

# les affaires

---

## La nouvelle manière d'en avoir plus dans vos poches

Par Daniel Germain

Publié le 24/08/2017 à 09:08



**Que peut-on vous offrir de plus quand les rendements sont partout semblables et qu'on a déjà réduit vos frais de gestion? Une planification fiscale des plus sophistiquées. Portrait d'une tendance (et de ce que vous pouvez en tirer).**

Parmi les fiscalistes, les avocats, les planificateurs financiers et les comptables, l'intrus est facilement repérable dans le large corridor attendant aux salles d'exposition de l'Hôtel Bonaventure, à Montréal. Avec son polo beige et son pantalon chino vert, on dirait un touriste qui s'est égaré au congrès de l'Association de planification fiscale et financière, début octobre.

Ce touriste, c'est moi.

Les bribes de conversation que j'intercepte me laissent deviner que les amendements au paragraphe 55(2) L.I.R. sont un thème chaud cette année dans la petite famille de la fiscalité. J'entends des blagues de comptable à ce sujet, mais même si je n'y comprends rien, l'idée qu'on puisse plaisanter sur des thèmes aussi techniques et pointus me fait sourire. Il y a une belle place au programme du congrès pour traiter la question. Figurent aussi une présentation, intitulée Régimes fiscaux Patent Box à l'international et la nouvelle déduction pour sociétés innovantes au Québec, et une autre, Élimination du régime des biens en immobilisations admissibles : opportunités, problématiques et nouvelles règles. Plusieurs autres thèmes plus ou moins obscurs pour les non-initiés auront été abordés durant cet événement de trois jours qui se tenait du 5 au 7 octobre.

Au cours de la première journée, en après-midi, l'auditoire de plusieurs conférences est clairsemé. C'est que la majorité des congressistes est massée dans une vaste salle pour écouter les présentations successives d'Éric Brassard et de Serge Lessard, deux professionnels des plus respectés du milieu. «Des rock stars de la fiscalité», me suis-je dit. C'est plein à craquer. La présentation du premier porte entre autres sur la rémunération par salaire et par dividende. Celle du second, sur l'accumulation et le retrait des placements dans une société de gestion. IMRTD, CDC, RTD, CRTG... les abréviations fusent, l'audience est captivée, je suis perdu.

**À lire dans le même dossier:**

[Pour qui, pourquoi, l'assurance vie permanente](#)

[Quand notre cerveau nous joue des tours](#)

[Les robots-conseillers, est-ce pour vous?](#)

[Comment planifier ses dons?](#)

[Le coût caché des fonds obèses](#)

À l'évidence, le touriste que je suis ne maîtrise pas la langue locale.

Les détails m'échappent, mais, sans pouvoir le nommer, un phénomène est perceptible. Je mettrai le doigt dessus des jours plus tard : l'optimisation fiscale, c'est hot !

Il n'y a rien de nouveau, direz-vous. Depuis toujours, le travail des comptables et des fiscalistes consiste à réduire la facture d'impôt de leurs clients. N'est-ce pas là de l'optimisation fiscale ? Pas tout à fait. Ou, du moins, pas toujours. Le travail du comptable, concentré sur les chiffres, s'inscrit dans une durée limitée. Il verra à ce que vous payiez moins d'impôt et obteniez le maximum de crédit au cours d'une année fiscale. Le fiscaliste se verra confier des situations plus complexes et déploiera des stratégies et des structures, comme une fiducie, dont l'impact fiscal se répercutera à plus long terme ; mais on n'y est pas encore.

Non, ça n'a rien à voir avec l'évasion fiscale. Dans sa plus simple expression, l'optimisation consiste à répartir ses placements dans différents types de compte (CELI, REEE, REER, REER du conjoint, etc.) de manière à diminuer ses impôts, mais surtout, au moment de la retraite, à les en sortir en réduisant au maximum l'emprise du fisc. Elle tient compte d'une foule d'éléments, dont les prêts entre conjoints, le fractionnement du revenu, le report des pertes, l'impôt minimum de remplacement et plus encore. Sa grande particularité est qu'elle s'opère à long terme.

«Il y a un intérêt indéniable depuis quelques années pour le sujet, notamment dans la phase de décaissement», affirme l'avocat et planificateur financier Serge Lessard. Chaque année, ce vice-président adjoint chez Manuvie fait de 100 à 200 présentations sur la question ou des sujets connexes à des professionnels de l'industrie financière.

Même les situations les plus simples sont compliquées. Prenez l'employé d'une PME, sans régime de retraite d'employeur, qui se demande s'il doit contribuer au REER (ou au régime volontaire d'épargne-retraite [RVER] de son employeur). Ses contributions pourraient lui donner droit à un remboursement d'impôt et, en abaissant son revenu net, lui procurer des crédits d'impôt et diminuer la note des frais de garde de ses enfants, lesquels sont modulés en fonction du revenu. Par contre, cela pourrait le pénaliser plus tard. Au moment de la retraite, quand il retirera l'argent du REER ou du RVER, il augmentera ces revenus, ce qui pourrait lui couper l'accès au Supplément de revenu garanti (SRG), dont les prestations diminuent rapidement à mesure que les revenus imposables du retraité augmentent.

Que doit faire cette personne ? Ignorer le RVER et le REER pour favoriser le CELI (qui ne donne pas droit à des déductions fiscales, mais dont les retraits ne s'ajoutent pas au revenu imposable) ou l'inverse ? La bonne réponse se situe sans doute entre les deux, mais bien peu de conseillers se donnent la peine de faire le calcul afin de connaître précisément la solution optimale. On utilisera plutôt l'intuition et des règles empiriques (du pouce) pour déterminer la stratégie d'épargne et de décaissement la plus avantageuse... à court terme.

Imaginez maintenant son patron, un entrepreneur dans l'industrie du boulon. Son entreprise génère plus d'argent que ce dont il a besoin pour vivre. Avec l'aide d'un avocat-fiscaliste, il crée ce qu'on appelle une société de gestion, c'est-à-dire une entreprise parallèle dans laquelle sont versés les revenus de la compagnie qui fabrique les boulons. Dans ce réservoir, l'argent ne dort pas. Il est investi selon la tolérance au risque de l'entrepreneur et selon son horizon de placement.

Contrairement à son employé qui gagne un salaire, l'entrepreneur a plusieurs options pour assurer son train de vie et celui de sa famille. Il pourrait décider de se payer en dividendes à partir soit de la société de gestion, soit de l'entreprise qui fabrique des boulons. Ou il pourrait se verser un salaire. Ou encore, une combinaison des deux. Le salaire est imposé à un taux plus élevé que le dividende, mais il comporte l'avantage de créer un espace REER. De

plus, il permettra à l'entrepreneur, au moment de la retraite, de toucher des prestations du Régime de rentes du Québec, ce que ne permet pas la rémunération par le dividende.

Quand l'entrepreneur décide de puiser l'argent dans la société de gestion, les choses se compliquent. En effet, deux grilles fiscales se juxtaposent alors, celle qui s'applique à la société et celle qui touche le particulier. Ces grilles permettent aux fiscalistes de concocter des stratégies qui donnent du fil à retordre même aux membres les plus brillants de la profession. Alors, imaginez à l'auteur de ces lignes...

Dans ce cas, trouver la solution idéale afin de réduire la facture fiscale pour une seule année est déjà fort complexe. Maintenant, étendez le problème sur une période de 35 ans, avec de l'accumulation et du décaissement de capital, la vente éventuelle de la société opérante (les boulons), ajoutez un conjoint et des enfants avec qui fractionner le revenu par l'intermédiaire d'une fiducie, une assurance vie permanente pour des besoins successoraux... Puis passez tout cela à travers le filtre de notre régime fiscal, avec son enchevêtrement de règles, d'exemptions et de crédits qui s'additionnent et s'annulent dans des réactions en cascades. Il y a déjà longtemps qu'on a dépassé, et de loin, la capacité de calcul de l'humain.

Pour y arriver, il faut donc recourir à des logiciels et des algorithmes puissants.

À l'entrepreneur, l'optimisation peut procurer un avantage qui se calcule en centaines de milliers, sinon en millions de dollars au moment de la succession. Dans le cas de l'employé, l'optimisation fiscale requiert sans doute des outils moins évolués, mais peut avoir un impact tangible sur son revenu disponible, autant durant sa vie active que pendant sa retraite.

### **Pourquoi c'est dans l'air du temps**

Si on voit poindre un engouement pour l'optimisation fiscale, cela n'en fait pas pour autant un concept nouveau. Relégué à l'arrière-plan, il s'est surtout manifesté par certaines règles empiriques, ce qui est encore souvent le cas aujourd'hui : favoriser le REER chaque année en période d'accumulation, décaisser d'abord l'épargne enregistrée à la retraite, égaliser les revenus le plus possible entre conjoints à l'aide du fractionnement, etc.

Dans le passé, les cabinets de services financiers se sont surtout battus sur le terrain des rendements du portefeuille. Depuis quelques années, la bataille s'est déplacée du côté des frais de gestion. Bientôt, on pourrait bien se disputer en territoire fiscal.

«L'optimisation fiscale ne compensera jamais le travail d'un mauvais gestionnaire de placement ou des frais de gestion élevés, mais dans un contexte où les frais sont en baisse partout et qu'il est difficile de se distinguer en offrant des rendements plus élevés que le concurrent [pensons aux FNB], l'optimisation fiscale devient une façon de se démarquer», croit Dany Provost, directeur, planification financière et fiscale, SFL Cité de Montcalm et associé chez Planium et Avanco. Le fiscaliste et actuaire est un pionnier dans le domaine. Il a fait avancer cette discipline au Québec en concoctant un puissant logiciel d'optimisation. [NDLR : il est chroniqueur au magazine Les Affaires Plus, au site [lesaffaires.com](http://lesaffaires.com) et au journal spécialisé Finance et Investissement].

François Levasseur a lui aussi flairé l'avantage que pouvait procurer ce service. Cet entrepreneur n'est pourtant pas fiscaliste, comptable ou planificateur financier. Il a fondé en 2000 une entreprise de logiciels, Kronos Technologies, qui offre des solutions clés en main pour les professionnels de la finance, notamment des logiciels de bases de données clients (CRM). Son entreprise a mis au point un outil d'optimisation qui permet aux professionnels de mieux conseiller leurs clients quant à la façon de répartir leurs épargnes et de les décaisser.

«Avec les nouvelles règles du MRCC2 et l'arrivée des robots-conseillers, nous voulons offrir une solution qui va plus loin», dit François Levasseur. Le MRCC2, ou modèle de relation client-conseiller phase 2, obligera les négociants en valeur mobilière à exprimer les frais facturés à leurs clients non plus en pourcentage de l'actif sous gestion, mais en dollars. Les clients connaîtront alors le véritable coût du conseiller et ils voudront en avoir pour leur argent. Par ailleurs, les robots-conseillers promettent des services de gestion de portefeuille à des prix nettement moins élevés que les courtiers traditionnels.

«À mon avis, les conseillers humains équipés de bons outils technologiques peuvent surpasser les robots-conseillers et justifier leurs frais», explique le pdg de Kronos. François Levasseur a confié à deux professionnels aguerris, les planificateurs financiers Martin Dupras et Nathalie Bachand, la mission de perfectionner le logiciel de sa firme. La nouvelle version de celui-ci n'est pas encore sur le marché, mais selon Martin Dupras, elle comptera parmi ses améliorations la capacité de traiter les cas où une société de gestion est présente, ce que n'offre pas la version actuelle.

Il faut le rappeler, une société de gestion augmente considérablement les possibilités en ajoutant de nouvelles variables à l'équation. La comparaison semblera certes boiteuse, mais c'est comme passer de la loterie 6/36 à la 7/49 : le nombre de combinaisons possibles est démultiplié, et le numéro gagnant, plus difficile à tirer.

Le bassin de clients potentiels est plus vaste qu'on ne pourrait le croire. «Bon nombre de professionnels incorporés, comme des médecins, des ingénieurs, des vétérinaires ou des dentistes, peuvent mettre en place une société de gestion», rappelle Éric Brassard, CPA, CA, planificateur financier, associé chez Brassard Goulet Yargeau. Et c'est cette clientèle qui a généralement les moyens de s'offrir des services de planification sophistiquée.

Il n'y a pas que le contexte d'affaires et le cadre réglementaire qui favorisent le développement d'outils d'optimisation. La technologie y contribue aussi, à commencer par la puissance des ordinateurs. Une chose aussi banale que des écrans plus grands et moins chers a donné un bon coup de pouce à Serge Lessard pour raffiner l'art du décaissement à partir d'une société de gestion. «Les fichiers Excel sont énormes. Sans plusieurs grands écrans, ce serait impossible de les manipuler facilement», dit-il.

Mais selon toutes les personnes interrogées, le plus grand crack d'Excel dans le domaine reste Dany Provost. Le fiscaliste a patenté une solution unique en greffant à un logiciel américain d'optimisation tout l'ADN de notre fiscalité, contenu dans un immense fichier Excel. Le résultat ? Une machine capable de mouliner dans les moindres détails les situations les plus compliquées. Durant des jours, elle raffine constamment ses résultats jusqu'à atteindre la solution optimisée presque parfaite.

Cette bête de calculs, reconnaît son géniteur, surpasse de loin les besoins de la plupart des gens. «Les outils développés par Kronos "font la job" pour 95 % des gens», dit-il.

Dans tous les cas, l'ordinateur proposera des solutions auxquelles ne pourrait penser un conseiller sans l'aide de la technologie. «Les logiciels d'optimisation proposent des solutions contre-intuitives, mais nettement plus efficaces», dit Dany Provost.

Par exemple, l'ordinateur pourrait conseiller à un client en phase d'accumulation d'économiser exclusivement dans le CELI durant trois ans, puis, à la quatrième, de tout transférer dans un REER. Contrairement à beaucoup de professionnels, le logiciel pourrait recommander de ne pas épuiser l'épargne non enregistrée avant de piger dans les REER. Ou vider en peu de temps le REER, pour le transférer au CELI.

Les solutions proposées dépendront des objectifs du client. Le logiciel ne présentera pas la même solution selon que le client veuille épuiser son capital durant sa retraite ou qu'il désire laisser un héritage, par exemple. Dans ce cas, il proposera une solution comprenant une assurance vie permanente, comme celle que recommanderait un conseiller humain, mais plus raffinée. Et pour ceux qui ont de l'épargne à l'extérieur des REER et du CELI, que ce soit à l'intérieur d'une société de gestion ou non, cette solution fera toujours une place prépondérante aux produits financiers les plus avantageux d'un point de vue fiscal, dont les fonds communs structurés en sociétés. Ces fonds ne cristallisent les rendements qu'au moment de la vente, comme une action, contrairement aux fonds communs ordinaires qui génèrent régulièrement des gains en capital en raison des transactions du gestionnaire.

### **Une solution miracle ?**

Un logiciel qui indique dans quelles cases mettre votre épargne (CELI, REER, REER du conjoint...), dans quel ordre, selon les particularités fiscales du placement (intérêt, dividende, gain en capital) et, inversement, comment retirer cet argent pour alléger au maximum la facture d'impôt... il faut le reconnaître, c'est génial.

Parfait ? «La meilleure des solutions technologiques ne peut pas tenir compte des facteurs humains», rappelle le planificateur financier Martin Dupras. Notre vie n'est pas mathématique. Nous avons chacun nos principes, nos préférences, notre tolérance à l'égard du risque, et la machine peut difficilement en tenir compte.

S'il y a une chose qu'ont en commun la machine et l'humain, c'est l'incapacité à prédire l'avenir. Ainsi, bien qu'il puisse calculer sur un horizon lointain, l'ordinateur ne peut nous dire si nous aurons en cours de route à changer d'emploi, à vendre prématurément notre entreprise, à divorcer de notre conjoint ou à lutter contre la maladie.

«C'est beau de vouloir projeter dans l'avenir, dit Éric Brassard. Mais il y a des limites. On doit faire du fine tuning chaque année avec les clients.»

Et qui peut affirmer que les règles fiscales sont immuables ? C'est pourquoi l'optimisation à très long terme laisse dubitatif et qu'on s'intéresse davantage, dans l'industrie, à celle qui touche spécifiquement le décaissement.

Toutefois, il reste des épargnants qui auraient intérêt à se préoccuper de la question autant avant qu'après la retraite : les candidats admissibles au Supplément de revenu garanti, une prestation de retraite d'appoint prévue pour les personnes âgées à faible revenu.

L'ironie, c'est que l'optimisation fiscale permet à des retraités aisés de toucher le SRG, alors que d'autres qui en auraient vraiment besoin ne peuvent en bénéficier faute d'avoir été bien conseillés durant leur vie active.

À l'entrepreneur, l'optimisation peut procurer un avantage qui se calcule en centaines de milliers, sinon en millions de dollars au moment de la succession.

Les candidats admissibles au Supplément de revenu garanti auraient intérêt à se préoccuper d'optimisation fiscale.

### **Parfois un gros impact, parfois non**

L'optimisation fiscale permet à tout coup d'avoir plus d'argent, mais l'impact est variable selon les situations. Il est parfois marginal. Nous avons soumis trois cas sommaires à Dany Provost. Si tout le monde en profite, un seul parmi les cas soumis ressort nettement gagnant : l'entrepreneur. Concentrons-nous donc sur ce premier cas.

→ Elle : entrepreneure, 45 ans

Revenu : 220 000 \$ (salaire et dividende)

Aucun régime de retraite, REER de 250 000 \$ et CELI de 46 000 \$ en 2016

→ Lui : salarié, 46 ans

Revenu : 150 000 \$ (salaire)

Pas de régime de retraite, 200 000 \$ de REER et 30 000 \$ de CELI en 2016

Le ménage a un enfant de 10 ans.

Nous avons établi un besoin permanent de 150 000 \$ (coût de vie, donc net) indexé pour le couple jusqu'à 95 ans. L'objectif consiste à minimiser les impacts fiscaux, dont la récupération de la pension de la Sécurité de la vieillesse, et à optimiser la valeur successorale. Autrement dit, le but est de léguer le patrimoine le plus important au décès tout en maintenant un rythme de vie de 150 000 \$ par année. «On aurait pu établir comme objectif de liquider tout le patrimoine jusqu'au décès et d'augmenter le budget, mais la démonstration aurait été moins spectaculaire», dit Dany Provost.

Résultats : La valeur liquidative s'élève à 3,5 M\$ lorsque la situation n'est pas optimisée, c'est-à-dire en tentant de minimiser l'impôt chaque année, sans planification à long terme. Les placements dans ce cas sont des fonds communs standard (structure de fiducie). Une fois optimisée, avec des fonds communs structurés en société, la valeur double à plus de 7 M\$. Le résultat a été obtenu sans que le ménage ait à réduire son rythme de vie. Seule l'optimisation agit.

Comment ? Outre l'utilisation des fonds structurés en société, on observe en consultant les graphiques ci-bas qu'on n'épuise pas le CELI dans le scénario optimisé, au contraire. On préfère ici payer plus d'impôt chaque année, notamment en puisant davantage dans la société de gestion. Mais on garnit le CELI, sur lequel le fisc n'a aucune prise au moment de la succession.

Hypothèses : Rendement annuel de 3,9 %/Tables d'imposition 2016 indexées pour les années subséquentes/Inflation de 2,1 % par année/Âge au décès : 95 ans