

Stratégies de planification pour la fin de l'année – Songez aux ventes à perte à des fins fiscales p2

Héritage : Discutez-en un peu p3

Stratégie de rente assurée de bienfaisance p4

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.

Franchir le cap

Au 10 septembre 2009

La crise mondiale du crédit est terminée et la plupart des pays ont pris le chemin de la reprise. La route pourrait toutefois être longue et cahoteuse. Le Canada a une occasion en or de surclasser la plupart des autres pays industrialisés, grâce au rebond de la fabrication (notamment dans le secteur automobile), qui continuera d'alimenter la demande de produits de base tels que le pétrole et les métaux communs. Le TSX a surpassé les autres indices boursiers du G7 cette année, en particulier sur une base corrigée du taux de change. En dollars canadiens, le TSX s'inscrit en hausse de 20 % depuis le début de l'année, contre à peine 15 % pour le S&P 500 en

monnaie traduit des perspectives résolument favorables, et le huard atteindra probablement la parité avec le dollar US au cours des 18 prochains mois. Les actifs en dollars US en ressentiront les vents contraires.

Certes, la vigueur du huard rend la compétition plus rude pour nos exportateurs, mais nous en tirerons assurément profit lorsque l'économie américaine se redressera. Nous en avons eu un aperçu avec le succès du programme de « primes à la casse » lancé aux États-Unis pour encourager les Américains à échanger leur vieille voiture contre un modèle consommant moins d'essence. Le programme a remporté tellement de succès durant sa brève durée de vie que le département des Transports des États-Unis a dû embaucher de nouveaux travailleurs pour traiter les demandes de remboursement des concessionnaires, dont certains ont perdu des ventes pour

Suite de «Franchir le cap», à la» page 6



En dollars canadiens, le TSX s'inscrit en hausse de 20 % depuis le début de l'année, contre à peine 15 % pour le S&P 500 en dollars US, mais notre marché boursier a connu une appréciation spectaculaire de 40 %.

dollars US, mais notre marché boursier a connu une appréciation spectaculaire de 40 %. Les placements en actifs canadiens n'ont pas perdu leur attrait aux yeux des participants sur le marché mondial. L'aplomb de notre



Stratégies de planification pour la fin de l'année – Songez aux ventes à perte à des fins fiscales

Compte tenu de la volatilité qui règne sur les marchés, de nombreux investisseurs pourraient avoir intérêt à réviser leurs portefeuilles de placement pour en modifier la répartition de l'actif. S'il vous paraît judicieux de vendre un titre aux résultats décevants, vous avez peut-être intérêt à analyser votre situation au regard de l'impôt pour 2009 en songeant à appliquer une éventuelle stratégie de «vente à perte à des fins fiscales» avant la fin de l'année pour réduire votre obligation fiscale globale ou obtenir le remboursement partiel d'impôts déjà payés.

En bref, dans le cadre de cette stratégie, les placements qui se sont dépréciés sont vendus pour générer une perte en capital à des fins fiscales, afin de contrebalancer les gains en capital déjà enregistrés au cours de l'année. Une perte en capital nette cumulée peut aussi être reportée en arrière et appliquée aux gains en capital nets réalisés au cours des trois années précédentes.

Les gains en capital assujettis à l'impôt chaque année sont calculés

à partir des gains en capital nets, soit de la somme des gains en capital moins la somme des pertes en capital réalisés durant l'année. Par conséquent, un investisseur peut réduire (voire éliminer) l'impôt à payer sur un gain en capital substantiel s'il réalise des pertes en capital durant la même année d'imposition.

Songez à appliquer une éventuelle stratégie de «vente à perte à des fins fiscales» avant la fin de l'année pour réduire votre obligation fiscale globale ou obtenir le remboursement partiel d'impôts déjà payés.

Il serait donc peut-être intéressant pour vous d'examiner votre portefeuille avec votre conseiller en placement BMO Nesbitt Burns pour vendre éventuellement certains placements présentant des pertes non réalisées, dans la mesure où leur vente est censée.

Voici quelques points à considérer avant de recourir à une telle stratégie fiscale :

- Comme les pertes en capital peuvent être appliquées durant l'année courante et que toute perte en capital nette non appliquée peut être reportée jusqu'à trois ans en arrière, vous devriez examiner les gains et pertes en capital que vous avez réalisés jusqu'ici en 2009 et passer en revue vos déclarations de revenus pour 2006, 2007 et 2008

afin de déterminer si vous avez déclaré des gains en capital nets au cours de l'une de ces années. Dans l'affirmative, voyez avec votre fiscaliste-conseil quels seraient les avantages fiscaux potentiels de l'application de pertes en capital nettes à ces gains.

- N'oubliez pas que les gains ou pertes en capital sur les titres étrangers libellés dans une autre

monnaie sont généralement calculés en dollars canadiens; la variation du taux de change entre les deux monnaies au cours de la période de détention des titres entre donc aussi dans l'équation.

- Parlez à votre comptable ou à votre fiscaliste-conseil afin d'être bien conscient du véritable coût de base de vos placements aux fins de l'impôt. Ce coût est souvent différent du prix d'acquisition initial en raison des restructurations d'entreprise, des choix fiscaux, des distributions telles que les remboursements de capital, ou de la nécessité de calculer le coût moyen pondéré des mêmes titres détenus dans tous les comptes non enregistrés.
- Soyez conscient de la règle de la perte apparente. Cette règle, qui peut empêcher de déclarer une perte en capital réalisée à la vente ou disposition d'un bien, s'applique généralement dans les circonstances suivantes : i) pendant la période qui commence 30 jours avant la vente et qui prend fin 30 jours après, vous (ou toute personne ou entité considérée comme

vous affiliée à des fins fiscales) acquérez le même bien ou un bien identique et ii) à la fin de la période, vous (ou toute personne ou entité vous étant affiliée) détenez ou avez le droit d'acquérir le même bien ou un bien identique.

- Aux fins de l'impôt, la date pertinente étant celle du règlement, sachez que vos opérations sur une bourse canadienne doivent être exécutées le 24 décembre au plus tard, a priori, si vous voulez qu'elles soient prises en compte pour l'exercice 2009.

Si vous envisagez des ventes à perte à des fins fiscales ou d'autres stratégies liées aux pertes en capital, demandez à votre conseiller en placement BMO Nesbitt Burns de vous remettre un exemplaire de notre publication intitulée «Comprendre les pertes en capital».

Veillez consulter votre fiscaliste-conseil avant de mettre en œuvre une stratégie de vente à perte à des fins fiscales, pour avoir l'assurance que cette stratégie vous convient et qu'elle est correctement employée. ■

Héritage : Discutez-en un peu

On estime que les Canadiens de la génération du baby-boom hériteront d'environ 1 billion de dollars au cours des 20 prochaines années. Et alors que les Canadiens s'attendaient à recevoir un héritage de plus de 300 000 \$ en 2006, le montant moyen reçu s'est établi à 56 000 \$. Une étude réalisée cette année par le Centre Info-retraite BMO a fait ressortir que malgré le repli économique, 30 % des baby-boomers canadiens prévoient toujours recevoir un héritage et un quart comptera davantage dessus pour atteindre ses objectifs financiers. Le risque, dans un tel cas, est de ne pas pouvoir mener à bien son plan.

L'une des façons de mieux planifier un héritage est d'en discuter ouvertement avec les membres de la famille. Il est certes délicat de parler de décès et de succession en famille, mais voici quelques conseils qui pourraient vous aider à amorcer la conversation :

1. **Choisissez le bon moment.** Évitez d'aborder le sujet lorsque les choses ne vont pas bien.
2. **Prenez votre temps et respectez le droit de chacun à la confidentialité.** Vous pouvez commencer par proposer des documents pertinents à lire sur le sujet.

3. **Formulez soigneusement vos questions**, en veillant à ne pas paraître agressif. Demandez plutôt s'il y a des renseignements que vous devriez connaître à propos des plans successoraux de la personne.

4. **Parlez de vous.** De ce que vous avez fait, ou de ce que d'autres ont fait, pour informer les bénéficiaires de leur héritage.

Le Centre Info-retraite BMO a mis en évidence que les gens ne discutent pas assez avec les membres de leur

Le risque, lorsque l'on compte sur un héritage, est de ne pas pouvoir mener à bien son plan.

famille, mais également avec leurs conseillers. Près de 80 % des baby-boomers et de leurs parents n'ont pas parlé de l'utilisation de leur héritage avec un conseiller financier, et plus de 50 % ne comptent pas discuter avec un conseiller financier de l'héritage qu'ils laisseront.

Obtenez des conseils financiers

La planification d'un héritage n'est pas nécessairement compliquée. Si vous prévoyez recevoir un héritage, votre conseiller en placement BMO Nesbitt Burns peut vous en montrer les effets potentiels sur votre situation financière.

Vous pourrez évaluer vos options – rembourser votre hypothèque ou d'autres dettes, cotiser à votre REER, ouvrir un compte d'épargne libre d'impôt ou un REEE, etc. – et prendre ainsi des décisions éclairées.

D'un autre côté, si vous comptez laisser un héritage, sachez qu'il existe des façons de minimiser les frais d'homologation, les impôts sur le revenu et les autres charges, ainsi que d'accroître la valeur de votre succession en souscrivant une assurance-vie.

Pour obtenir plus de renseignements sur ces stratégies, communiquez avec votre conseiller en placement BMO Nesbitt Burns. ■

Comprendre et gérer le stress

Le stress, difficile à comprendre, est parfois négligé, ce qui peut causer d'autres problèmes de santé. Tina Di Vito, qui dirige le Centre Info-retraite BMO, s'est entretenue avec le Dr Michael Baker, professeur de médecine à l'Université de Toronto, pour déterminer comment les Canadiens pourraient améliorer leur compréhension et leur gestion du stress. Le Dr Baker considère le stress comme une réaction humaine à des facteurs extérieurs qui affectent la santé et la vie familiale d'une personne. Il a plusieurs suggestions pour tenter de gérer le stress :

- Parlez du problème à une personne en laquelle vous avez confiance
- Prenez des vacances et relaxez-vous
- Consultez un médecin

Il existe des moyens de gérer le stress; vous pouvez vous protéger en apprenant à en reconnaître les signes et les symptômes, et en prenant des mesures pour atténuer ses effets néfastes. Pour écouter l'entrevue ou en télécharger le résumé, rendez-vous sur le site Web du Centre Info-retraite BMO à l'adresse www.bmonesbittburns.com/retraiteavotreimage/bmoreirementinstitute.asp.

Le Dr Michael Baker est professeur de médecine à l'Université de Toronto. Il est membre de l'American College of Physicians et du Collège royal des médecins du Canada. Ses travaux de recherche ont été axés sur le processus de diagnostic et le traitement de la leucémie, ainsi que sur les aspects de la lutte contre le cancer. Ils ont abouti à plus d'une centaine de publications dans ce domaine. Le Dr Michael Baker est également membre du Conseil consultatif sur la retraite BMO.

Stratégie de rente assurée de bienfaisance

Plus de 85 % des Canadiens donnent à des organismes de bienfaisance. Outre les dons annuels, nous sommes nombreux à souhaiter laisser un héritage durable et à mentionner les legs caritatifs comme un objectif de planification successorale important.

Il n'est pas nécessairement facile d'équilibrer la volonté de laisser un héritage aux membres de la famille et à l'organisme caritatif que vous soutenez. Il existe heureusement des outils financiers qui vous permettent de le faire. Si vous êtes âgé de 65 ans ou plus, la mise en oeuvre d'une stratégie de rente assurée de bienfaisance pourrait vous intéresser. Cette stratégie convient plus particulièrement aux investisseurs prudents qui ont une cause à coeur et qui :

- reçoivent un revenu excédentaire à même des placements portant intérêt (obligations d'épargne du Canada, CPG, bons du Trésor, etc.) et qui souhaiteraient réduire leurs impôts annuels; ou



- qui ont besoin d'un revenu de retraite plus élevé, car la majeure partie de leurs placements génère des intérêts qui sont imposés au taux marginal sans traitement fiscal préférentiel.

La stratégie de la rente assurée de bienfaisance vise deux grands objectifs : 1) produire un revenu fiscalement avantageux à la retraite et 2) effectuer un don important à un organisme caritatif. Elle nécessite la souscription d'un contrat d'assurance-vie et d'une rente prescrite.

Voici comment cela fonctionne.

George a 70 ans. Il est veuf et compte laisser sa maison et son FERR en héritage à ses deux enfants. Il a récemment pris sa retraite avec un portefeuille non enregistré de CPG d'une valeur de 250 000 \$. Il ne veut pas renoncer à la sécurité que lui procurent les CPG, mais se rend compte qu'il a besoin d'un revenu net plus élevé pour subvenir à ses dépenses. Il tient à ce que toute stratégie alternative réponde à ses exigences de revenu supérieur et lui permette de léguer un montant substantiel à un organisme caritatif.

En collaboration avec son conseiller en placement et une fondation communautaire locale, George a mis au point un fonds de dotation nommé par l'intermédiaire du programme Fonds Bienfaisance BMO Nesbitt Burns. Grâce à ce programme, combiné à la stratégie de rente assurée de bienfaisance, George peut avoir l'esprit tranquille, car il sait que le fonds de dotation nommé facilitera les subventions annuelles et procurera des fonds durables aux organismes caritatifs qui lui tiennent à coeur.

- Un contrat d'assurance-vie est établi sur la tête de George pour faciliter le transfert de 250 000 \$ à un organisme caritatif à son décès. George ayant pour objectif d'accroître son revenu à la retraite, la fondation communautaire est nommée en qualité de titulaire et de bénéficiaire du contrat d'assurance-vie. Ainsi, George obtient un reçu pour don de bienfaisance correspondant à la prime d'assurance payée chaque année. (S'il ne recourait pas à cette stratégie, George pourrait quand même léguer son portefeuille de CPG de 250 000 \$ à un organisme caritatif, et sa succession obtiendrait un reçu pour don de bienfaisance.)
- Une rente viagère garantie est également souscrite sur la tête de George à l'aide du portefeuille non enregistré de 250 000 \$. Même après s'être acquitté des primes d'assurance-vie, George obtient un revenu annuel viager garanti de 9 993 \$, au lieu du revenu annuel de 4 050 \$ procuré par le portefeuille de CPG. Par ailleurs, le revenu provenant de la rente ne changera pas, contrairement au revenu généré par un portefeuille de CPG, qui évolue au gré des taux d'intérêt. Une fois la

rente viagère souscrite, George ne peut pas revenir sur sa décision.

- La rente de George génère un revenu après impôt supérieur à celui de son ancien portefeuille de CPG, car les versements représentent une combinaison d'intérêts imposables et de remboursement non imposable de son capital initial.
- Dans cet exemple, et en tenant compte du crédit pour don de bienfaisance, le revenu annuel de George atteint 14 626 \$ – ce qui représente l'équivalent d'un rendement avant impôt de 10,83 %, contre 3 % pour le portefeuille de CPG.

CPG		Rente assurée de bienfaisance
250 000 \$	Capital initial	250 000 \$
3 %	Taux annuel des placements	5.0.
7 500 \$	Revenu annuel brut	22 222 \$
7 500 \$	Portion imposable	4 690 \$
3 450 \$	Impôt à payer (46 %)	2 157 \$
4 050 \$	Revenu après impôt	20 065 \$
5.0.	Prime d'assurance annuelle	10 072 \$
4 050 \$	Revenu annuel net	9 993 \$
	Rendement avant impôt équivalent	7,40 %
5.0.	Crédit d'impôt pour don de bienfaisance (CIDB)*	4 633 \$
	Revenu annuel net après CIDB	14 626 \$
	Rendement avant impôt équivalent après CIDB	10,83 %
250 000 \$	Valeur de la succession	0 \$**

* Les dons de bienfaisance admissibles sont plafonnés à 75 % du revenu annuel net. Pour pouvoir tirer pleinement profit du crédit d'impôt, le contribuable doit avoir d'autres sources de revenu que la rente. Par ailleurs, les dons de bienfaisance doivent être supérieurs à 200 \$ par an pour permettre des économies au taux marginal d'imposition le plus élevé.

** Contrairement au scénario du portefeuille de CPG, le transfert de 250 000 \$ à la fondation communautaire ne donne lieu à aucun crédit pour don de bienfaisance au décès. L'avantage fiscal potentiel du legs des CPG à la fondation communautaire au décès doit être examiné dans le cadre d'une analyse complète.

Ce tableau a été préparé pour illustrer le fonctionnement d'une rente assurée de bienfaisance. Les calculs fiscaux ne sont que des estimations et les valeurs indiquées ne sont fournies qu'à titre indicatif; elles ne garantissent pas les résultats futurs. Hypothèses : homme de 70 ans, non-fumeur; assurance-vie jusqu'à 100 ans; rente prescrite; taux marginal d'imposition : 46 %; taux des CPG : 3 %. Juillet 2009

En planifiant judicieusement, vous pourriez accroître votre revenu annuel, réduire le montant annuel de vos impôts et, simultanément, apporter une généreuse contribution à un organisme caritatif. Pour obtenir des renseignements complémentaires, veuillez communiquer avec votre conseiller en placement BMO Nesbitt Burns. ■

«Franchir le cap», suite de la page 1

cause d'épuisement extraordinaire des stocks. La construction d'automobiles a ainsi bondi au troisième et au quatrième trimestre et les travailleurs profitent enfin des effets d'un sursaut dans l'industrie.

Par ailleurs, le marché américain du logement touche énergiquement le fond grâce à l'amélioration marquée de l'abordabilité. Les acheteurs d'un premier logement sont les grands gagnants, d'autant qu'ils profitent du crédit d'impôt pour accès à la propriété. Au Canada, le marché du logement connaît depuis le printemps une ébullition qui compense largement l'effondrement des ventes enregistré en janvier et février.

La reprise du marché américain du logement stimulera les exportations canadiennes de bois d'oeuvre, de cuivre et d'autres matériaux de construction. Et au pays, les ventes dynamiques de logements vont de pair avec les achats de meubles, d'appareils électroniques, d'électroménagers, etc. Les consommateurs canadiens sont parmi les plus confiants des pays du G7, car notre système bancaire n'a pas enregistré de pertes aussi colossales qu'ailleurs et la valeur nette des ménages a mieux résisté qu'aux États-Unis, où l'avoire foncier a été anéanti et les actions ont pris du retard.

Les banques centrales maintiendront assurément les taux d'intérêt à de bas niveaux pendant quelques mois, même si les effets inflationnistes que cela pourrait avoir inquiètent certains milieux. Au Canada, l'inflation a été exceptionnellement faible, inférieure au taux cible de la Banque du Canada. Il n'y a donc pas à craindre que cette

dernière durcisse énergiquement sa politique au premier semestre de 2010. Les banques centrales resteront prudentes dans la plupart des pays industrialisés, car l'État sert toujours de béquille à la reprise économique — dans une moindre mesure au Canada, mais indubitablement aux États-Unis.

Il ne faut pas s'attendre à des taux de croissance aussi robustes que lors des reprises précédentes. Dans bien des pays, le système bancaire semble encore en difficulté, les pertes sur prêts s'accumulent, en particulier dans le secteur de l'immobilier commercial, tandis que les ménages américains et les banques sont loin d'avoir terminé le processus de désendettement. En Europe et en Asie, les responsables politiques craignent, par exemple, que les mesures incitatives d'achat d'automobiles n'aient fait que précipiter les dépenses et que le maintien d'un taux de chômage élevé enrayer la reprise de la consommation. Ils redoutent également que le processus de reconstitution des stocks, qui stimule actuellement l'activité économique, soit terminé d'ici la fin de l'année.

L'économie manque peut-être d'élan et subira des revers, mais les forces combinées du réveil vigoureux des marchés émergents, des faibles taux d'intérêt et de l'apaisement de la crise du crédit devraient produire une reprise viable, quoique modeste, en 2010 et 2011. Le dollar US restant vulnérable, le TSX se maintiendra vers le haut du palmarès des marchés boursiers du G7. ■



Ça a du sens. Profitez.^{MC}

MEMBRE FCPE 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 FCPE. AUX RÉSIDENTS DES ÉTATS-UNIS : BMO Nesbitt Burns Securities Inc. et BMO Nesbitt Burns Valeurs mobilières Ltée, 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 Valeurs mobilières Ltée. AUX RÉSIDENTS DU ROYAUME-UNI : Ce document est destiné n'est pas destiné aux particuliers, 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.

^{MO} «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. Elles sont de nature générale et il est recommandé à chaque investisseur d'obtenir des conseils professionnels sur sa situation fiscale particulière. 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.