

GRANDIR ENSEMBLE

Décembre 2021

CWBWEALTH.COM

VOTRE SUCCÈS, C'EST NOTRE AFFAIRESM



CWB
Gestion de
patrimoine

Dans cette édition

Message du président

Matt Evans, CFA
Président et chef de la direction
CWB Gestion de patrimoine

Le danger de miser sur un seul cheval

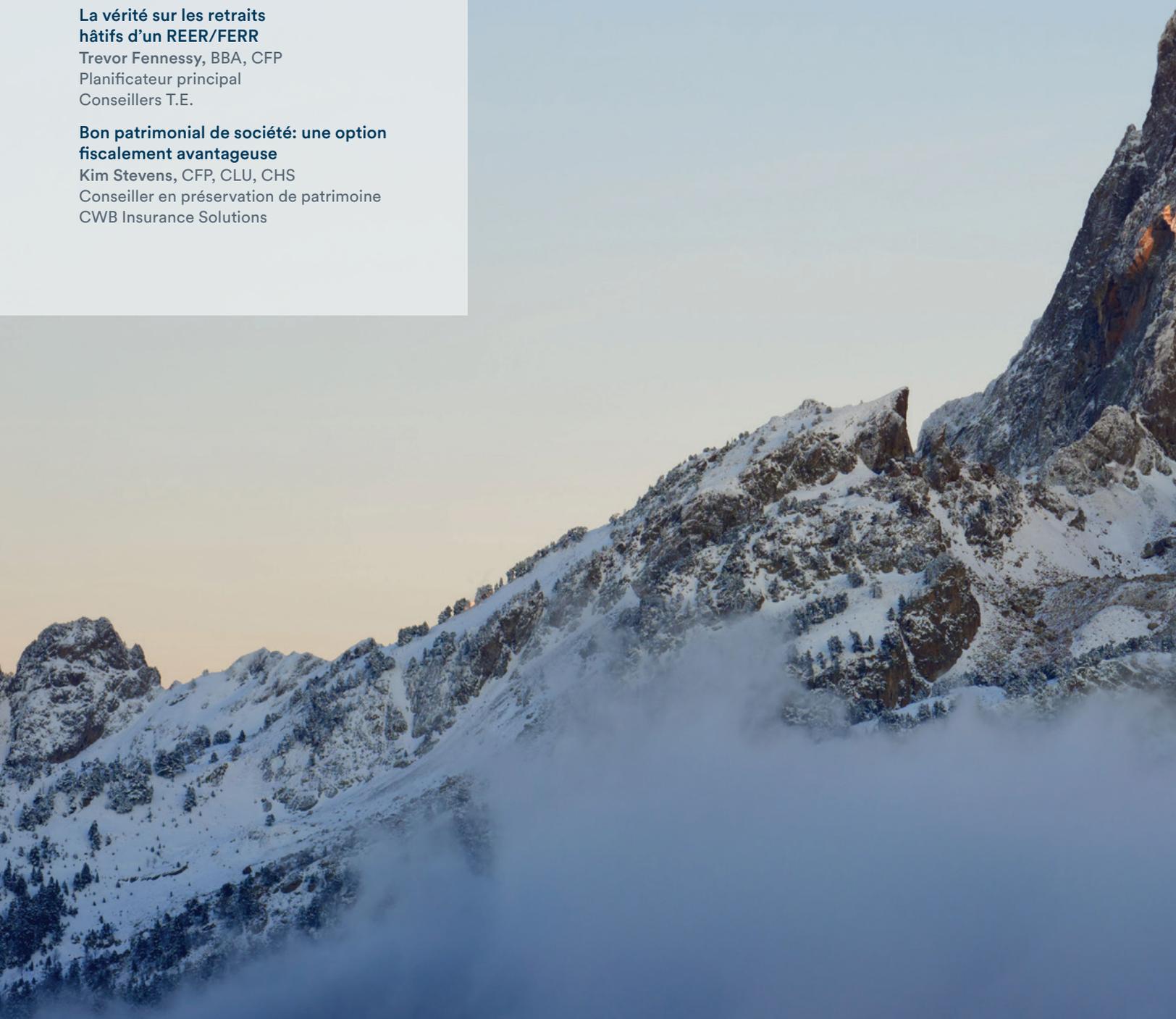
Scott Blair, CFA
Chef des placements
CWB Gestion de patrimoine

La vérité sur les retraits hâtifs d'un REER/FERR

Trevor Fennessy, BBA, CFP
Planificateur principal
Conseillers T.E.

Bon patrimonial de société: une option fiscalement avantageuse

Kim Stevens, CFP, CLU, CHS
Conseiller en préservation de patrimoine
CWB Insurance Solutions







Matt Evans, CFA

Président et chef de la direction
CWB Gestion de patrimoine

“ Nous sommes enthousiastes face à 2022 et à ce que l’année nous réserve. Nous sommes toujours fermement déterminés à trouver des façons novatrices d’offrir une expérience plus riche et plus dynamique à nos clients et à nos gens, tout en nous renouvelant sans cesse. ”

Message du président

Le temps des Fêtes est un moment propice à la réflexion sur l'année écoulée et ce que la nouvelle année nous réserve. Au lieu de nous limiter à la période de 12 mois habituelle, cet exercice de réflexion serait plus intéressant, selon moi, si nous remontions un peu plus loin dans le temps, soit à la fin de juin 2020.

À cette époque, la pandémie de COVID-19 sévissait depuis trois mois. Nous traversons alors la première vague de la grave crise sanitaire, qui perturbait considérablement l'économie et les marchés de la planète. Si nous vous avions alors demandé de formuler des pronostics, qu'auriez-vous répondu aux questions suivantes :

- À quoi ressemblera le monde à l'aube de 2022? Les entreprises auront-elles repris leurs activités normales ou les employés seront-ils encore en télétravail pour réduire la propagation du virus?
- Où se situeront les actions mondiales par rapport à leur creux de mars 2020?
- Les taux d'intérêt auront-ils augmenté ou baissé?
- Les prix produits de base comme le pétrole et l'or auront-ils évolué à la hausse ou à la baisse?

Auriez-vous cru que nous serions en train de découvrir de nouveaux variants de la COVID-19? Malgré l'ampleur de la vaccination, auriez-vous pu imaginer qu'autant de travailleurs seraient encore en télétravail? Et que, parallèlement, l'indice américain S&P 500 et l'indice composé S&P/TSX frôleraient des sommets records, après avoir progressé de 104% et de 84% respectivement, depuis leurs creux de mars 2020? Auriez-vous cru que le taux des obligations à 5 ans du gouvernement du Canada serait de 1.395%, alors que les taux d'inflation de base atteindraient des records de plusieurs années?* Étant donné l'incertitude des perspectives économiques au milieu de 2020, auriez-vous cru que le prix du pétrole brut aurait augmenté de près de 100 % en l'espace de 18 mois? Si vous aviez su que cette période de 18 mois serait marquée par l'adoption de mesures de relance monétaires sans précédent et une progression des taux d'inflation, auriez-vous cru que le prix de l'or resterait relativement inchangé?

Probablement pas. Prenons l'or par exemple. En raison des pressions inflationnistes et des politiques monétaires musclées des banques centrales partout au monde, on se serait attendu, selon la sagesse populaire et la pensée consensuelle, à ce que le prix de l'or augmente considérablement. Les événements des 18 derniers mois nous ont encore une fois rappelé que le monde n'est pas sans nuance. La plupart des décisions que nous prenons comportent une part d'incertitude et rien n'est garanti.

Nous sommes toutefois des optimistes rationnels. Optimistes, parce que nous croyons dans la croissance, l'innovation et le changement positif au fil du temps. Parfois graduel, parfois soudain. Rationnels, parce que nous comprenons que les choses vont mal parfois et que le changement, si positif soit-il, peut avoir des conséquences non voulues. Nous savons que nous devons continuellement nous prémunir contre les événements défavorables imprévus.

Nos familles clientes nous font confiance chaque jour afin que nous les aidions à planifier l'imprévisible. Voilà le thème récurrent du présent numéro de *Grandir Ensemble*. Scott Blair, notre chef des placements, aborde ce sujet dans son article intitulé "Le danger de miser sur un seul cheval". Trevor Fennessy, planificateur principal à Conseillers T.E. et CWB McLean & Partners, se penche quant à lui sur les compromis qu'il faut parfois faire au cours de la planification du revenu de retraite afin d'assurer une optimisation fiscale, de maximiser les prestations gouvernementales et de réduire le risque de récupération. Enfin, Kim Stevens, conseiller en préservation de patrimoine, présente aux propriétaires d'entreprise ou de société de portefeuille le concept de bon patrimonial de société, lequel peut atténuer l'incertitude entourant la distribution fiscalement avantageuse des actifs de l'entreprise par la succession.

Ces articles suscitent la réflexion et présentent, chacun à leur manière, une technique de création de valeur qui permet d'obtenir des résultats positifs relativement prévisibles dans un monde imprévisible. Qu'il s'agisse de notre philosophie axée sur la diversification de l'actif au sein des portefeuilles, de la planification proactive du revenu de retraite ou encore d'outils de planification successorale, le présent numéro illustre les multiples facettes de notre engagement à procurer la tranquillité d'esprit à nos familles clientes.

Nous sommes enthousiastes face à 2022 et à ce que l'année nous réserve. Nous sommes toujours fermement déterminés à trouver des façons novatrices d'offrir une expérience plus riche et plus dynamique à nos clients et à nos gens, tout en nous renouvelant sans cesse. Dans cette optique, nous privilégions la continuité et la stabilité pour que l'expérience des clients demeure positive, peu importe les changements qui peuvent survenir.

En terminant, je tiens à remercier nos clients pour leur confiance indéfectible envers CWB Gestion de patrimoine, CWB McLean & Partners, Conseillers T.E., y compris Doherty & Bryant Financial Strategists et Conseillers T.E. Services aux autochtones, et Leon Frazer & Associés. Nous nous engageons à continuer de vous offrir des conseils judicieux, une bonne planification et une gestion de placement professionnelle adaptés aux besoins de votre famille, et nous apprécions chaque moment que vous nous consacrez, notamment en lisant ce bulletin. Bonne lecture!



Matt Evans

*Pourcentages au 30 novembre 2021.



Le danger de miser sur un seul cheval



Scott Blair, CFA
Chef des placements
CWB Gestion de patrimoine

Il y a un peu plus d'un an, Pfizer annonçait des résultats encourageants pour son vaccin contre la COVID-19. La vaccination s'est amorcée lentement dans bien des pays, mais l'effort de vaccination déployé à l'échelle mondiale est sans contredit un immense succès logistique dans les pays développés. Même si tout le monde s'attendait à ce qu'on obtienne tôt ou tard un tel résultat, il était plus difficile d'en anticiper les effets sur les marchés boursiers et l'inflation. Une analyse de chacun de ces éléments atteste encore une fois de l'utilité d'une approche qui a fait ses preuves dans le domaine des placements : la diversification.

Quelque huit milliards de doses de vaccin ont été administrées jusqu'ici dans le monde et plus de la moitié de la population mondiale a reçu au moins une dose. Le Canada se démarque au chapitre de la vaccination, 76 % de ses citoyens étant pleinement vaccinés. Bien qu'il reste encore beaucoup à faire (seulement 11 % des Africains ont reçu au moins une dose), la vaccination a donné un coup de fouet à l'économie mondiale et nous a ramenés sur la voie de la normalité.

Depuis le début de la pandémie, deux groupes de secteurs ont retenu l'attention des investisseurs. Le premier, celui des secteurs axés sur le télétravail, se compose d'entreprises qui tirent avantage de notre nouveau mode de vie limité par les restrictions sanitaires. Les entreprises de rénovation, de commerce électronique et de vidéoconférence en sont quelques exemples. Le second groupe est constitué d'entreprises qui profitent de la « réouverture » de l'économie, comme les entreprises de voyages, les compagnies aériennes, les hôtels et les chaînes de restaurants.

Devant l'imminence de la vaccination, on croyait que l'année 2021 serait celle des secteurs susceptibles de profiter de la réouverture de l'économie. Après tout, le groupe axé sur le télétravail a affiché une belle tenue depuis le début de la pandémie, alors que nous nous affairions à aménager un bureau à domicile, à rénover nos maisons et à rendre notre vie en confinement plus agréable. Comme nous nous attendions à un retour à la normale, il était logique de supposer que l'année serait favorable au second groupe.

“ Nous constituons nos portefeuilles en gardant à l’esprit les différents résultats possibles. Nous achetons donc des titres de sociétés de qualité qui possèdent un pouvoir de fixation des prix. ”

Mettre tous ses œufs dans le même panier est risqué

Jetons un coup d’œil à deux titres représentatifs de la façon dont chacun des deux groupes s’est comporté. Dans le groupe axé sur le télétravail, nous avons choisi Home Depot dont les ventes ont augmenté de 20 % pendant la période de 12 mois terminée en janvier 2021. Il s’agit d’un taux de croissance inédit pour un si grand détaillant (il a été de 2 % l’année précédente). Dans le groupe axé sur la réouverture de l’économie, nous avons sélectionné Delta Air Lines qui a vu ses ventes chuter de 64 % en 2020 à cause de la paralysie du transport aérien. La figure 1 présente les rendements du 1er janvier au 25 novembre 2021.

Home Depot a nettement surclassé Delta Air Lines et le marché cette année. L’action de Delta a fait du surplace et, pourtant, de nombreux investisseurs auraient parié sur le résultat inverse. Plusieurs raisons expliquent la contre-performance de Delta par rapport à Home Depot. En voici quelques-unes:

- Le trafic aérien aux États-Unis a bondi de 133 % sur un an (en date de septembre), mais demeure inférieur de 20 % aux niveaux enregistrés avant la pandémie. Les actionnaires de Delta s’attendaient probablement à ce que le monde s’ouvre plus rapidement.
- Les prix de l’énergie ont augmenté, et le carburant est un intrant important pour les transporteurs aériens, ce qui explique la hausse des coûts.
- Les taux d’intérêt exceptionnellement bas ont provoqué un boom immobilier. L’activité sur le marché du logement est l’un des principaux facteurs de croissance de Home Depot, qui a profité d’abord des rénovations effectuées pendant le confinement, puis des dépenses liées aux déménagements.

Graphique 1: Rendement annuel (jusqu’au 25 novembre 2021)



Source: FactSet

- Home Depot est une entreprise remarquable et les compagnies aériennes n’ont tout simplement pas la même qualité. Finalement, c’est ce qui compte le plus.

Évidemment, notre analyse aurait donné le résultat inverse si nous avions choisi d’autres entreprises. Par exemple, les sociétés de production d’énergie ont tiré parti comme prévu de la réouverture de l’économie (hausse de 60 % de Suncor), tandis que Zoom, qui est pratiquement synonyme de télétravail, a reculé de 40 % cette année. Notre choix s’est arrêté sur Delta et Home Depot parce que nous voulions faire valoir un argument connu de tous : mettre tous ses œufs dans le même panier est risqué.

Au début de l’année, tout le monde s’attendait à une envolée des secteurs susceptibles de profiter de la réouverture de l’économie. Dans le cas des compagnies aériennes, tout le monde a fait fausse route. Il aurait été plus judicieux de diversifier ses placements entre les deux entreprises ou, mieux encore, entre les deux groupes.

Durée de l’inflation

À l’approche du deuxième anniversaire de la pandémie, l’inflation inquiète les investisseurs. La sagesse populaire nous dit que l’inflation élevée persistera, et de nombreux clients se demandent ce qu’ils doivent faire pour protéger leur portefeuille contre l’inflation. C’est une bonne question, mais nous pensons qu’ils devraient se poser une autre bonne question : et si la sagesse populaire se trompait?

En matière d’inflation, rien n’est certain. Les banques centrales croient que l’inflation élevée sera temporaire et qu’elle diminuera l’année prochaine. Nous sommes plutôt d’accord, mais nous savons que la situation évolue rapidement et que nous nous trompons peut-être.

Dans ce contexte, nous constituons nos portefeuilles en gardant à l’esprit les différents résultats possibles. Nous achetons donc des titres de sociétés de qualité qui possèdent un pouvoir de fixation des prix et investissons dans des sociétés disposant d’abondantes liquidités de manière à diversifier les avoirs selon les catégories d’actif (comme les obligations), les entreprises, les facteurs clés et les régions.

Ce n’est qu’avec le recul que nous saurons si l’inflation élevée actuelle est temporaire ou s’il s’agit d’un problème à plus long terme. Comme c’est souvent le cas dans le domaine des placements, l’éventail des résultats possibles est trop large pour miser sur un seul cheval.



La vérité sur les retraits hâtifs d'un REER/FERR

À la retraite, de nouveaux choix stratégiques s'offrent à nous quant à la façon de tirer un revenu de nos placements de façon fiscalement avantageuse. Les gens choisissent souvent de convertir leur REER en FERR dans le cadre de leur stratégie de retrait. Nous examinerons donc les avantages des retraits hâtifs et les aspects à considérer pour prendre une décision éclairée.

Les principes de base

Selon Statistique Canada, 5,9 millions de Canadiens ont cotisé à un REER en 2019 et leurs cotisations ont totalisé 44,3 milliards de dollars. Les lois actuelles obligent les épargnants à fermer leur REER avant la fin de l'année de leur 71e anniversaire. Ils doivent ensuite choisir de retirer des fonds, de souscrire une rente ou de convertir leur REER en fonds enregistré de revenu de retraite (FERR), ou encore opter pour une combinaison de ce qui précède.

Lorsque vous convertissez votre REER en FERR, vous devez commencer à effectuer les retraits minimaux obligatoires l'année suivante (à l'âge de 72 ans). Le montant des retraits exigés est calculé en fonction d'un facteur de retrait (selon votre âge) et du solde de



Trevor Fennessy, BBA, CFP
Planificateur principal
Conseillers T.E.

votre compte le 31 décembre de l'année précédente. Le facteur de retrait augmente progressivement chaque année à mesure que vous avancez en âge, passant de 5,28 % à 71 ans à 20 % à 95 ans. Si votre conjoint est plus jeune que vous, vous pouvez utiliser son âge comme facteur de retrait pour réduire le montant des retraits minimaux.

Une planification est souvent nécessaire lorsque le solde du REER est considérable. Dans certains cas, il peut être désavantageux sur le plan fiscal de laisser les fonds d'un placement enregistré fructifier en report d'impôt jusqu'au moment de la conversion obligatoire, car le contribuable risque de se retrouver dans une tranche d'imposition marginale beaucoup plus élevée ou d'avoir à rembourser des prestations gouvernementales et des crédits d'impôt.

Cela soulève des questions. Peut-on retirer ses économies avant l'âge de 72 ans afin de niveler son revenu à la retraite? Quels aspects doit-on prendre en considération pour déterminer à quel moment commencer les retraits? Est-il plus avantageux de convertir son REER en FERR que de retirer des fonds du REER?

“Passer d’un chèque de paie à des retraits ayant des incidences fiscales qui varient selon la provenance des fonds demande une certaine adaptation.”

Examiner ses besoins en liquidités

Une fois à la retraite, il faut parfois quelques années pour arriver à bien évaluer ses dépenses courantes. Passer d’un chèque de paie à des retraits ayant des incidences fiscales qui varient selon la provenance des fonds demande une certaine adaptation.

Il est fréquent de commencer par puiser dans ses comptes non enregistrés, puis dans ses comptes enregistrés et enfin dans son CELI.

Cette façon de faire quelque peu simpliste ne tient pas compte de votre situation fiscale. Les retraits hâtifs des placements enregistrés constituent, pour certains, un moyen efficace de combler leurs besoins en revenus et d’assurer une optimisation fiscale.

Payer maintenant ou plus tard

Comme les placements enregistrés ont été constitués avec des fonds avant impôt, vous ne pouvez pas échapper à l’inévitable : vous devrez payer de l’impôt tôt ou tard.

Une stratégie de retrait optimale réduira au minimum l’impôt à payer de votre vivant et pour votre succession. Certaines stratégies prévoient des retraits des comptes enregistrés afin de hausser le revenu jusqu’au montant de l’exemption personnelle de base, à une tranche d’imposition marginale donnée ou à un seuil de prestations.

Si vous vous attendez à ce que votre taux d’imposition marginal augmente, vous pourriez envisager d’effectuer des retraits hâtifs de vos comptes enregistrés. Ce choix représente toutefois un compromis entre le paiement d’impôts moins élevés aujourd’hui et les avantages de la croissance future à imposition différée des fonds laissés dans le compte.

Dans bien des cas, la croissance à imposition différée sera plus importante que la hausse de la tranche d’imposition marginale. Par conséquent, il vaut mieux laisser les fonds fructifier le plus longtemps possible.

Lorsqu’ils étudient leur situation fiscale, les retraités doivent prendre en considération non seulement leurs tranches d’imposition fédérale et provinciale, mais aussi les points suivants :

Ces décisions doivent se prendre au niveau du ménage, car les revenus des deux conjoints peuvent avoir une incidence sur l’admissibilité à certaines prestations et à certains crédits. L’utilisation d’autres mécanismes comme le partage de la pension du Régime de pensions du Canada (RPC) et le fractionnement du revenu de pension doit également être envisagée, puisqu’ils peuvent réduire considérablement le fardeau fiscal d’un couple à la retraite.

Crédit d’impôt en raison de l’âge (fédéral)	<ul style="list-style-type: none">• Un crédit d’impôt non remboursable de 7 713 \$ est accordé aux personnes de plus de 65 ans.• Le plein montant du crédit est accordé aux contribuables dont le revenu net ne dépasse pas 38 893 \$.• Lorsque le revenu est supérieur à 38 893 \$, mais inférieur à 90 313 \$, l’avantage est diminué de 15 % des gains excédant 38 893 \$.• L’avantage disparaît lorsque le revenu dépasse 90 313 \$.
Récupération de la SV	<ul style="list-style-type: none">• Si vous touchez des prestations de la Sécurité de la vieillesse (SV) et que votre revenu net en 2021 est supérieur à 79 845 \$, vous devrez rembourser 15 % de l’excédent, jusqu’à concurrence du montant total des prestations de la SV reçues.

Source: Gouvernement du Canada

Remarque : Ces montants s’appliquent à l’année d’imposition 2021 et sont mis à jour chaque année par le gouvernement du Canada. Les retraités devraient également tenir compte de l’incidence de leur admissibilité aux divers crédits d’impôt provinciaux.

Pourquoi convertir un REER en FERR avant de commencer à retirer des fonds?

Après 65 ans, le montant des retraits d’un FERR est considéré comme un revenu de pension admissible, ce qui procure des avantages additionnels, puisque le particulier peut demander le montant pour revenu de pension (qui représente une économie d’impôt de 351 \$ à 449 \$ en 2021, selon la province) et fractionner jusqu’à 50 % de son revenu avec son conjoint.

Si vous ne touchez pas de revenu de pension et avez entre 65 ans et 71 ans, une conversion partielle de votre REER en FERR pourrait vous donner accès à ce crédit ou vous permettre de fractionner le montant des retraits avec votre conjoint.

Tracez votre propre voie

Le choix du moment des retraits de fonds enregistrés n’est qu’un des moyens à votre disposition et dépend entièrement de votre situation personnelle. Comme votre situation fiscale est gérée sur une base annuelle, des ajustements peuvent être faits tout au long de votre retraite, selon vos besoins. Outre les précieux services de votre comptable, un plan financier détaillé préparé par un de nos spécialistes en planification financière vous aidera à comprendre vos perspectives à long terme. Pour savoir si les retraits hâtifs d’un REER ou d’un FERR vous conviennent, veuillez communiquer avec votre gestionnaire de portefeuille ou votre conseiller dès aujourd’hui.



Bon patrimonial de société: une option fiscalement avantageuse

Comment puis-je sortir de l'argent de mon entreprise de manière fiscalement avantageuse ou en franchise d'impôt? Voilà la question que les propriétaires d'entreprise me posent le plus souvent depuis le début de ma carrière il y a plus de 20 ans. Leurs options sont peu nombreuses, mais la méthode la plus efficace, selon moi, est une stratégie appelée **bon patrimonial de société**.

Dans le cadre de cette stratégie, l'entreprise souscrit une assurance vie avec valeur de rachat afin de transformer des actifs imposables en actifs exonérés d'impôt qui génèrent un taux de rendement interne attrayant et qui ne comportent pas de risque de perte. Si vous êtes propriétaire d'une société privée sous contrôle canadien (SPCC) bien établie qui détient des actifs que vous destinez à vos héritiers ou des liquidités excédentaires abondantes, ce concept pourrait vous intéresser.

Pourquoi utiliser la stratégie de bon patrimonial de société?

L'attrait de cette stratégie réside dans ses principales caractéristiques :



Kim Stevens, CFP, CLU, CHS

Conseiller en préservation de patrimoine
CWB Insurance Solutions

1. Transformation d'actifs hors exploitation en actifs exonérés d'impôt

Les actifs hors exploitation de l'entreprise sont imposés à un taux élevé. Dans la plupart des provinces, le taux d'imposition des sociétés se situe entre 50 % et 54 % (46,67 % en Alberta). La stratégie de bon patrimonial de société permet de transformer des actifs hors exploitation en actifs exonérés d'impôt.

2. Maintien de la déduction accordée aux petites entreprises

Un revenu de placement passif supérieur à 50 000 \$ par année entraîne une diminution de la déduction accordée aux petites entreprises. Cette déduction permet de réduire le taux d'imposition des SPCC et s'applique au revenu d'une entreprise exploitée activement jusqu'à concurrence du plafond des affaires annuel de celle-ci, lequel est fixé à 500 000 \$ au niveau fédéral.

“La stratégie d’assurance de bon patrimonial de société obtient des résultats nettement supérieurs au placement traditionnel.”

La déduction accordée aux petites entreprises diminue au rythme de 5 \$ pour chaque 1 \$ de revenu de placement passif supérieur à 50 000 \$ gagné au cours de l’année d’imposition précédente. À partir d’un revenu de placement passif de 150 000 \$, l’entreprise n’a plus droit à cette déduction. Par conséquent, le revenu d’une entreprise exploitée activement sera imposé à un taux plus élevé.

La stratégie de bon patrimonial de société peut réduire, voire éliminer, la perte de cette déduction, parce qu’elle transforme les actifs hors exploitation en actifs exonérés d’impôt, dont la croissance n’est pas prise en compte aux fins de la limite de 50 000 \$ de revenu passif.

3. Versement d’un dividende en capital non imposable à vos héritiers

Les héritiers ne reçoivent pas d’argent même une fois que la succession a payé l’impôt sur les gains en capital à la disposition réputée des actions. Ils se versent plutôt un dividende imposable. Par comparaison, la stratégie de bon patrimonial de société crée un mécanisme permettant aux héritiers de recevoir un dividende en capital non imposable au décès de l’actionnaire assuré.

L’entreprise sera à la fois le titulaire et le bénéficiaire de la police d’assurance. Au décès du titulaire assuré, le capital-décès sera versé à la société de portefeuille et porté au crédit d’un compte de dividendes en capital (CDC), après déduction du coût de base rajusté (CBR). La succession ou les héritiers des actions pourront alors déclarer un dividende en capital non imposable provenant directement du CDC. L’argent qu’ils recevront ne sera donc pas imposable.

Fonctionnement de la stratégie de bon patrimonial de société

Cette stratégie consiste à utiliser les actifs ou les liquidités excédentaires de l’entreprise pour souscrire une assurance vie permanente avec valeur de rachat. Les primes sont payées à même ces actifs ou ces liquidités. La valeur de rachat de la police croît à l’abri de l’impôt. Le fait de payer une prime transforme les actifs imposables en actifs exonérés d’impôt.

Le type de police privilégié dans le cadre de cette stratégie est souvent l’assurance vie entière avec participation. Cette assurance s’accompagne d’une croissance de la valeur de rachat garantie et d’une participation aux bénéfices qui peut être utilisée de différentes façons. La méthode la plus courante est de souscrire une autre assurance permanente, appelée bonification d’assurance libérée. Une fois celle-ci ajoutée à la police, la croissance de cette valeur de rachat non garantie qui dépend des dividendes est acquise immédiatement. La valeur de rachat et le capital-décès ne peuvent que prendre de la valeur, sauf si le titulaire de la police choisit de retirer une partie de l’argent lui-même.

Au cours des premières années, le taux de rendement interne (TRI) équivalent qu’un instrument de placement traditionnel doit générer pour obtenir le même résultat qu’une police d’assurance vie entière est très faible. En fait, il est négatif, contrairement au TRI équivalent du capital-décès, qui lui est très élevé.

Illustrons cette stratégie à l’aide d’un exemple:

Âge de Caroline	Succession nette (obligation de succession d’entreprise)	Succession nette après impôts (investissement traditionnel)	Amélioration du patrimoine* (\$)	Amélioration du patrimoine* (%)
55	\$3.50M	\$362k	\$3.14M	864%
60	\$3.50M	\$821k	\$2.68M	326%
75	\$5.93M	\$2.62M	\$3.31M	126%
80	\$7.25M	\$3.23M	\$4.02M	124%
85	\$8.62M	\$3.95M	\$4.67M	118%
90	\$10.0M	\$4.81M	\$5.19M	108%

*avec la stratégie d’assurance de bon patrimonial de société par rapport au placement traditionnel

Source: Logiciel d’illustration de BMO Assurance, La Vague, version 46.0.

À long terme, le TRI équivalent de la valeur de rachat et du capital-décès avoisine 7 %. N’oublions pas qu’il s’agit d’un instrument exonéré d’impôt qui ne peut pas perdre de valeur. C’est donc dire, comme nous l’avons expliqué plus haut, que la croissance de la valeur de la police n’est pas freinée par l’imposition à un taux élevé du revenu passif et qu’elle n’est pas prise en compte dans le revenu passif assujéti à la limite de 50 000 \$ permise avant que la déduction ne commence à diminuer.

Matthieu (52 ans, non-fumeur) et Caroline (50 ans, non-fumeuse) possèdent, dans leur société de portefeuille, des placements prudents excédentaires de 3,4 millions de dollars destinés à leurs héritiers. Leur fortune personnelle est également considérable. Ils savent qu’ils n’auront jamais besoin de cet argent et souhaitent le léguer à leurs enfants de façon fiscalement avantageuse.

Leur conseiller en préservation de patrimoine à CWB Gestion de patrimoine leur propose d’affecter 100 000 \$ par année pendant 20 ans de leurs actifs passifs au financement d’un contrat d’assurance vie entière. Cela représente un taux de retrait inférieur à 3 % et leur permettra de souscrire une police au capital assuré initial de 3,66 millions de dollars.

La police est assortie d’une croissance annuelle de la valeur de rachat garantie et d’une croissance des dividendes non garantie, mais acquise immédiatement. Par conséquent, la valeur de la police ne peut qu’augmenter. Les dividendes assurent la croissance du capital-décès et de la valeur de rachat.

En utilisant l’âge de Caroline, comparons 20 dépôts annuels de 100 000 \$ dans un contrat d’assurance vie avec 20 dépôts annuels du même montant dans un portefeuille équilibré de placements traditionnels. Dans le graphique ci-dessous, les données relatives à la stratégie de bon patrimonial de société sont basées sur le taux de prime de rendement actuel de 5,5 %. Pour faciliter la comparaison, nous utiliserons ce taux pour les placements traditionnels.

Comme vous pouvez le voir, la stratégie d’assurance de bon patrimonial de société obtient des résultats nettement supérieurs au placement traditionnel, quel que soit l’âge de Caroline.

Pour savoir si le bon patrimonial de société ou une autre stratégie de planification peut vous aider à vous rapprocher de vos objectifs en matière de planification d’entreprise et de planification successorale, nous vous invitons à communiquer avec nous afin que nous puissions discuter de votre situation personnelle.

Communiquez avec nous

CWB Gestion de patrimoine offre aux clients une tranquillité d'esprit sur le plan financier. Si vous souhaitez nous contacter, vous pouvez nous contacter au **1.855.292.9655** ou nous envoyer un courriel à info@cwwealth.com.

Garder une longueur d'avance

Si vous souhaitez recevoir nos publications directement par courriel, vous pouvez vous abonner en visitant le site cwwealth.com/subscribe ou en envoyant un courriel à info@cwwealth.com.



Les informations présentées ici sont uniquement destinées à des fins de discussion et d'illustration et ne constituent pas une recommandation ou une offre ou une sollicitation d'acheter ou de vendre des titres. Les opinions exprimées le sont à la date indiquée, sur la base des informations disponibles à ce moment-là et peuvent changer en fonction des conditions de marché et autres. Sauf indication contraire, les opinions exprimées sont celles des auteurs et pas nécessairement celles de CWB Gestion de patrimoine (CWB GP) ou de ses sociétés affiliées. CWB GP ne s'engage pas à mettre à jour ces informations. Les décisions de placement doivent être fondées sur les objectifs, l'horizon temporel et la tolérance au risque d'une personne. Aucun élément de ce contenu ne doit être considéré comme un conseil juridique ou fiscal et nous vous encourageons à consulter votre propre avocat, comptable ou autre conseiller avant de prendre toute décision financière. Les rendements cotés ne doivent pas être interprétés comme un montant qu'un investisseur recevrait du Fonds et sont susceptibles de changer. Les investisseurs doivent consulter leur conseiller financier avant de décider si les fonds communs de placement sont un investissement qui leur convient. Les placements en fonds communs peuvent donner lieu à des commissions, des commissions de suivi, des frais de gestion et d'autres dépenses. Veuillez lire le prospectus, qui contient des renseignements détaillés sur les placements, avant d'investir. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur change fréquemment et les performances passées peuvent ne pas se reproduire. CWB GP fait appel à des tiers pour fournir certaines données utilisées pour produire ce rapport. Nous pensons que ces données sont exactes, mais nous ne pouvons pas garantir leur exactitude. Visitez cwwealth.com/about-us/legal-disclaimer pour consulter notre avis de non-responsabilité complet. Les frais facturés pour les services fournis par CWB GP et ses sociétés affiliées peuvent changer de temps à autre, un préavis de 60 jours sera fourni aux clients avant tout changement.

CWBWEALTH.COM

VOTRE SUCCÈS, C'EST NOTRE AFFAIRE™

