

À vos marques, prêts, donnez!



DAVID LEMIEUX

Vice-président et directeur général,
Valeurs mobilières Desjardins

Par définition, l'héritage désigne ce qui est transmis par succession. Même si l'origine du mot ne l'associe en rien au décès, la croyance populaire est qu'un héritage se lègue d'un défunt à une prochaine génération. Pourtant, rien n'empêche une personne de transmettre de son vivant une partie de son patrimoine. C'est ce qu'on appelle le « don du vivant ».

Ce dernier peut représenter une avenue plus qu'intéressante sur le plan humain comme financier... à condition d'éviter le piège des émotions!



Donner avec le cœur, mais de manière réfléchie

Qu'on choisisse de donner à des proches ou à une fondation, faire un don de son vivant est une expérience d'une grande intensité. Imaginez la joie de voir votre enfant accéder à sa première propriété ou démarrer son entreprise. Ainsi, dans le contexte économique actuel, il peut être tentant de donner avec le cœur sans avoir considéré tous les angles.

Par exemple, il faut d'abord avoir la certitude qu'on ne survivra pas à son patrimoine. Une analyse approfondie de votre situation financière doit démontrer que les fonds sont suffisants pour pallier le pire scénario et que ce cadeau ne vous place pas dans une situation précaire dans l'avenir. De plus, demandez-vous si vos proches sont outillés pour gérer adéquatement une somme d'argent importante, particulièrement s'ils n'ont pas de projet précis. Par ailleurs, certains dons, comme une résidence secondaire ou un immeuble locatif, peuvent entraîner de l'impôt immédiat sur le gain en capital pour le cédant, qui devra dénicher les liquidités pour l'acquitter. Enfin, si nos proches font un usage décevant de notre legs, cela peut engendrer des conflits familiaux regrettables.

Pour vivre une expérience de don positive, la clé du succès réside dans un accompagnement bienveillant par un professionnel ou une professionnelle. La planification financière, les projections de revenu à la retraite et le bilan successoral vous permettront de passer à l'action de manière réfléchie et en toute tranquillité d'esprit.

Le bulletin Focus prend le virage numérique!

L'édition de décembre 2024 sera la dernière version imprimée. À compter d'avril 2025, le bulletin Focus sera accessible dans votre portail sécurisé sur vmdconseil.ca. En plus de contribuer à réduire notre consommation de papier, le bulletin numérique sera plus étoffé et plus convivial.

Vous n'avez pas votre accès au portail sécurisé? Demandez-le à votre gestionnaire de patrimoine. Si vous le souhaitez, d'autres documents, comme vos relevés trimestriels et feuillets fiscaux, pourront vous être transmis de cette façon.

Le transfert d'entreprise : pas qu'une question de chiffres!



ANNE-MARIE FOURNIER

Notaire, pl. fin et D. Fisc.

Conseillère principale en planification successorale

Qu'il soit en faveur de vos enfants ou d'un acquéreur externe, un transfert intergénérationnel comporte divers aspects plus humains que la transaction en soi.

Bien que le produit de la vente de votre entreprise constitue souvent une portion considérable du capital disponible pour financer votre retraite, il ne faut pas négliger le fait que votre entreprise a aussi été une part importante de votre vie. Au-delà des aspects financier, fiscal et légal liés à un transfert, il s'avère primordial d'établir un plan de match pour la transmission des valeurs et de la philosophie de votre entreprise.

Le transfert en faveur de vos enfants

Le tout premier point à confirmer est leur désir de prendre la relève. Est-il aussi fort que votre souhait de leur céder votre entreprise? Dans l'affirmative, il est possible que vos enfants travaillent déjà dans l'entreprise depuis un certain temps et possèdent de très bonnes connaissances quant à son fonctionnement, étant donné qu'ils ont généralement pu occuper diverses fonctions au fil des ans.

Il serait toutefois pertinent de veiller à les intégrer graduellement aux processus décisionnels et aux rencontres avec vos fournisseurs et clients afin que ces derniers puissent se familiariser avec la relève.

Il serait aussi judicieux de discuter avec vos enfants de leur vision du futur de l'entreprise, surtout si un déménagement ou des projets d'expansion sont envisagés. Une discussion franche évitera les mauvaises surprises et des tensions lors des rencontres familiales futures!

« Le tout premier point à confirmer est leur désir de prendre la relève. »



Se tourner vers un acquéreur externe

Ce dernier est généralement intéressé à votre secteur d'activité, à votre clientèle et/ou à la rentabilité de votre entreprise. Une telle transaction se conclut donc souvent à un rythme plus rapide qu'un transfert intergénérationnel en faveur des enfants, l'acquéreur ne désirant pas partager les pouvoirs décisionnels. Vous pourriez néanmoins identifier quelques employés clés capables de soutenir l'acquéreur à la suite de votre départ. Il est également préférable de s'enquérir de ses objectifs, notamment quant à la stabilité du personnel et à la conservation des liens d'affaires existants.

Apprivoiser graduellement le changement

Que le transfert soit en faveur de vos enfants ou d'un acquéreur externe à votre entreprise, il n'en demeure pas moins que le plus important est la façon dont vous percevez les choses. Certains entrepreneurs sont très à l'aise avec le changement de cap de leur entreprise une fois le transfert effectué, mais d'autres ne peuvent s'y résoudre, préférant attendre de trouver un acquéreur partageant la même vision qu'eux.

Une chose est sûre, il vaut toujours mieux éviter de devoir prendre une décision relative au transfert sans avoir pu y réfléchir longuement au préalable. Commencer à y penser ne vous obligera en rien à aller de l'avant immédiatement, et vous aurez une plus grande tranquillité d'esprit le moment venu!

Trois questions... sur l'horizon de placement



MICHEL DOUCET

Vice-président, stratège d'investissement et gestionnaire de portefeuille

Investir avec une vision qui marie l'horizon à vos ambitions.

1. Quel est le rôle de l'horizon de placement?

Il est essentiel pour guider vos choix d'investissement. Il représente la durée pendant laquelle vous prévoyez de maintenir vos placements avant de les utiliser. Si votre horizon est à long terme, vous pouvez considérer des actifs plus risqués, comme les actions, pour des rendements potentiellement plus élevés. À l'inverse, un horizon plus court vous conduira vers des placements plus sûrs, tels que les solutions en marché monétaire et les obligations. N'oubliez pas que la diversification entre l'encaisse, les obligations, les actions et les placements alternatifs est importante dans un portefeuille, indépendamment des variations temporelles.

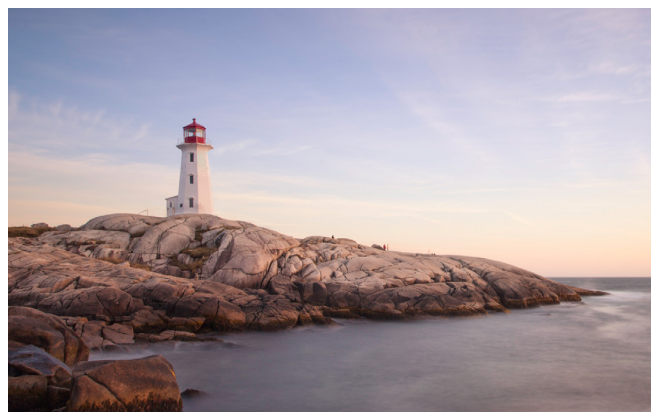
2. Comment déterminer mon horizon?

Commencez par évaluer vos besoins financiers à différents horizons temporels (court, moyen et long terme). Votre tolérance au risque joue aussi un rôle crucial dans cette équation. Voulez-vous naviguer dans les eaux agitées des marchés pour des rendements potentiels plus importants? Ou préférez-vous une croisière plus douce et stable pour des rendements plus modestes? Comprendre cette dynamique est fondamental pour façonner un portefeuille qui reflète vos objectifs financiers et votre profil d'investisseur.

Si votre situation financière ou vos objectifs changent, réévaluer votre plan financier avec votre gestionnaire de patrimoine vous permettra d'adapter votre portefeuille selon vos besoins et votre tolérance au risque.

3. Mes objectifs peuvent-ils influencer mon horizon?

Bien sûr! Vos objectifs nécessiteront une planification minutieuse qui assure la disponibilité des fonds au bon moment tout en prenant en considération les incidences fiscales. Vous vous demandez comment donner de votre vivant à une cause qui vous tient à cœur sans compromettre la sécurité financière de votre famille? Parlez à votre gestionnaire de patrimoine, qui pourra vous conseiller pour ajuster votre horizon de placement en vous orientant vers le type d'actif à liquider et le moment optimal pour le faire. Cela permettra de maximiser les avantages financiers et fiscaux pour vous et l'organisme que vous soutenez.



Votre gestionnaire de patrimoine peut également vous aider à structurer le don de manière à avoir un effet significatif en intégrant cet acte philanthropique dans votre stratégie globale d'investissement. Par exemple, les rendements d'un portefeuille en investissement responsable peuvent être utilisés pour financer des initiatives caritatives, créant ainsi une boucle durable où le capital investi continue à générer des retombées positives.

« Un horizon de placement va au-delà d'une simple question temporelle. »

En conclusion, un horizon de placement va au-delà d'une simple question temporelle. Il guide votre navire à travers les imprévus et les cycles économiques et d'investissement, assurant votre arrivée à la destination que vous avez choisie.

Planification testamentaire : au-delà des simples mots



CATHERINE BEAUCHAMP
Notaire, M. Fisc., TEP
Conseillère principale
en planification successorale

Rédiger ou réviser un testament ne fait pas mourir! Mais il faut savoir qu'en plus d'écrire vos volontés, il vous faudra aussi sortir vos chiffres!

Une bonne planification testamentaire s'appuie d'abord sur un testament en bonne et due forme. Cela demande de travailler avec un professionnel, tel qu'un notaire, qui saura libeller le testament de façon à ne pas laisser place à l'ambiguïté.

Ce à quoi on s'attend moins, c'est qu'une démarche testamentaire va générer moult questionnements et émotions. Pire! Un testament n'est pas statique : il doit évoluer avec la situation de nos proches et la composition de notre patrimoine, ce qui nous force à le revisiter périodiquement.

Le bilan successoral : la pierre angulaire

Le bilan successoral constitue la liste des avoirs et des dettes du testateur en date du jour. À titre d'exemple, le bilan peut contenir notamment la valeur des propriétés, des véhicules, des bijoux, des œuvres d'art, des placements et des actions de sociétés ainsi que le montant des dettes personnelles et hypothécaires. Pour un entrepreneur, le bilan est constitué en tenant aussi compte de sa structure organisationnelle.

En plus d'offrir une vue d'ensemble du patrimoine, ce qui permet de mieux déterminer les objectifs au moment de la planification testamentaire et successorale, un tel bilan permet au testateur d'identifier et de calculer les incidences fiscales applicables au moment de son décès.

De plus, le bilan permet au testateur d'estimer le manque de liquidités successorales et de corriger la situation en mettant en place, avec l'aide de professionnels, des stratégies appropriées, par exemple souscrire une police d'assurance vie.

En d'autres mots, le bilan successoral permet de « chiffrer » le testament et de s'assurer que son application saura tenir la route.

Des outils qui évoluent dans le temps

Le testateur doit être conscient que son bilan successoral risque d'évoluer dans le temps, par exemple en raison :

- d'une période d'accumulation d'actifs;
- d'une période de décaissement d'actifs – par exemple lors de la retraite;
- de la réception d'un héritage important;
- d'une restructuration organisationnelle – pour un entrepreneur.

Il importe ainsi que le testateur ait la discipline de tenir à jour son bilan successoral et d'apporter les modifications requises à son testament, s'il y a lieu. Or, ce besoin de faire évoluer le testament avec le temps s'avère difficile à déceler si on n'a jamais fait l'exercice de chiffrer ses volontés.

Relire et réviser son testament

On doit développer le réflexe de réviser son testament lorsque survient un événement de vie tel qu'une séparation ou le décès d'un proche, mais aussi en cas de changements significatifs à son bilan successoral afin de s'assurer du respect de ses volontés.

Si vous n'avez jamais fait l'exercice de chiffrer votre testament, votre gestionnaire de patrimoine peut vous y aider. N'hésitez pas à lui en parler.



Siège social
1170, rue Peel, bureau 300
Montréal (Québec) H3B 0A9

Ce document s'appuie sur des informations publiques obtenues de sources jugées fiables. Le contenu fiscal est notamment basé sur la législation et les politiques administratives publiées au moment de la rédaction. Le Mouvement des caisses Desjardins ne garantit d'aucune manière que ces informations sont exactes ou complètes. Ce document est communiqué à titre informatif uniquement et ne constitue pas une offre ou une sollicitation d'achat ou de vente. Il ne peut en aucun cas être considéré comme un engagement du Mouvement des caisses Desjardins, et celui-ci n'est pas responsable des conséquences d'une quelconque décision prise à partir des renseignements contenus dans le présent document. Les prix et les taux sont donnés à titre indicatif seulement, car ils peuvent varier en tout temps, en fonction des conditions de marché. Les rendements passés ne garantissent pas les performances futures, et les Études économiques du Mouvement des caisses Desjardins ne constituent aucunement une prestation de conseil en matière d'investissement. Les opinions et prévisions figurant dans le présent document sont, sauf indication contraire, celles des auteurs et ne représentent pas la position officielle du Mouvement des caisses Desjardins.

Desjardins Gestion de patrimoine est un nom commercial utilisé par Valeurs mobilières Desjardins inc. Valeurs mobilières Desjardins inc. est membre de l'Organisme canadien de réglementation des investissements (OCRI) et du Fonds canadien de protection des investisseurs (FCPI).