

Plan financier de mi-carrière : l'heure des comptes

Présenté par

Benoit Chaurette, M. Fisc., Pl. Fin.
Fiscaliste – Planificateur financier
Financière des professionnels

Pour télécharger la présentation

<https://www.fprofessionnels.com/formation-speciale-pour-les-dentistes/>



Conférencier

Benoit Chaurette, M. Fisc., Pl. Fin.

Directeur, Stratégies et soutien à la vente
Financière des professionnels

- Titulaire d'une maîtrise en fiscalité de l'Université de Sherbrooke (2014), ainsi que d'un baccalauréat en mathématiques et économie de l'Université de Montréal (2006).
- Diplômé de l'Institut québécois de la planification financière depuis 2010.
- Ses expériences de travail se partagent entre d'importantes entreprises du domaine financier.

Objectifs de l'atelier

Au terme de l'atelier, le dentiste participant pourra :

- Identifier certaines stratégies de placement à ce stade de sa carrière
- Mesurer l'ensemble des sources de revenus disponibles à la retraite incluant la vente de la clinique
- Établir un plan d'action qui tient compte de stratégies fiscales, juridiques et financières en phase de décaissement

Plan de l'atelier

- **Sensibilisation à la retraite**
- L'évaluation de votre situation actuelle
- Les besoins financiers à la retraite
- Les stratégies de placement
- L'optimisation fiscale
- La vente d'une clinique dentaire
- Le plan de décaissement
- Conclusion

Se préparer à la retraite

Quel pourcentage des pré-retraités considère leur situation financière comme étant « très bonne » ou « excellente »?

Dix ans avant la retraite, quel pourcentage des Canadiens ressent de l'anxiété à l'égard de leur situation financière à la retraite?

Sensibilisation à la retraite

Quel pourcentage des pré-retraités considère leur situation financière comme étant « très bonne » ou « excellente »?

- Seulement 25 % des préretraités s'attendent à être en « très bonne » ou en « excellente » santé financière à la retraite.
- 55 % des gens actuellement à la retraite se disent en « très bonne » ou en « excellente » santé financière.

Sondage 2008 (Harris/Decima)

Sensibilisation à la retraite

Dix ans avant la retraite, quel pourcentage des Canadiens ressent de l'anxiété à l'égard de leur situation financière à la retraite?

- 10 ans avant la retraite, 40 % des Canadiens ressentent de l'anxiété à l'égard de leur situation financière à la retraite.
- Ce chiffre tombe à 27 % au début de la retraite
- Trois ans après la retraite, ce pourcentage n'est que de 10 %.

Sondage 2008 (Harris/Decima)

Sensibilisation à la retraite

Pourquoi la situation financière semble meilleure durant la retraite qu'avant celle-ci?

- Préparation
- Conseiller financier
- Budget à la retraite
- Bilan à jour
- Plan financier

Sensibilisation à la retraite

- 62 % des retraités canadiens qui reçoit des conseils d'un conseiller financier considère avoir suffisamment épargné pour la retraite.
- Ce pourcentage n'est que de 38 % pour les retraités canadiens qui ne reçoivent pas de conseils de leur conseiller financier.

Financière Sun Life, Rapport sur la retraite aujourd'hui, 2016

Plan de l'atelier

- Sensibilisation à la retraite
- **L'évaluation de votre situation actuelle**
- Les besoins financiers à la retraite
- Les stratégies de placement
- Le plan de décaissement
- L'optimisation fiscale
- Autres stratégies à la retraite
- Conclusion

L'évaluation de votre situation actuelle

Quels sont les deux documents les plus importants pour débuter la planification de la retraite?

- Le bilan
- Le budget

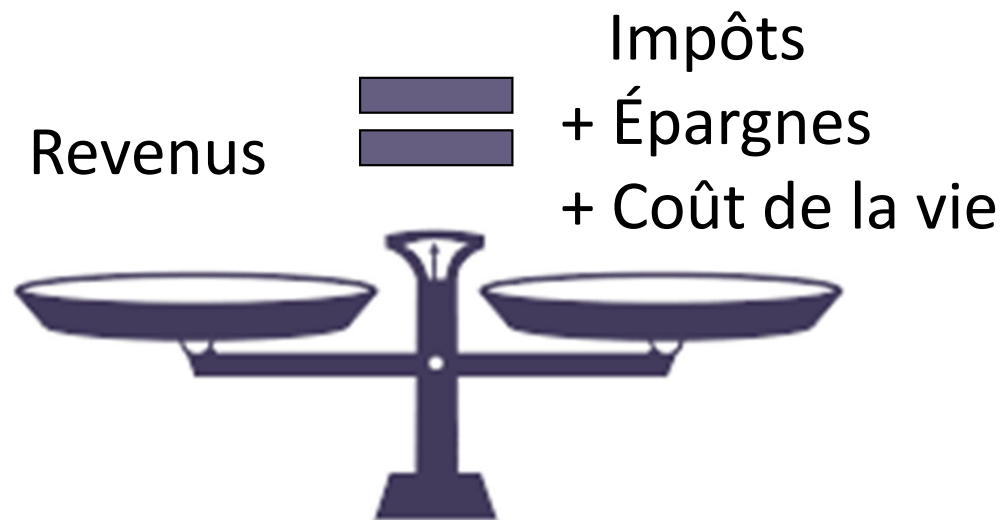
L'évaluation de votre situation actuelle

Deux manières pour estimer votre coût de la vie

- Budget exhaustif
- Méthode à rebours

L'évaluation de votre situation actuelle

Méthode à rebours



Budget exhaustif

DÉPENSES		
HABITATION		
Hypothèque	\$	
Loyer	\$	
Taxes foncières	\$	
Taxes scolaires	\$	
Frais de condominium	\$	
Assurance habitation	\$	
Électricité	\$	
Huile ou gaz	\$	
Bois de chauffage	\$	
Téléphone	\$	
Cellulaire	\$	
Câblodiffusion	\$	
Internet	\$	
Système d'alarme	\$	
Déneigement	\$	
RAP	\$	
Entretien de la piscine	\$	
Entretien intérieur	\$	
Entretien extérieur	\$	
Autres	\$	
SOUS-TOTAL		0 \$
SANTÉ ET ASSURANCES		
Assurance vie	\$	
Assurance invalidité	\$	
Assurance médicaments et maladie	\$	
Assurance dentaire	\$	
Frais médicaux non assurés	\$	
Soins de la vue	\$	
Soins dentaires	\$	
Autres soins de santé	\$	
Coiffeur	\$	
Esthéticienne	\$	
Autres	\$	
SOUS-TOTAL		0 \$
ALIMENTATION		
Épicerie	\$	
Repas matin/midi	\$	
Tabac	\$	
Alcool (SAQ, vin)	\$	
Restaurants	\$	
Autres	\$	
SOUS-TOTAL		0 \$

L'évaluation de votre situation actuelle

Bilan

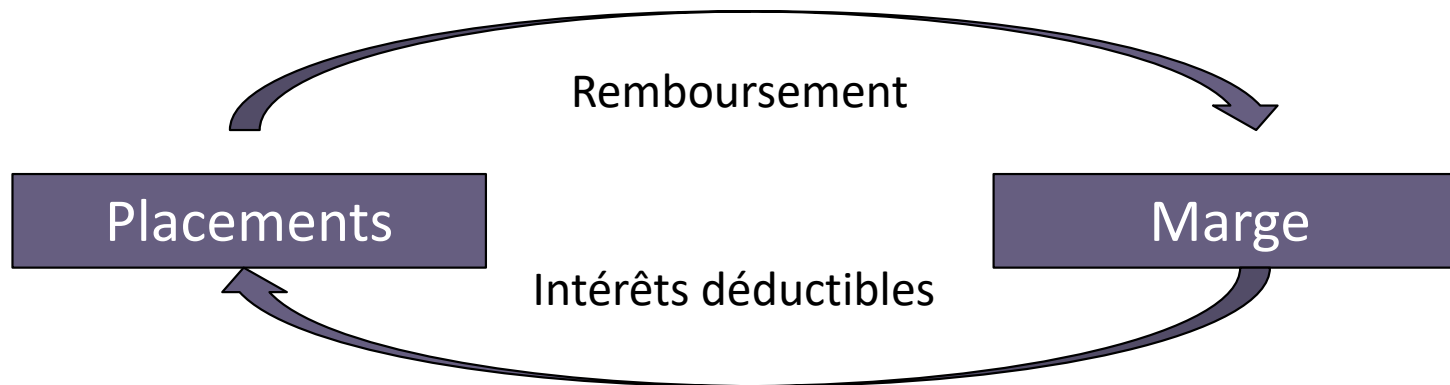
- Image de votre valeur nette
- Actifs liquides et non liquides
- Opportunités d'optimisation

ÉPARGNES			
	Vous	Conjoint(e)	TOTAL
Comptes bancaires	\$	\$	0 \$
Placements non enregistrés	\$	\$	0 \$
CELI	\$	\$	0 \$
REER / FERR	\$	\$	0 \$
CRI / FRV	\$	\$	0 \$
Valeurs de rachat d'assurance vie	\$	\$	0 \$
Autres	\$	\$	0 \$
TOTAL	0 \$	0 \$	0 \$
BIENS PERSONNELS			
Résidence principale (1)	\$	\$	0 \$
Résidence secondaire (2)	\$	\$	0 \$
Mobilier	\$	\$	0 \$
Automobile	\$	\$	0 \$
Oeuvres d'arts et effets	\$	\$	0 \$
Autres	\$	\$	0 \$
TOTAL	0 \$	0 \$	0 \$
ENTREPRISE			
Placements	\$	\$	0 \$
Équipement	\$	\$	0 \$
Achalandage	\$	\$	0 \$
Immeuble	\$	\$	0 \$
Terrain	\$	\$	0 \$
Autres	\$	\$	0 \$
Passif de l'entreprise (inscrire montant négatif)	\$	\$	0 \$
TOTAL	0 \$	0 \$	0 \$
TOTAL DES ACTIFS	0 \$	0 \$	0 \$
DETTES			
Emprunt hypothécaire (1)	\$	\$	0 \$
Emprunt hypothécaire (2)	\$	\$	0 \$
Solde des prêts	\$	\$	0 \$
Marge de crédit	\$	\$	0 \$
Cartes de crédit	\$	\$	0 \$
RAP	\$	\$	0 \$
Autres	\$	\$	0 \$
TOTAL DES PASSIFS	0 \$	0 \$	0 \$
VALEUR NETTE	0 \$	0 \$	0 \$

L'évaluation de votre situation actuelle

Exemple d'optimisation

- Marge de crédit de 100 000 \$ pour des rénovations
- Placements non enregistrés de 100 000 \$



L'évaluation de votre situation actuelle

Autre exemple d'optimisation

- Résidence principale achetée 200 000 \$ en 1991, valeur de 650 000 \$ en 2020
- Résidence secondaire achetée 300 000 \$ en 2006, valeur de 600 000 \$ en 2020



Gain par
année
15 000 \$



Gain par
année
20 000 \$

Plan de l'atelier

- Sensibilisation à la retraite
- L'évaluation de votre situation actuelle
- **Les besoins financiers à la retraite**
- Les stratégies de placement
- Le plan de décaissement
- L'optimisation fiscale
- Autres stratégies à la retraite
- Conclusion

Les besoins financiers à la retraite

Connaissez-vous la règle du 70 % ?

- Il vous faut 70 % de votre revenu de travail pour maintenir le même train de vie durant la retraite.

Comment est-ce possible?

- Diminution des charges sociales et des impôts
- Aucune épargne additionnelle
- Aucun paiement d'assurance invalidité ou responsabilité
- Nouveau mode de vie

Les besoins financiers à la retraite

Budget à la retraite

- Augmentation

- Voyages
- Activités
- Soins de santé
- Autres

- Diminution

- Dépenses liées au travail
- Charges sociales et impôts (RRQ, RQAP, AE)
- Frais de scolarité des enfants
- Cotisation professionnelle
- Assurance invalidité
- Assurance responsabilité
- Épargnes

Les besoins financiers à la retraite

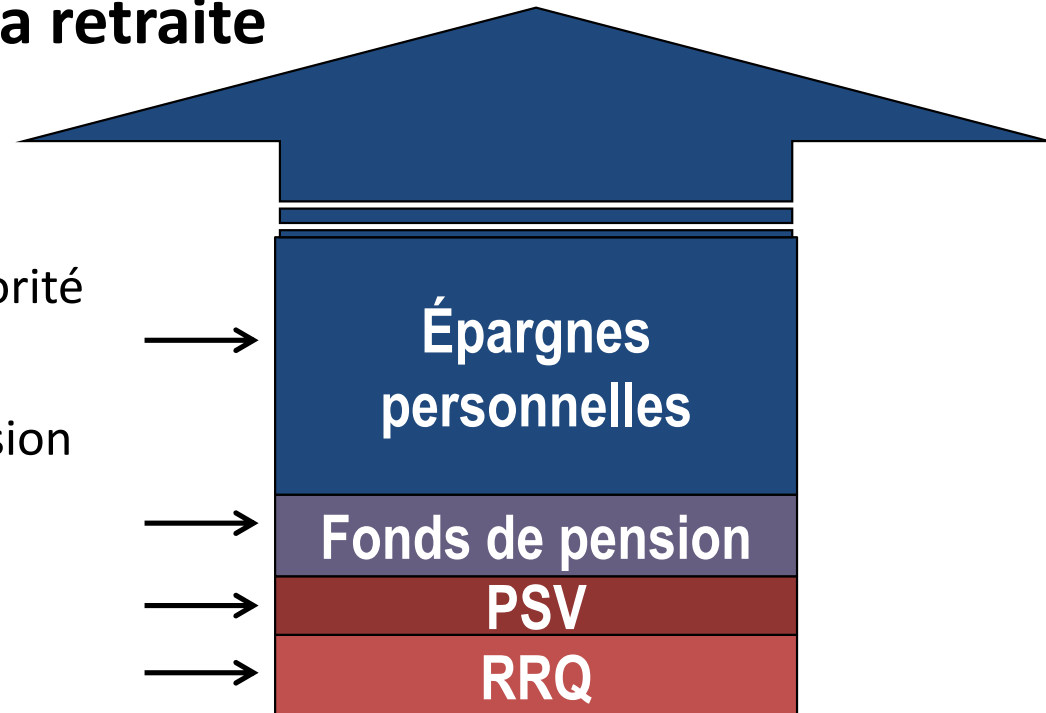
Comment financer les besoins à la retraite

Épargnes personnelles : Constitue la majorité de vos revenus de retraite

Fonds de pension : Chaque fonds de pension est différent

PSV : max = 7 362 \$ à 65 ans

RRQ : max = 14 128 \$ à 65 ans



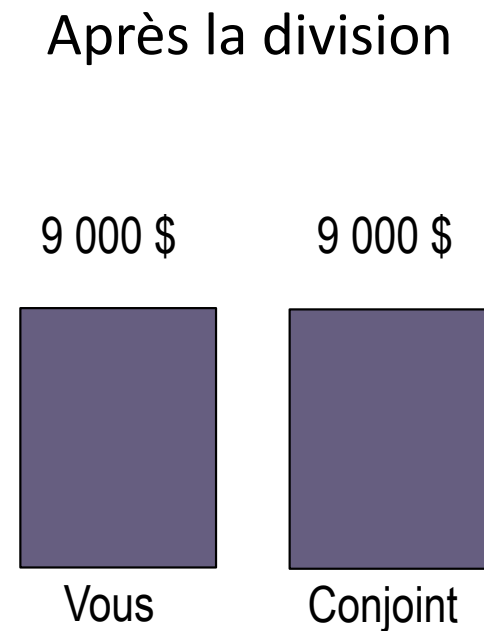
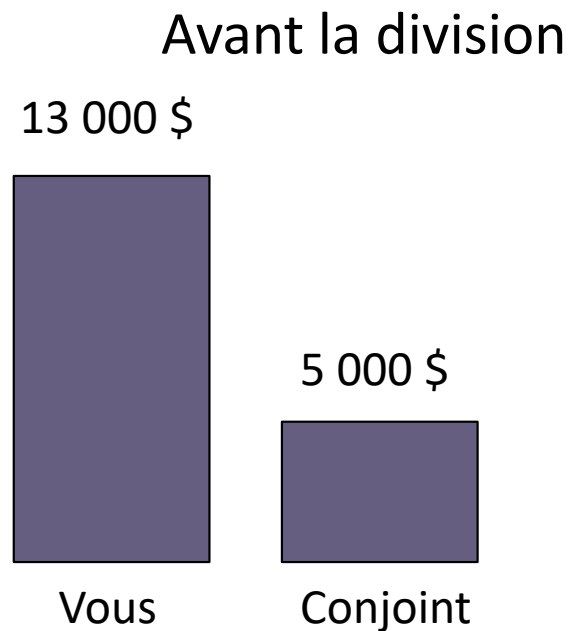
Les besoins financiers à la retraite

Régime des rentes du Québec (RRQ)

- Début des paiements entre 60 et 70 ans
- Paiement maximal à 65 ans de 14 128 \$
- Réduction de 0,6 % pour les mois avant 65 ans
- Augmentation de 0,7 % pour les mois après 65 ans
- Imposable et indexée
- Possibilité de demander la division de la rente avec le conjoint

Les besoins financiers à la retraite

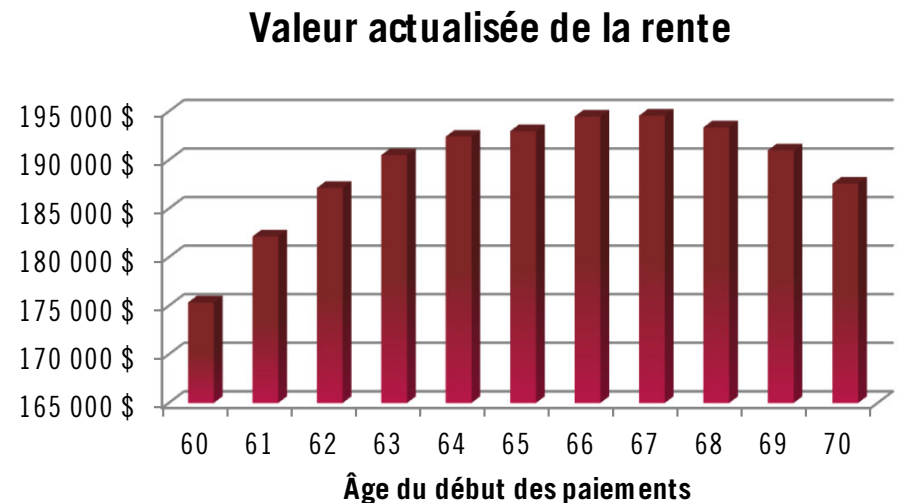
Division de la rente de la RRQ entre conjoints



Les besoins financiers à la retraite

À quel âge débiter les paiements de la rente?

- Quel est l'âge prévu de la retraite?
- Quelle est votre espérance de vie?
- Quelle est votre situation financière



Les besoins financiers à la retraite

Pension de la Sécurité de la vieillesse (PSV)

- Les paiements débutent à 65 ans
- Test de résidence
- Paiement maximal de 7 362 \$ à 65 ans
- Augmentation de 7,2 % par an après 65 ans (max 5 ans)
- Remboursement de la PSV
 - Si revenu net > 79 054 \$ (individuel)
 - 0,15 \$ pour chaque \$1 de revenu entre 79 054 \$ et 128 136 \$
- Imposable et indexée

Les besoins financiers à la retraite

Fonds de pension

- Cotisations déterminées
- Prestations déterminées
- Compte de retraite immobilisé (CRI)
- Fonds de revenu viager (FRV)
- Restrictions pour les comptes CRI et FRV

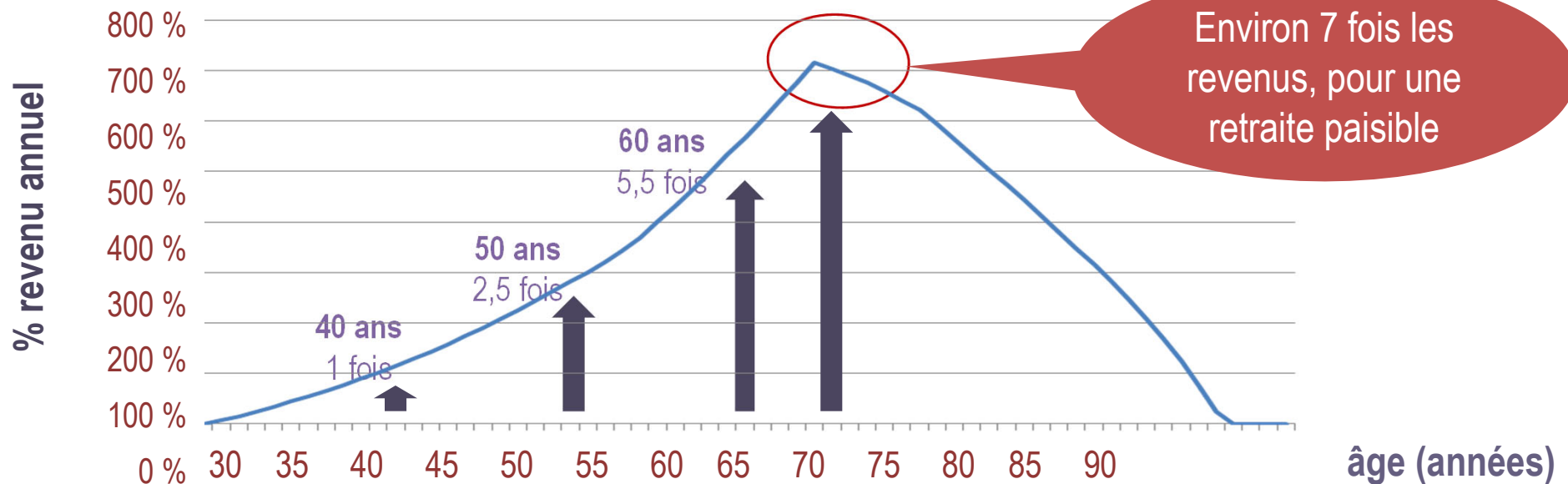
Les besoins financiers à la retraite

Épargnes personnelles

- REER, CELI, placements non enregistrés, placements de la compagnie, etc.
- Facteur déterminant à la retraite
- Combien d'épargne est nécessaire en prévision de la retraite?

Accumulation de l'épargne

Combien de fois votre revenu imposable devriez-vous avoir accumulé en épargne?



Les besoins financiers à la retraite

Ce qu'il faut retenir

- Vos épargnes doivent totaliser environ 7 fois vos revenus imposables avant la retraite si vous n'avez pas de fonds de pension.
- Pour une retraite anticipée, il faut épargner davantage chaque année pour atteindre les objectifs.
- Il est normal que l'épargne annuelle soit différente d'une année à l'autre (on épargne habituellement davantage durant la préretraite qu'avec de jeunes enfants à charge)

Plan de l'atelier

- Sensibilisation à la retraite
- L'évaluation de votre situation actuelle
- Les besoins financiers à la retraite
- **Les stratégies de placement**
- L'optimisation fiscale
- La vente d'une clinique dentaire
- Le plan de décaissement
- Conclusion

Les stratégies de placement

2 catégories d'investissement

- Abris fiscaux
 - CELI
 - REER/FERR
 - REEE
 - Etc.
- Placements réguliers
 - Placements non enregistrés
 - Placements de la société par actions

Les stratégies de placement

Compte d'épargne libre d'impôt (CELI)

- Revenus et croissance à l'abri de l'impôt
- Cotisation annuelle maximale de 6 000 \$
- Cotisation maximale totale de 69 500 \$ (en 2020)
- Retraits non imposables
- Cotisations non déductibles

Les stratégies de placement

Cotisation au CELI du conjoint

- Un don au conjoint doit être fait
- Aucune règle d'attribution
- Une façon de fractionner le revenu
- Cette stratégie peut aussi être faite avec un enfant majeur

Les stratégies de placement

Régime enregistré d'épargne-retraite (REER)

- 18 % du revenu gagné l'année précédente plus les droits inutilisés des années antérieures
- Cotisation maximale en 2020 de 27 230 \$
- Revenus et croissance à l'abri de l'impôt
- Les cotisations sont déductibles d'impôt
- Les retraits sont imposables

Les stratégies de placement

Quoi choisir, le REER ou le CELI?

REER	Si le taux d'imposition au retrait est <u>PLUS FAIBLE</u> que celui lors de la cotisation
CELI	Si le taux d'imposition au retrait est <u>PLUS ÉLEVÉ</u> qu'au moment de la cotisation
REER = CELI	Si le taux d'imposition au moment de la cotisation est <u>LE MÊME</u> que celui lors du retrait

D'autres points sont aussi à considérer (PSV, crédit d'impôt, etc.)

Les stratégies de placement

Fonds de revenus de retraite (FERR)

- Un REER doit être converti en FERR (ou une rente viagère) avant la fin de l'année de votre 71^e anniversaire.
- Un retrait minimum doit être versé du FERR chaque année en fonction de votre âge.
- Le retrait minimum peut se calculer selon l'âge du conjoint s'il est plus jeune.
- Les retraits sont imposables.

Les stratégies de placement

Régime enregistré d'épargne-études (REEE)

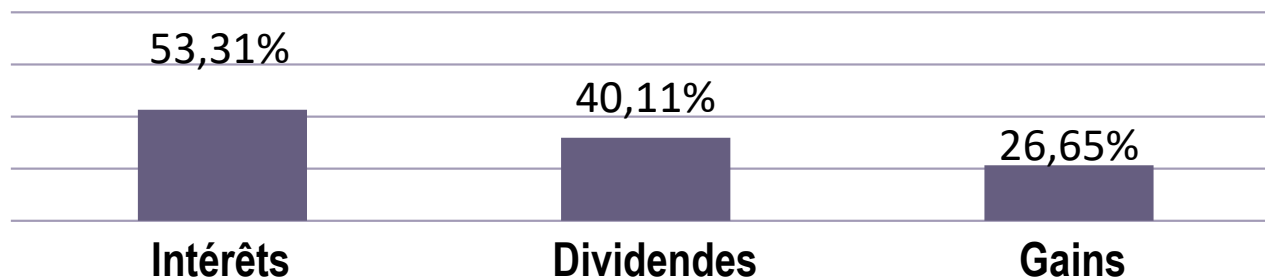
- Revenus et croissance à l'abri de l'impôt
- Subventions pouvant atteindre 30 % des cotisations (sujet à certaines limites)
- Excellente stratégie pour aider financièrement vos enfants
- Une façon de fractionner le revenu

Les stratégies de placement

Compte de placements non enregistré

- Revenus et croissance imposables
- 50 % des gains en capital sont imposables
- Les dividendes sont taxables, mais donnent droit à un crédit d'impôt

Taux maximal d'imposition



Les stratégies de placement

Rendement de 2 %...

- Comment obtenir un rendement de 2 %

Revenus	Rendement	Impôts**	Inflation*	Rendement net
Intérêt	8,57 %	4,57 %	2,00 %	2,00 %
Dividende	6,65 %	2,65 %	2,00 %	2,00 %
Gain en capital	5,45 %	1,45 %	2,00 %	2,00 %

* Inflation estimée à 2 %

** Taux marginal d'imposition

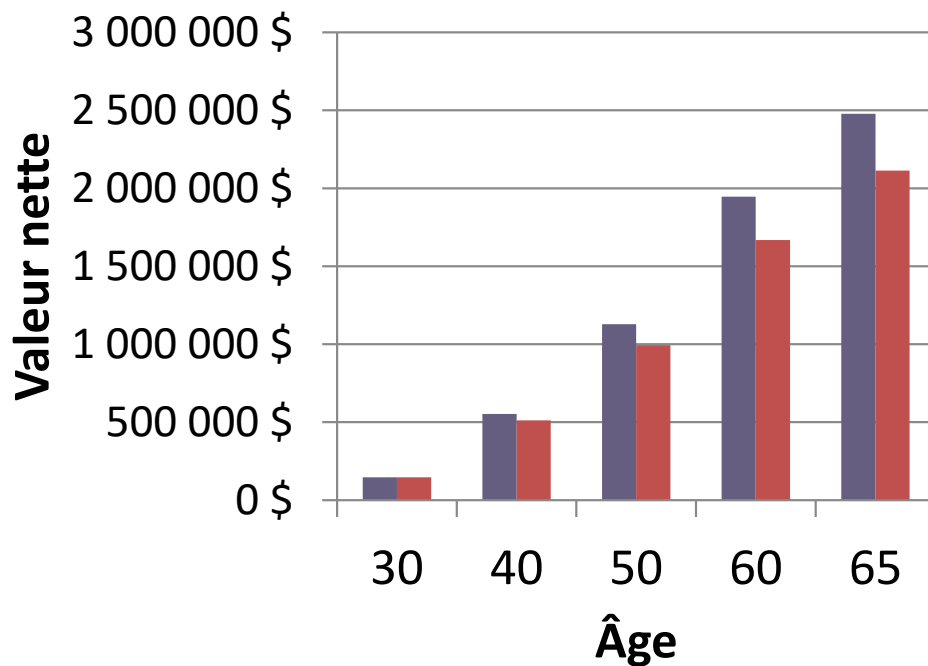
Les stratégies de placement

Optimisation des abris fiscaux

- Dr Bégin est un jeune investisseur
- Il a 30 ans
- Il détient un compte REER et un compte non enregistré
- Chaque année, il épargne 20 000 \$ dans chacun des comptes
- Son profil d'investisseur est équilibré

Quelle est la meilleure stratégie de placement : investir les revenus fixes en REER et les actions en non enregistré, ou faire le contraire?

Les stratégies de placement



← Bénéfice de 360 000 \$

■ Revenus fixes en REER

■ Actions en REER

Hypothèses	
Rendement des actions	3,7 %
Rendement du dividende	1,7 %
Rendement des revenus fixes	3,0 %
Taux de rotation	35,0 %

Les stratégies de placement

5 principes de base en placement

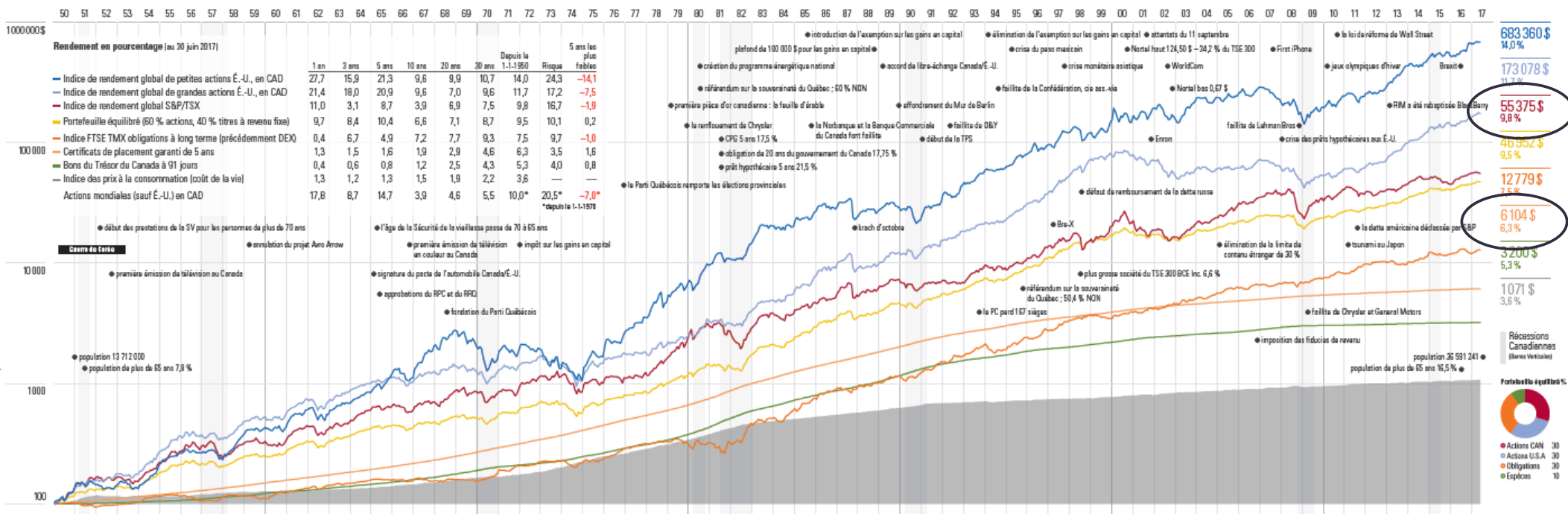
1. L'importance de la diversification
2. Investir pour le long terme
3. Rester investi dans les hausses comme dans les baisses de marché
4. Investir périodiquement
5. Revoir le portefeuille en période de décaissement (séquence de rendement)

Diversification

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Janv-juin 2016
Meilleur rendement	6,1 %	11,1	26,7	14,5	24,1	26,5	9,8	3,3	35,1	17,6	18,1	14,5	41,5	24,0	21,0	9,8
	4,7	2,5	15,1	12,0	13,8	17,3	4,4	2,7	16,0	12,5	4,4	13,5	30,0	17,5	16,2	8,3
	-4,8	-6,8	12,5	10,3	11,8	16,0	3,4	-16,0	13,7	9,8	2,7	8,7	15,1	13,2	7,0	2,0
	-6,4	-12,4	9,1	9,2	11,2	13,6	0,6	-22,6	9,1	8,9	1,0	7,2	13,0	10,6	3,8	0,3
	-12,6	-16,3	5,8	2,8	2,6	4,1	-4,0	-30,2	5,5	3,6	-8,7	5,2	1,0	4,8	0,6	-3,1
Pire rendement	-16,2	-22,8	2,9	2,3	1,5	4,0	-10,3	-33,0	0,6	0,5	-9,8	1,0	-6,2	0,9	-8,3	-9,1

• Actions canadiennes • Actions américaines • Actions mondiales (sauf É.-U.) • Obligations canadiennes • Bons du Trésor • Portefeuille global

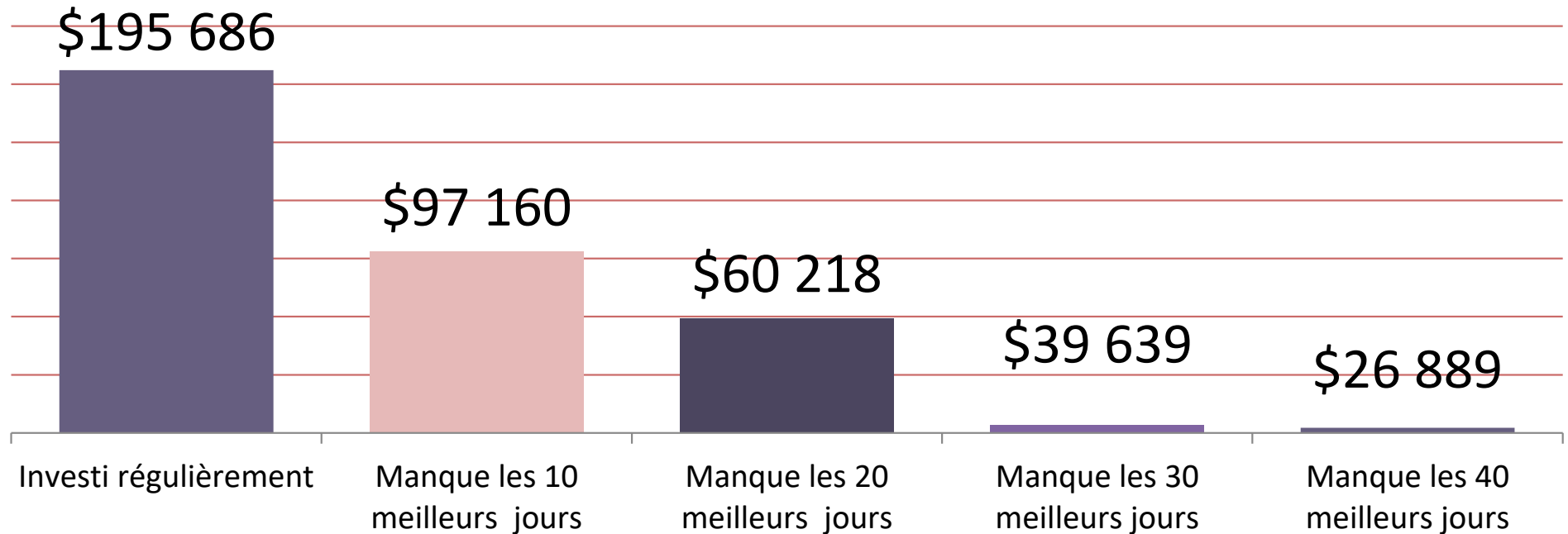
Investir pour le long terme



Source : Morningstar

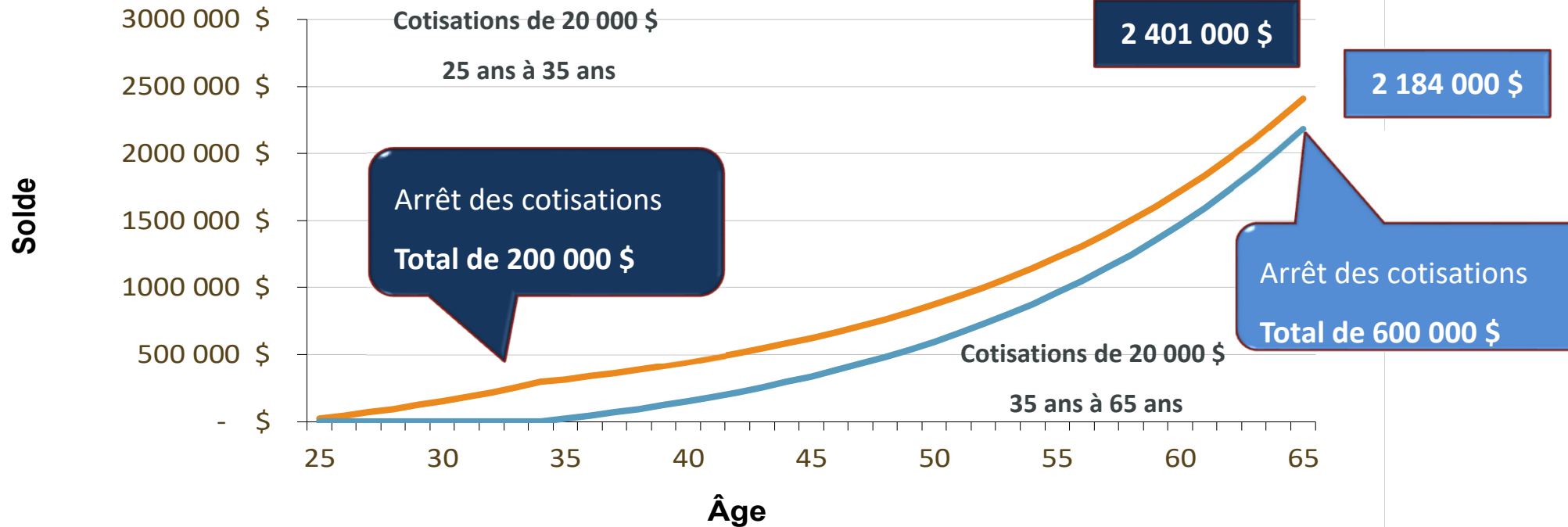
Rester investi

Valeur d'un investissement hypothétique de 10 000 \$ le marché boursier américain de 1988 à 2019



Investissement périodique

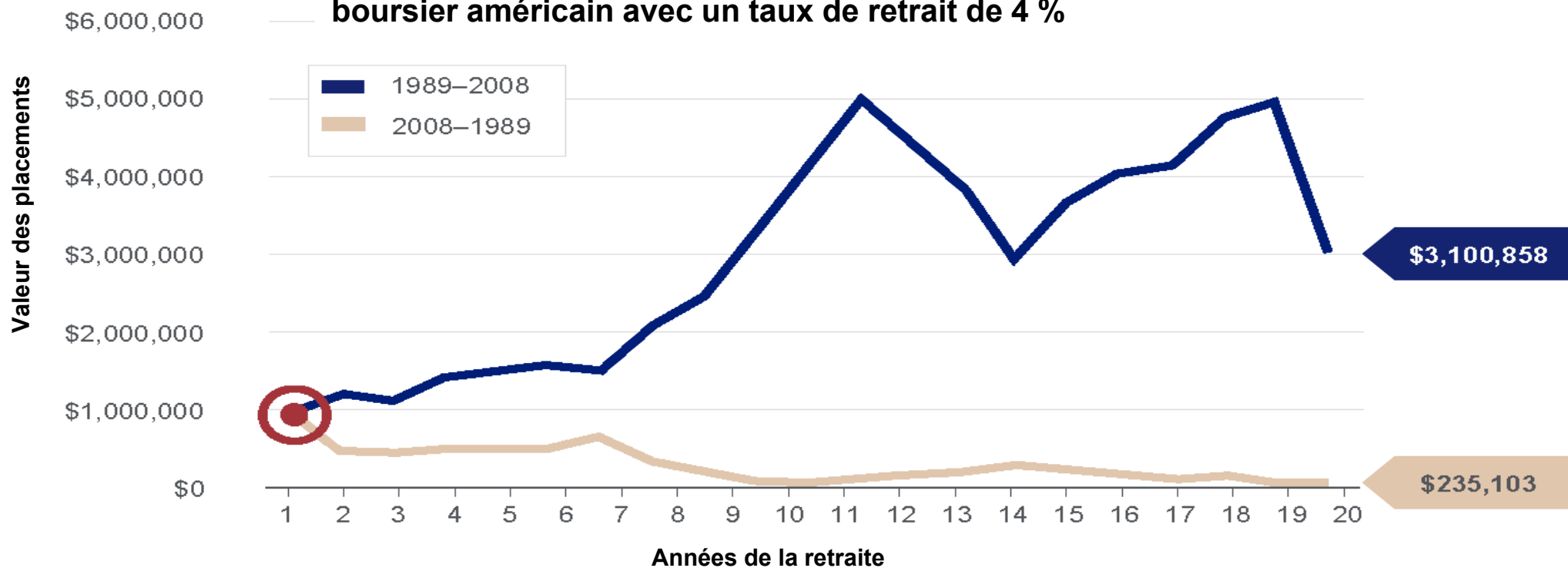
Côtiser tôt versus côtiser tard



*Hypothèse : rendement de 7 %

Séquence de rendement

Rendement hypothétique d'un million de dollars sur le marché
boursier américain avec un taux de retrait de 4 %



La politique de placement

- Sert de guide pour votre stratégie de placement
- Devrait être revue chaque année pour suivre votre évolution
- Ne pas avoir peur de réduire le risque
- Attention : il faut respecter son profil et ne pas prendre de risques inutiles
- Possibilité de cristalliser les gains

Plan de l'atelier

- Sensibilisation à la retraite
- L'évaluation de votre situation actuelle
- Les besoins financiers à la retraite
- Les stratégies de placement
- **L'optimisation fiscale**
- La vente d'une clinique dentaire
- Le plan de décaissement
- Conclusion

Salaire ou dividende?

Dans le contexte actuel

Faut-il privilégier le salaire?

Faut-il privilégier le dividende?

Faut-il choisir pour une combinaison des deux?

Salaire ou dividende? – moins de 5500 heures

Le salaire demeure généralement la meilleure option pour les professionnels n'ayant peu ou pas d'employé

Épargne plus élevée avec le salaire et la contribution à la RRQ

Avantage net de plus de 8 000 \$ pour le salaire en considérant la contribution à la RRQ

Société par actions	Salaire	Dividende
Revenus après dépenses	250 000 \$	250 000 \$
Salaire	190 000 \$	0 \$
Dividende	0 \$	140 000 \$
Impôts et charges	18 000 \$	51 000 \$
Épargne de la société par actions	42 000 \$	59 000 \$
Particulier	Salaire	Dividende
Salaire	190 000 \$	0 \$
Dividende	0 \$	140 000 \$
Impôts et charges	62 770 \$	40 000 \$
Épargne CELI	0 \$	0 \$
Épargne REER	27 230 \$	0 \$
Coût de la vie	100 000 \$	100 000 \$

Salaire ou dividende? – Plus de 5500 heures

Le salaire demeure généralement la meilleure option pour les professionnels ayant plusieurs employés

Épargne plus élevée avec le salaire et la contribution à la RRQ

Avantage net d'environ 1 000 \$ pour le salaire en considérant la contribution à la RRQ

Société par actions	Salaire	Dividende
Revenus après dépenses	250 000 \$	250 000 \$
Salaire	190 000 \$	0 \$
Dividende	0 \$	140 000 \$
Impôts et charges	14 000 \$	35 000 \$
Épargne de la société par actions	46 000 \$	75 000 \$
Particulier	Salaire	Dividende
Salaire	190 000 \$	0 \$
Dividende	0 \$	140 000 \$
Impôts et charges	62 770 \$	40 000 \$
Épargne CELI	0 \$	0 \$
Épargne REER	27 230 \$	0 \$
Coût de la vie	100 000 \$	100 000 \$

Qui travaillent pour mon entreprise?

Afin de déterminer le nombre d'heures pour les 5500 heures par année, il faut déterminer qui travaillent pour votre cabinet dentaire.

- Vos heures sont comptabilisées jusqu'à **40 heures/semaine**, peu importe votre rémunération.
- Les heures du **personnel** payé par votre société par actions.
- Les heures travaillées par du personnel payé par une **société de dépenses**, s'il est possible d'établir que ces heures ont été travaillées pour vous.
- Exclut les heures travaillées par un **dentiste à pourcentage**.

Les avantages du salaire

Pourquoi choisir le salaire?

- Réduction du revenu imposable de la société par actions
- Réduction de l'effet d'une baisse du plafond des affaires dû à un revenu passif élevé (explications plus loin)
- Diversification des moyens d'épargne en prévision de la retraite (REER, RRQ, CELI, placement de la société par actions), advenant des changements fiscaux

Avantage du fractionnement

Fractionnement des revenus

/ Lequel des 2 couples paiera le plus d'impôt?

14 000 \$ de plus
pour le couple B

Couple A

Revenus	Madame	Monsieur
Salaire	200 000 \$	0 \$

Couple B

Revenus	Madame	Monsieur
Salaire	100 000 \$	100 000 \$

Comment fractionner?

Peut-on fractionner nos revenus avec un dividende versé au conjoint ou à un membre de la famille?

/ Depuis les nouvelles règles fiscales du 1^{er} janvier 2018

- Un dividende versé à un membre de la famille sera imposé au taux maximal d'imposition.
- Il existe quelques exceptions

4 principales exceptions

Voici 4 situations où le fractionnement avec un membre de la famille est possible :

- Le dividende vise à **rémunérer adéquatement** un travail réellement effectué dans la clinique par un membre de la famille qui a plus de 25 ans
- Le dividende est versé à un membre de la famille qui y travaille **plus de 20 heures par semaine** tout au long de l'année
- Le dividende est versé à un membre de la famille qui a travaillé dans l'entreprise au moins **5 ans** à raison de 20 heures par semaine
- Le dividende est versé au conjoint alors que le propriétaire a au moins **65 ans**

La pertinence de la fiducie familiale

Est-ce pertinent de conserver une fiducie familiale si le fractionnement au moyen de dividendes n'est pas possible?

- / Chaque situation est unique.
- / La fiducie demeure pertinente pour transférer les surplus vers une société de gestion.
- / La fiducie permet de multiplier la déduction pour gains en capital avec les membres de la famille lors de la vente de la clinique.
- / La fiducie est un outil de protection d'actifs.
- / La fiducie peut redevenir pertinente à l'âge de 65 ans pour fractionner de nouveau les revenus avec le conjoint.

D'autres mécanismes pour fractionner

Si le fractionnement n'est plus possible avec le conjoint au moyen de dividendes, d'autres options peuvent s'offrir à vous.

- / Cotisation au REER de conjoint**
- / Cotisation au CELI du conjoint**
- / Fractionnement des revenus pension au moment de la retraite**
- / Division de la rente de la RRQ au moment de la retraite**
- / Prêt à taux prescrit des investissements non enregistrés**

Qu'est-ce qu'un revenu passif?

Un revenu passif est un revenu provenant d'un placement ou d'un bien

- Intérêt sur une obligation, un CPG ou autre
- Dividende versé par une action
- Gain en capital sur la vente d'une action ou d'un immeuble à revenus
- Revenu de location pour la location d'un immeuble à revenus

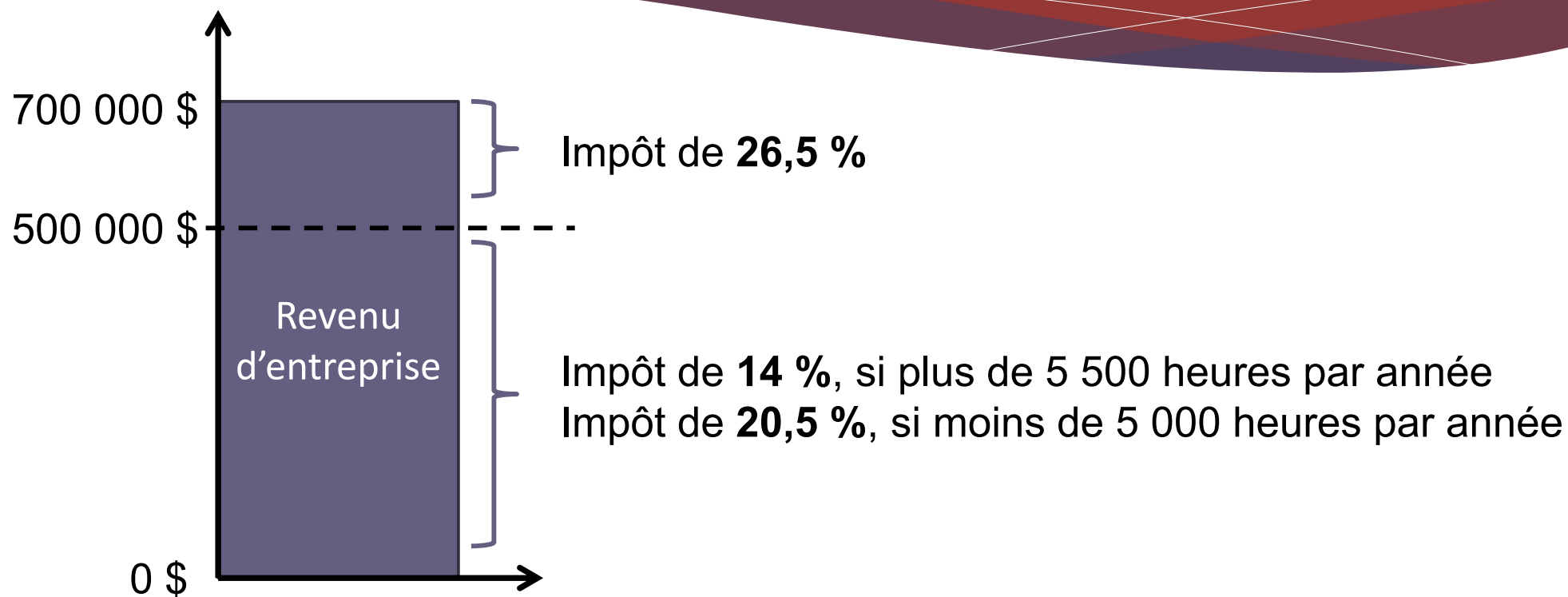
Nouvelle mesure sur le revenu passif

CONDITION : Si le revenu passif d'une société par actions au cours d'une année est supérieur à 50 000 \$.

EFFET : Alors le plafond des affaires (500 000 \$) de la société par actions sera réduit.

CONSÉQUENCE : Tous les revenus d'entreprise (honoraires professionnels) gagnés au-delà du plafond des affaires seront davantage imposés.

Comprendre le plafond des affaires



Ajustement du plafond des affaires selon les revenus passifs gagnés

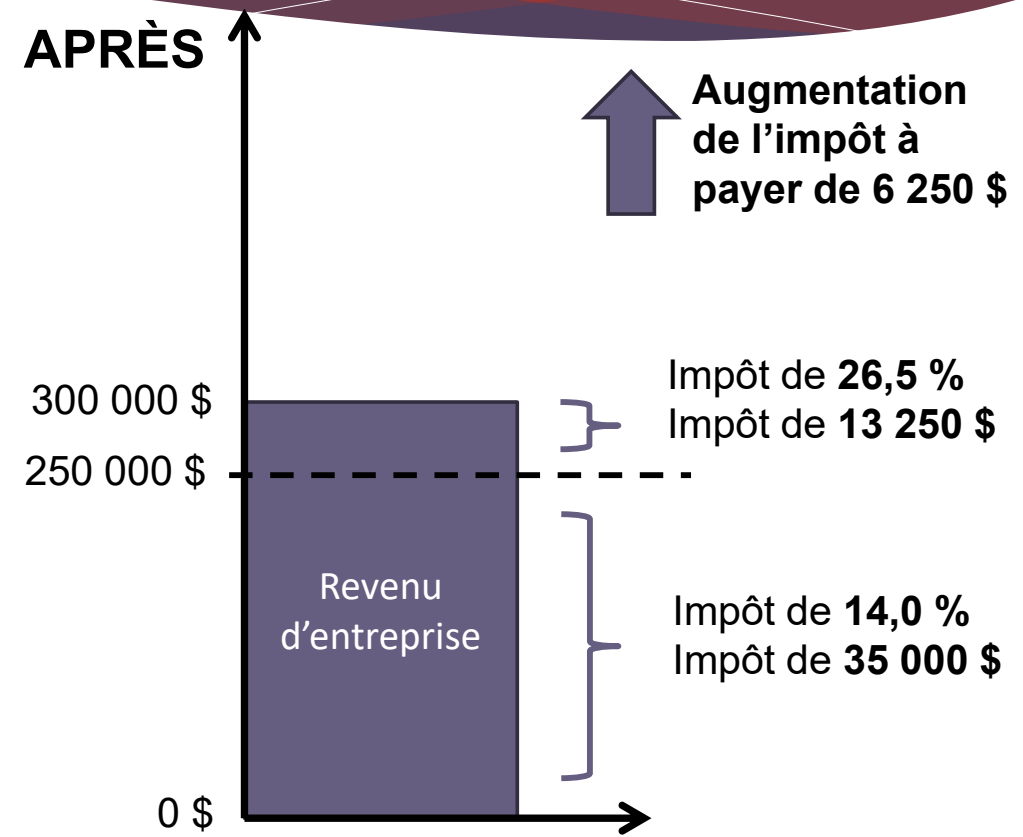
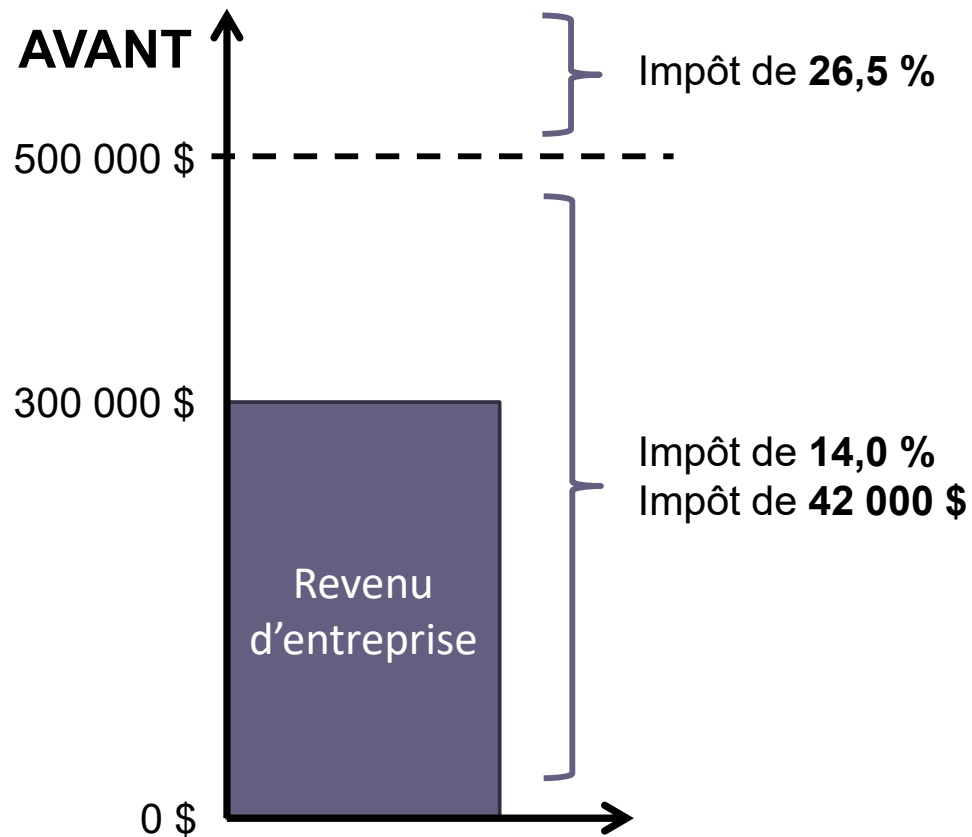
- Pour les années financières commençant après 2018, le plafond des affaires sera réduit progressivement lorsque le revenu de placement dépassera **50 000 \$**.
- La réduction du plafond des affaires sera de 5 \$ pour chaque dollar de revenu de placement qui excède 50 000 \$.
- Le plafond des affaires sera donc complètement éliminé lorsque le revenu de placement atteindra **150 000 \$** $((150\,000 - 50\,000) \times 5\ \$ = 500\,000\ \$)$.

Exemple de la réduction du plafond des affaires

- Béatrice est une dentiste dont les revenus d'entreprise sont de 300 000 \$.
- Béatrice compte plusieurs employés dans la clinique.
- Béatrice a des revenus de placement (revenus passifs) de 100 000 \$ par année grâce à son portefeuille de 3 M\$. Les revenus de sa société par actions sont composés comme suit :

Actifs	Actifs	Gain (4 %)	Dividende (2 %)	Intérêt (2,67 %)	Revenu passif
Titre de croissance	1 500 000 \$	60 000 \$	30 000 \$	0 \$	60 000 \$
Titre à revenus fixes	1 500 000 \$	0 \$	0 \$	40 000 \$	40 000 \$
TOTAL	3 000 000 \$	60 000 \$	30 000 \$	40 000 \$	100 000 \$

Exemple de la réduction du plafond des affaires



Calcul de la diminution du plafond des affaires

Diminution du plafond des affaires de Béatrice

Revenu de placement	100 000 \$
Seuil de revenu passif	- 50 000 \$
Sous total	<u>= 50 000 \$</u>
Multiplicateur	<u>X 5</u>
Réduction du plafond des affaires	= 250 000 \$

Plafond des affaires	500 000 \$
Réduction du plafond des affaires	- 250 000 \$
Nouveau plafond des affaires	<u>= 250 000 \$</u>

En résumé

- Il faut une taille de **portefeuille considérable** pour être visé par les nouvelles règles sur le revenu passif.
- Bien que l'impact fiscal peut sembler significatif, lorsque les revenus d'entreprise sont imposés au taux supérieur (26,5 %), la société par actions peut verser des **dividendes déterminés** aux actionnaires qui sont moins imposés.
- Si malgré tout, cette mesure a des conséquence sur votre planification, il existe des **stratégies** pour limiter son impact :
 - Gestion efficace du portefeuille de placement
 - Choix de la rémunération
 - Création d'un RRI
 - Utilisation de stratégies d'assurance

Plan de l'atelier

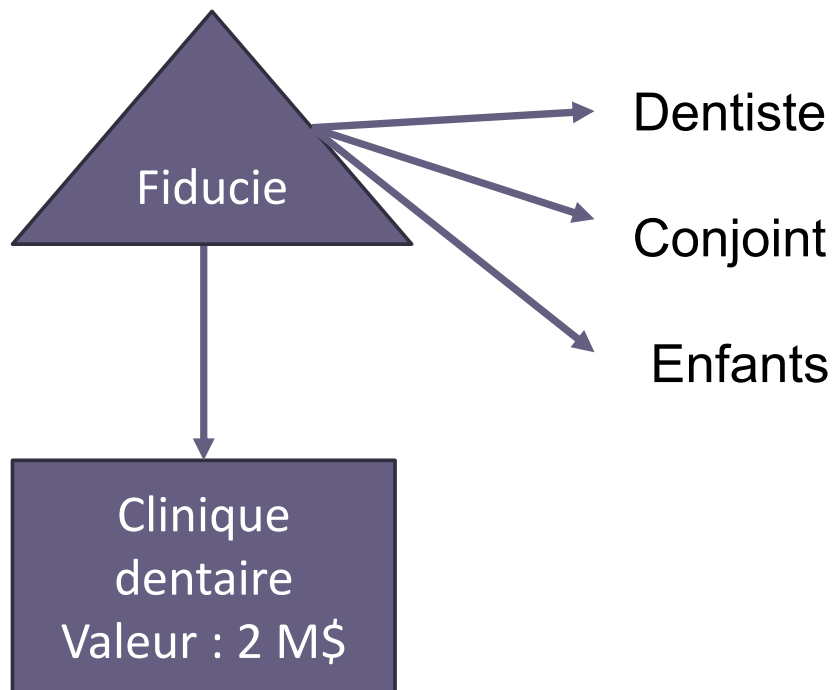
- Sensibilisation à la retraite
- L'évaluation de votre situation actuelle
- Les besoins financiers à la retraite
- Les stratégies de placement
- L'optimisation fiscale
- **La vente d'une clinique dentaire**
- Le plan de décaissement
- Conclusion

Vente de la clinique

Planifier d'avance, c'est payant. Plusieurs étapes sont requises.

- / Évaluation de la pratique
- / Négociations
- / Rédaction du contrat d'achat vente
- / Transfert de l'entreprise et des dossiers patients
- / Gestion du profit de la vente et imposition

Vente de la clinique



**Combien d'impôt
devra être payé
advenant la vente
de la clinique?**

Déduction pour gains en capital

Possibilité d'exempter jusqu'à 883 384 \$ de gain, par actionnaire, au moment de la vente.

- / La vente doit être une vente d'actions et non d'actifs
- / Les actions doivent être détenues personnellement ou par l'entreprise d'une fiducie.
- / Il est possible de s'incorporer juste avant la vente.
- / La clinique doit se qualifier à un test de liquidité.
- / Au fédéral, la clinique ne peut pas être vendue à une compagnie ayant un lien dépendance (enfant, conjoint, etc.)

Vente de la clinique

Plusieurs éléments doivent également être discutés

- / Vente progressive ou complète des parts.
- / Vente d'actifs ou vente d'actions.
- / Vente de l'ensemble des biens ou d'une portion des biens (par exemple l'immeuble).
- / Multiplication de la déduction pour gains en capital avec les membres de la famille.

Plan de l'atelier

- Sensibilisation à la retraite
- L'évaluation de votre situation actuelle
- Les besoins financiers à la retraite
- Les stratégies de placement
- L'optimisation fiscale
- La vente d'une clinique dentaire
- **Le plan de décaissement**
- Conclusion

Le plan de décaissement

Qu'est-ce qu'un plan de décaissement

- L'un des éléments le plus important lors de la planification de la retraite
- Permet d'avoir une vue d'ensemble sur les besoins à la retraite
- Aide à établir la provenance des revenus de retraite
- Permet d'optimiser les retraits des différents comptes de placement

Le plan de décaissement

**Durant la retraite,
duquel des comptes suivants devriez-vous retirer en premier?**

- REER/FERR
- CELI
- Placements non enregistrés
- Placements de la société

RÉPONSES : 1. Non enregistrés 2. Placements de la société 3. CELI 4. REER/FERR

Le plan de décaissement

Attention, chaque situation est unique

- Si votre revenu imposable est faible, il peut-être préférable de retirer des placements de la société ou du REER/FERR en premier.
- Si votre revenu imposable est élevé et que vous devez rembourser la PSV, il peut-être préférable de devancer le retrait du CELI.
- Si votre revenu imposable est élevé, le transfert des placements non enregistrés à la société peut être envisagé.

Plan de l'atelier

- Sensibilisation à la retraite
- L'évaluation de votre situation actuelle
- Les besoins financiers à la retraite
- Les stratégies de placement
- L'optimisation fiscale
- La vente d'une clinique dentaire
- Le plan de décaissement
- **Conclusion**

Conclusion

- Avez-vous un plan de décaissement?
- Savez-vous d'où proviendront vos revenus de retraite?
- Serez-vous en mesure d'atteindre vos objectifs financiers à la retraite?
- Quelle est votre stratégie de placement avant et durant la retraite?
- Votre fiscalité est-elle optimisée?
- Planifiez maintenant!



Merci!