

Perspectives

www.bmonesbittburns.com

Dans ce numéro

● Économie d'impôt en cas de veuvage

● Les avantages d'un partenariat avec les Fondations communautaires du Canada

● La retraite nouveau genre – Se lancer en affaires passé 50 ans

Renforcement salutaire de la perception du risque

Vigoureuse depuis 2003, la progression des marchés boursiers du monde a été freinée en mars, alors que les investisseurs ont perçu une accentuation du risque, surtout en Asie. Ces inquiétudes récentes trouvent leur origine dans la bourse chinoise, rendue instable par une hausse fulgurante des cours et par la volonté annoncée des autorités nationales de ralentir la croissance à environ 8 % cette année, contre 10,7 % en 2006, ce qui pourrait faire baisser la demande de produits de base. La Banque populaire de Chine et d'autres organismes gouvernementaux ont pris à maintes reprises des mesures visant à modérer le rythme effréné des dépenses en infrastructure et à encourager la consommation intérieure. C'est précisément ce que la Maison blanche et le Congrès américain très partisan attendent pour ne pas avoir à adopter des lois protectionnistes.

La perception du risque est amplifiée par la forte hausse du taux de délinquance sur le marché des prêts hypothécaires au-dessous du taux préférentiel – consentis aux clients ayant les moins bonnes notes de solvabilité. Les taux d'intérêt ayant monté ces dernières années, le taux variable de ces prêts est révisé à la hausse, faisant grimper les mensualités. Malheureusement, bien des institutions – surtout celles qui n'offrent que des hypothèques – ont été beaucoup trop laxistes dans l'octroi de ces prêts, forçant les organismes de réglementation américains à contrôler la qualité du crédit et à imposer une diminution du risque dans les nouveaux prêts hypothécaires.

Le TSX s'est assez bien tiré d'affaire dans cette conjoncture, en hausse de près de 1 % depuis le début de l'année, surtout dans les matériaux et l'énergie. Les aurifères ont le plus écopé, le prix de l'or ayant reculé de plus de 85 \$ par rapport à ses sommets récents. Le huard a aussi faibli, alors que les obligations d'État profitent d'une fuite vers la qualité. Les rendements des obligations du gouvernement du Canada à 10 ans ont glissé tout juste au-dessus de 4 %, d'où un léger resserrement des écarts par rapport au rendement de 4,5 % des obligations du Trésor américain.

Après avoir ralenti au Canada et s'être stabilisée aux États-Unis au quatrième trimestre 2006, la croissance devrait se redresser modestement cette année. La Banque du Canada restera vraisemblablement sur la touche alors que le huard voltige autour de son niveau actuel et que l'inflation de base se dissipe. Par contre, la Réserve fédérale pourrait tenter de rassurer les marchés immobiliers et hypothécaires en abaissant les taux d'intérêt plus tard cette année. Dans l'ensemble, nous nous attendons à ce que les cours boursiers remontent lorsque les marchés auront escompté des écarts de crédit plus réalistes; les investisseurs ont beaucoup exagéré le risque potentiel, surtout à l'égard des actions et des obligations des marchés émergents et des titres hypothécaires de moindre qualité.

Sherry Cooper

Économiste en chef, BMO Nesbitt Burns

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

Économie d'impôt en cas de veuvage par Wendy Templeton

En vertu des lois fiscales canadiennes, il y a moyen de réduire la perte financière qu'entraîne le décès du conjoint. Sans atténuer le deuil du conjoint survivant, ces mesures peuvent nettement accroître son revenu après impôt.

Tout est affaire de planification testamentaire. L'établissement d'un nouveau testament assorti d'une fiducie de conjoint peut valoir au conjoint survivant une économie d'impôt de 10 000 \$ par année jusqu'à la fin de ses jours. Cela coûte un peu plus cher qu'un testament ordinaire, mais on constate que cette petite somme investie dans la planification fiscale et successorale peut rapporter gros.

Prenons l'exemple d'un couple marié, Laurent et Ginette Côté. Septuagénaires, ils ont récemment vendu leur maison pour acheter un appartement. Ils ont investi le produit de la vente ainsi que leurs économies et leur héritage dans des titres portant intérêt. Ils détiennent ce capital dans un compte conjoint dont ils déclarent chacun la moitié du revenu. Leur situation fiscale est résumée ci-dessous, de façon simplifiée aux fins d'illustration.

Revenu	Laurent Côté	Ginette Côté	Total
Prestations d'État	10 000 \$	10 000 \$	20 000 \$
Intérêt du portefeuille	30 000 \$	30 000 \$	60 000 \$
FERR	32 000 \$	20 000 \$	52 000 \$
	72 000 \$	60 000 \$	132 000 \$
Impôt à payer	17 500 \$	13 400 \$	30 900 \$

Laurent possède une assurance vie de 250 000 \$. Son décès entraînerait les changements suivants pour sa conjointe survivante : Ginette recevrait désormais tout le revenu de Laurent, sauf les prestations d'État. Par ailleurs, en supposant que la prestation d'assurance de 250 000 \$ soit investie à 4 % et rapporte 10 000 \$ par année, le revenu et la situation fiscale de Ginette s'établiraient comme suit :

Revenu	Ginette Côté
Prestations d'État	10 000 \$
Intérêt du portefeuille et de l'assurance	70 000 \$
FERR (de Ginette et de Laurent)	52 000 \$
	132 000 \$
Impôt à payer	44 100 \$

Ginette aurait le même revenu que celui qu'elle et Laurent gagnaient du vivant de ce dernier, mais sa charge fiscale augmenterait de plus de 13 000 \$. Pourquoi? Essentiellement parce que le même revenu est désormais

déclaré par une seule personne.

Si on pouvait transférer un revenu de 30 000 \$ à une fiducie de conjoint instituée pour Ginette (dans le testament de Laurent), la fiducie paierait 6 400 \$ et Ginette paierait 30 600 \$, d'où une économie de 7 100 \$. Cette économie est possible parce que cette fiducie créée au décès peut se prévaloir des taux d'imposition marginaux dont Laurent bénéficiait durant sa vie. La seule différence est que la fiducie n'a pas droit aux crédits personnels.

Imaginez que la succession doive souscrire une rente viagère pour Ginette afin de produire 10 000 \$ par année. Il en coûterait environ 97 800 \$ si Ginette a 78 ans et ne fume pas. De plus, une petite tranche de la rente serait imposable. Ceci donne une idée de la valeur potentielle de cette stratégie de planification fiscale. L'économie d'impôt passe à 10 100 \$ si on transfère 50 000 \$ à la fiducie et à 11 400 \$ avec un transfert de 60 000 \$.

RÉPONSE À DES QUESTIONS COURANTES

Q. Faut-il instituer la fiducie maintenant?

R. Non – il faut uniquement en fixer les modalités dans un nouveau testament.

Q. Faut-il faire autre chose maintenant?

R. Oui, vous devez vous assurer que les biens passent par la succession au premier décès. Ainsi, il faudra peut-être diviser la propriété des comptes conjoints et faire de la succession le bénéficiaire désigné des polices d'assurance.

Q. Comment savoir si cette stratégie nous convient?

R. Consultez un spécialiste du droit ou de la fiscalité. Si vous avez des placements non enregistrés ou d'autres fonds qui produiraient un revenu de placement (ne serait-ce que 20 000 \$) durant la vie du conjoint survivant, cette stratégie pourrait être valable. La plus grande économie d'impôt est réalisée sur la première tranche de 30 000 \$ de revenu annuel.

Q. Le conjoint a-t-il accès à la fiducie?

R. Oui. Tout le revenu doit être payable au conjoint et celui-ci peut avoir un droit d'accès au capital.

Q. Les frais de fiducie sont-ils onéreux?

R. Non. Il n'est pas nécessaire de retenir les services d'un fiduciaire professionnel. Des membres de la famille peuvent être fiduciaires, et l'un des fiduciaires peut être le conjoint survivant.

Q. Cette stratégie fait-elle augmenter les frais d'homologation ou les taxes?

R. C'est possible. Dans certains cas, il faudra payer d'avance les frais d'homologation, mais l'économie d'impôt sera habituellement plus que suffisante pour couvrir ce paiement en deux ans ou moins, et elle se répétera tous les ans.

Les avantages d'un partenariat avec les Fondations communautaires du Canada

par Wendy Burton

En raison de modifications récentes aux lois fédérales, il est plus facile que jamais de donner des titres sans payer d'impôt sur le gain en capital. Cet avantage a provoqué un élan de générosité sans précédent, entraînant un soutien accru aux nombreux organismes de bienfaisance du pays.

En partie pour répondre à cette demande, BMO Nesbitt Burns a lancé l'hiver dernier un programme de dons de bienfaisance dans le cadre du Soutien à la collectivité, alliance entre BMO Groupe financier et les Fondations communautaires du Canada (FCC). Nous avons choisi de nous allier aux FCC en raison de leur compréhension profonde des enjeux locaux et de leur expérience en matière de dons de bienfaisance.

Le Programme fonds de bienfaisance BMO Nesbitt Burns relie nos clients à leur fondation communautaire locale. Nous sommes la seule société canadienne de valeurs mobilières à s'associer avec un réseau national de bienfaisance. Le programme présente les avantages suivants :

- Solution de rechange à l'établissement d'une fondation privée qui est à la fois pratique, rentable et avantageuse sur le plan de l'impôt
- Vous dirigez votre propre fondation sans vous préoccuper des responsabilités administratives
- Le compte peut être établi rapidement, avec aussi peu que 25 000 \$

- Toutes les activités d'administration, de tenue de livre et de présentation de l'information fiscale sont prises en charge pour votre compte par la fondation communautaire participante
- Donnez directement aux causes et aux groupes qui vous tiennent le plus à cœur – vous avez la possibilité d'orienter vos dons vers les bénéficiaires de votre choix
- Vous pouvez profiter d'avantages fiscaux considérables sur les dons de titres avec plus-value

Une fois votre fonds établi auprès de la fondation communautaire, vous pouvez recommander le versement de subventions aux organismes de bienfaisance de votre choix ou à une cause particulière, tout en bénéficiant d'avantages fiscaux intéressants. Cette solution unique et souple représente un moyen simple et efficace pour vous et votre famille de laisser un legs durable pour demain, tout en appuyant aujourd'hui les causes qui vous tiennent à cœur.

Les fondations communautaires procurent aux donateurs des renseignements de première main sur les programmes, organismes et besoins de leur collectivité, les aidant ainsi à maximiser l'impact de leur don. Collectivement, les FCC sont l'une des principales organisations subventionnaires du pays, qui a donné 137 millions de dollars à des organismes de bienfaisance en 2006. En mettant en contact les donateurs avec leur fondation communautaire locale, le Programme fonds de bienfaisance BMO Nesbitt Burns aide ses clients à réaliser leurs objectifs philanthropiques dans un cadre personnalisé et coopératif.

Depuis 26 ans d'affilée, BMO Nesbitt Burns se classe en tête des équipes de recherche sur les actions au Canada*

Nos analystes en recherche sur les actions sont réputés de longue date pour leur connaissance exceptionnelle du secteur et leur compréhension approfondie du marché; ils couvrent plus de 400 sociétés issues de secteurs d'activité variés. Grâce à ces connaissances et à cette compréhension, nous sommes en mesure de proposer des portefeuilles particulièrement efficaces à nos clients.

* Sondage de Brendan Wood International intitulé Institutional Equity Research, Sales and Trading Performance in Canada, 1981-2006. Les résultats valent pour BMO Nesbitt Burns et les sociétés qu'elle a remplacées.

La retraite nouveau genre – Se lancer en affaires passé 50 ans

par Marketing BMO Nesbitt Burns

Se lancer en affaires dans la cinquantaine peut susciter de l'appréhension, mais ce peut être une expérience enrichissante de transformer une passion en carrière et de devenir son propre patron. Saviez-vous que la majorité des entrepreneurs du Canada ont plus de 50 ans?

Cependant, avant de faire le saut, il faut soupeser les possibilités, se poser des questions difficiles, évaluer sa carrière et sa situation financière et obtenir l'avis de professionnels. La liste de contrôle suivante peut vous aider à amorcer cette réflexion :

- **Sachez qui vous êtes et ce qui vous passionne** – La plupart des gens considèrent la cinquantaine comme une période de transition entre le travail à temps plein et la retraite; or, le démarrage d'une entreprise peut s'avérer stressant. Si vous aimez les défis et voulez consacrer de longues heures à la réalisation de votre rêve, vous possédez deux des qualités essentielles d'un excellent entrepreneur.
- **Songez à une démarche progressive** – Si vous trouvez trop brusque de changer de carrière d'un seul coup, songez à y aller progressivement et à démarrer votre entreprise à temps partiel, tout en conservant votre emploi actuel. Ce faisant, vous pourrez jeter les bases de votre entreprise tout en gagnant un revenu à temps plein.
- **Fiez-vous à votre expérience** – Dans la cinquantaine, vous avez une vaste expérience professionnelle et personnelle qui peut vous aider durant cette nouvelle étape de votre vie. Fiez-vous à cette expérience pour

décider dans quel genre d'entreprise vous voulez vous lancer, comme une entreprise individuelle, une société de personnes ou une franchise.

- **Trouvez l'argent** – Les économies personnelles sont la principale source de capital des nouvelles entreprises. Puisqu'il peut être risqué de consacrer toute votre épargne à votre projet, discutez des possibilités financières avec votre conseiller en placement.



- **Obtenez des conseils et du soutien** – La démarche peut paraître écrasante, mais plusieurs organismes et ressources peuvent vous offrir des renseignements, des conseils et parfois des subventions. Par exemple, vous pouvez consulter l'excellent Atelier en ligne sur la petite entreprise (ALPE) du gouvernement du Canada.

Se lancer en affaires peut être exigeant, mais aussi très satisfaisant. Votre conseiller en placement peut vous aider à trouver de nombreuses ressources qui vous aideront à réaliser vos rêves et à devenir votre propre patron.

Perspectives est un bulletin trimestriel publié à l'intention des clients de BMO Nesbitt Burns Inc. pour les tenir au courant de l'évolution des marchés, de nos perspectives et de nos nouveaux produits. Son contenu reflète le point de vue de BMO Nesbitt Burns et nous vous conseillons de consulter votre conseiller en placement afin de vous assurer que ces renseignements s'appliquent à votre situation personnelle et à vos besoins. Veuillez faire parvenir vos questions ou commentaires sur *Perspectives* à Rebecca Francis par courrier, par télécopieur au (416) 359-4977, ou par courriel à perspective@bmonesbittburns.com.

BMO Nesbitt Burns Inc. et BMO Nesbitt Burns Ltée sont des filiales en propriété exclusive de la Corporation BMO Nesbitt Burns Limitée, elle-même filiale indirecte en propriété exclusive de la Banque de Montréal. L'information contenue dans le présent document est fondée sur des sources que nous croyons fiables, mais nous ne saurions en garantir la précision ni l'exhaustivité. Les opinions exprimées dans le présent document sont basées exclusivement sur notre analyse et notre interprétation de cette information et ne doivent pas être considérées comme une offre ou la sollicitation d'une offre d'achat ou de vente des titres qui y sont mentionnés. Notre firme peut agir en qualité de conseiller financier, d'agent fiscal ou de preneur ferme pour certaines des sociétés mentionnées dans le présent document et peut recevoir une rémunération à cet effet. La firme, ses administrateurs ou ses représentants, ou les membres de leur famille, peuvent détenir des placements dans les titres mentionnés ici et peuvent les acheter ou les vendre à leur gré, sur le marché ou autrement.

Les commentaires publiés ici ne constituent pas une analyse définitive de la législation régissant la fiscalité et les successions. Ils sont de nature générale, et toute personne devrait obtenir un avis professionnel sur sa situation fiscale ou juridique avant de prendre une décision.

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.

^{MD} « BMO (le médaillon contenant le M souligné) » et « BMO (le médaillon contenant le M souligné) Banque privée Harris » sont des marques de commerce déposées de la Banque de Montréal, utilisées sous licence. « Nesbitt Burns » est une marque de commerce déposée de la Corporation BMO Nesbitt Burns, utilisée sous licence. Membre FCPE.

^{MC} « Compte de gestion du revenu de retraite L'Accès » est une marque de commerce de la Corporation BMO Nesbitt Burns Limitée, utilisée sous licence.

^{MD} « Nesbitt Burns » est une marque de commerce déposée de la Corporation BMO Nesbitt Burns Limitée, utilisée sous licence.