire. Sous réserve du testament du défunt, une désignation successorale peut également prévoir les enfants ou petits-enfants d'un bénéficiaire si celui-ci décède avant le testateur et permettre que la désignation soit automatiquement révoquée en cas de remariage du testateur.

Les retraités sensibles à la fiscalité peuvent trouver utile de savoir qu'en cas de décès, la facture fiscale de l'année du décès peut augmenter de façon spectaculaire. Compte tenu du système canadien de taux d'imposition progressifs, il n'est pas rare que les Canadiens soient imposés de leur vivant à des tranches et des taux d'imposition inférieurs, pour être ensuite soumis aux taux d'imposition les plus élevés l'année de leur décès. Cela peut se produire en raison de la vente présumée des actifs qui se produit au moment du décès. Lorsque les actifs ne

sont pas transférés à l'époux ou au conjoint de fait au décès, l'appréciation du capital (c'est-à-dire les actifs non enregistrés) et la pleine valeur des REER et des FERR peuvent créer un revenu imposable important pour l'année du décès et une imposition au taux d'imposition maximal. Pour éviter cela, les clients peuvent envisager un transfert à imposition différée au profit de leur époux ou conjoint de fait, le cas échéant. Pendant la retraite, les clients peuvent également retirer plus que nécessaire des REER et des FERR pour être imposés à des taux d'imposition inférieurs; l'argent excédentaire peut être réinvesti dans des CELL ou des comptes non enregistrés fiscalement avantageux. S'ils ont recours à cette stratégie, les clients doivent tenir compte des prestations sensibles au revenu (p. ex., la Sécurité de la vieillesse) pour s'assurer qu'il n'y a pas de réduction.

Le succès d'un conseiller se mesure souvent à sa capacité à planifier et à satisfaire en permanence les besoins de ses clients. Que vos clients soient de jeunes professionnels, des couples d'âge moyen ou des retraités, les discussions dans les domaines de la planification fiscale, de la retraite et successorale peuvent apporter de la valeur, découvrir des opportunités et approfondir les relations.

Visitez-nous en ligne à
ci.com/fr/planification-fiscale-de-la-retraite-et-successorale



RENSEIGNEMENTS IMPORTANTS

Cette communication est publiée par Gestion mondiale d'actifs CI (« GMA CI »). Tous les commentaires et renseignements contenus dans cette communication sont fournis à titre de source générale d'informations et ne doivent pas être considérés comme des conseils personnels en matière d'investissement. Les données et les renseignements fournis par GMA 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, et GMA 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 d'investissement 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 ce document ne peut, en aucune manière, être modifié, copié, reproduit, publié, téléchargé, affiché, transmis, distribué ou exploité commercialement. Vous pouvez télécharger ce document aux fins de vos activités à titre de conseiller financier, à condition que vous ne modifiez pas les avis de droit d'auteur et tout autre avis exclusif. 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 GMA CI.

Gestion mondiale d'actifs CI est le nom d'une entreprise enregistrée de CI Investments Inc.

©CI Investments Inc. 2021. Tous droits réservés.

Date de publication : 31 mai 2021

21-05-341486_F (05/21)