

## La vraie valeur du conseil



**DAVID LEMIEUX**  
Vice-président et directeur général,  
Valeurs mobilières Desjardins

Depuis maintenant plus de 31 ans, Valeurs mobilières Desjardins et ses équipes protègent et font fructifier le patrimoine d'un nombre toujours croissant de clients. Or, si c'est bien le conseil en placement qui est au cœur de l'ADN de votre gestionnaire de patrimoine, la valeur de la relation que vous entretenez avec ce dernier dépasse de beaucoup la simple recommandation de titres.

La plupart des gens ont une idée des principes généraux qui régissent les marchés. L'inflation, dont on a beaucoup parlé cette année, les taux d'intérêt, les grandes banques, les récessions... Maintenant, que faire de cette information, et plus précisément, comment influence-t-elle votre situation?

« Chaque personne est unique, et chaque moment de vie est différent. »

Votre partenaire et vous êtes en période de préretraite? Cela ne veut certainement pas dire que la façon dont votre patrimoine est géré doit être similaire, et c'est là que toute la valeur des conseils, de l'encadrement et de la planification offerts par un ou une gestionnaire de patrimoine prend tout son sens.

Confier vos avoirs à l'une de nos équipes, c'est compter sur la tranquillité d'esprit de savoir que les actifs que vous avez mis une vie entière à bâtir sont optimisés et protégés par des experts de haut niveau.

En plus de vous présenter les opportunités de placement les plus adaptées à votre situation, votre gestionnaire de patrimoine agit en tant que conseiller afin de vous aider

à développer les bons réflexes qui vous permettront de voir au-delà des grands titres de l'actualité financière.

Je vous invite donc à le contacter pour toute question, préoccupation ou planification de projets qui vous tiennent à cœur. Sa mission sera toujours de vous conseiller dans le meilleur de vos intérêts afin de faire croître votre patrimoine et celui de votre famille, et de vous permettre d'en profiter au maximum.



## Une offre de protection optimisée

Proposer le bon produit, à la bonne personne, au bon moment. C'est ce que les gestionnaires de patrimoine font au quotidien avec leurs recommandations en placement. Mais saviez-vous que nos équipes, en collaboration avec des experts en assurances dédiés à la clientèle de Valeurs mobilières Desjardins, peuvent maintenant vous accompagner avec une offre de protection optimisée? Pour tous vos besoins en assurances, qu'il s'agisse de produits Desjardins ou non, contactez simplement votre gestionnaire de patrimoine!

## Exemption pour résidence principale : la question qui tue



**VINCENT SIGOUIN-MARQUIS**  
Conseiller principal en  
planification financière

L'exemption pour résidence principale soulève bien des questions, notamment quant au choix de la propriété à désigner. Peut-être avez-vous acheté un chalet récemment? Dans ce cas, est-il préférable de choisir celui-ci ou la maison comme résidence principale? Tâchons d'y voir plus clair.

La non-imposition du gain en capital (GC) sur la résidence principale est une exemption fiscale qui permet d'exonérer, en partie ou en totalité, le GC réalisé à la disposition d'un bien se qualifiant comme résidence principale, c'est-à-dire habité par vous, votre conjoint, votre ex-conjoint ou votre enfant, à un moment de l'année. Elle se calcule ainsi :

$$\text{L'exemption} = \text{Gain en Capital} \times \left( \frac{1 + \text{nombre d'années désignées}}{\text{nombre d'années détenues}} \right)$$

### Pleins feux sur le gain annuel moyen

À première vue, plusieurs seront tentés de choisir la maison comme résidence principale si sa juste valeur marchande (JVM) est supérieure. Or, la solution optimale consiste à répartir l'exemption entre les deux propriétés, afin de désigner celle sur laquelle le gain annuel moyen est le plus élevé.

Exemple :

	Maison	Chalet
Achat	en 2010 – 300 000 \$	en 2020 – 300 000 \$
JVM 2023	650 000 \$	550 000 \$
Détention	14 ans	4 ans

Le gain annuel moyen lié à la maison équivaut à 25 000 \$ (350 000 \$/14 ans), tandis que celui du chalet est de 62 500 \$ (250 000 \$/4 ans), donc plus élevé.

Si la maison est vendue en 2023, il serait avantageux de choisir celle-ci comme résidence principale seulement de 2010 à 2020, et de désigner le chalet de 2021 jusqu'à l'année de la vente, le « +1 » permettant l'exemption complète. Pour les années de « double détention », le bien ayant le gain annuel moyen le plus élevé devrait avoir priorité, soit le chalet dans ce cas-ci.

Note : les exemples présentés dans ce texte sont simplifiés pour fins de compréhension.

Pour 2023, le GC imposable sera de 25 000 \$, obtenu ainsi :

GC imposable	= (650 000 \$ - 300 000 \$) X 50 %	= 175 000 \$
<b>Moins :</b>		
Exemption	= 175 000 \$ X ((1 + 11) / 14)	= 150 000 \$
GC net	= 175 000 \$ - 150 000 \$	= 25 000 \$

Le propriétaire paiera de l'impôt dans sa déclaration 2023 pour réduire sa facture fiscale lors de la disposition du chalet. Puisque la variation de la JVM du chalet et l'année de disposition sont inconnues pour le moment, il importe de consulter son gestionnaire de patrimoine avant de faire un choix.

### Autres cas particuliers

Et en cas de décès? Les deux propriétés seront réputées vendues à ce moment et le principe illustré ci-dessus demeure le même.

Qu'arrive-t-il si vous êtes propriétaire-occupant d'un triplex et que votre logement représente 40 % de la superficie totale? Le 60 % qui est loué ne pourra pas bénéficier de l'exemption pour résidence principale<sup>1</sup>. Si le triplex a été acheté 300 000 \$ et revendu ultérieurement 800 000 \$, le GC imposable sera réduit de l'exemption proportionnelle à la superficie occupée par le propriétaire, soit :

$$(500 000 \$ \times 50 \%) - (250 000 \$ \times 40 \%) = 150 000 \$$$

Dernière chose à garder en tête : conservez toujours les factures des travaux réalisés au fil des ans; ils pourraient avoir une incidence sur les calculs présentés plus haut. À discuter avec votre conseiller!



<sup>1</sup> Outre la superficie, d'autres facteurs peuvent avoir une incidence sur la valeur relative de chaque logement.

## Trois questions sur... le profil d'investisseur



**MICHEL DOUCET**

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

*Loin des chiffres, près du cœur; ou comment mettre en pratique le fameux adage « Connais-toi toi-même ».*

### 1. À quoi sert le profil d'investisseur?

J'aime dire qu'il sert à déterminer la destination à laquelle on veut se rendre, et *comment* on va s'y rendre. Études? Maison? Voyages? Année sabbatique? Retraite? Ensuite, il s'agit de choisir l'architecture à mettre en place pour que vous atteigniez vos grands objectifs de vie. Telle une boussole, elle permettra de garder le cap et de ne pas s'égarer en chemin.

Il faut faire attention à ne pas confondre profil d'investisseur et niveau de tolérance au risque. Le second fait partie des éléments essentiels qui composent le premier, mais ne saurait le résumer. Pour le dire en quelques mots, votre tolérance au risque représente simplement votre capacité à absorber les mauvaises nouvelles.

### 2. Comment fait-on pour bien se connaître?

Pas évident, n'est-ce pas? Qui suis-je, où est-ce que j'ai envie d'aller et qu'est-ce que je veux vraiment? Ce sont des questions d'ordre philosophique, parfois très difficiles à répondre, mais qui prennent tout leur sens en matière d'investissement. Dans certains cas, ça peut même être déstabilisant d'y réfléchir.

La bonne nouvelle, c'est que le rôle de votre gestionnaire de patrimoine est de vous accompagner dans cette quête. C'est d'ailleurs pour toutes ces raisons qu'il vous pose tant de questions! Des questions fondamentales auxquelles il va vous aider à trouver des réponses financières, fiscales, successorales, etc.

### 3. Un profil, ça évolue ou c'est statique?

La réflexion ne se termine jamais; chaque jour, j'apprends à me connaître. Le profil d'investisseur est toujours en mouvement, à l'image de notre vie. En cours de route, les aléas surviennent. Une séparation; un héritage; votre enfant qui a besoin d'un coup de pouce pour l'achat de sa première maison; l'envie de retourner aux études ou sur le marché du travail. On va revoir ses objectifs et son plan. On va s'adapter. Le passage du temps et nos expériences font qu'on se questionne



« Le conseil financier est une histoire de connexion humaine avant tout. »

constamment et que parfois, on désire prendre un autre chemin que celui qu'on avait décidé d'emprunter il y a trois ou cinq ans.

Je recommande donc de discuter de son plan une fois par année au moins avec son conseiller. Contexte familial, valeurs, besoins, rêves, biais cognitifs et émotifs... il ne devrait y avoir aucun secret entre lui et vous. Il devrait aussi être systématiquement informé de ce qui change dans votre vie : mieux il vous connaît, meilleures sont ses recommandations.

Votre gestionnaire de patrimoine sait naviguer dans le bruit des marchés, y compris dans les tempêtes. Il vous écoute, il vous rassure, il améliore votre niveau de littératie financière. La notion de profil d'investisseur vient finalement nous rappeler que le conseil financier est une histoire de connexion humaine avant tout. On comprend dès lors que c'est la qualité de cette relation qui permet d'articuler efficacement les différents éléments qui composent la gestion de votre patrimoine.

## Le CELIAPP : en profiter sans (trop) se fatiguer



**CATHERINE BOUCHARD**  
Conseillère principale en  
planification financière

*Il y a différentes raisons de s'intéresser au compte d'épargne libre d'impôt pour l'achat d'une première propriété (CELIAPP). En voici deux majeures.*

### **Vous reprendrez bien un peu de REER?**

Et si je vous disais que les montants accumulés dans ce nouveau régime enregistré peuvent être transférés dans votre REER sans toucher vos droits de cotisation? Intéressant, non?

Puisqu'il permet d'épargner jusqu'à 8 000 \$ par année à l'abri de l'impôt, en considérant un plafond à vie de 40 000 \$, le CELIAPP vient ni plus ni moins ajouter 40 000 \$ de cotisations déductibles aux fins de l'impôt. C'est donc une bonne idée d'en ouvrir un même si vous ne souhaitez pas devenir propriétaire, à condition d'être admissible. Règle générale, on ne doit pas avoir détenu et occupé une habitation, comme lieu principal de résidence, dans l'année avant l'ouverture du CELIAPP, ni dans les quatre années précédentes.

### **Combiner RAP et CELIAPP : vive la multiplication des gains!**

Une autre particularité du CELIAPP qui retient l'attention si vous désirez aider vos enfants dans le processus d'achat d'une première propriété : vous pourriez proposer une contrepartie annuelle à leur CELIAPP, modulée selon leur taux marginal d'imposition.

Supposons qu'un enfant cotise 2 960 \$ de son propre argent en ayant un taux marginal de 37 % et que le

## Propriétaire, vous dites?

Si vous possédez un immeuble locatif sans jamais y avoir habité ou un chalet aux Îles-de-la-Madeleine occupé seulement lors des vacances estivales, sachez que ça ne compte pas.

Cependant, si vous vivez chez votre conjoint, qui est propriétaire de votre lieu principal de résidence, vous ne pourrez pas profiter du CELIAPP. Ce régime pourrait être ouvert avant d'emménager avec un conjoint déjà propriétaire; vous pourrez alors utiliser le CELIAPP pour acheter votre part de la propriété ou bonifier votre retraite.

parent lui donne 5 040 \$ afin de compléter sa cotisation annuelle de 8 000 \$. La beauté de la chose, c'est que le coût pour l'enfant sera nul vu l'économie d'impôt à laquelle il aura droit s'il déduit sa cotisation. Ce don de 5 040 \$ est donc plus payant qu'un legs futur du même montant, et le revenu de placement généré ne vous sera pas attribué.

De plus, l'enfant pourrait ensuite utiliser l'économie d'impôt pour cotiser à son REER, bonifiant ainsi sa mise de fonds pour l'achat d'une propriété grâce au RAP. Au bout de cinq ans, le total cotisé serait de 40 000 \$ dans le CELIAPP et de 14 800 \$ dans le REER. Si le rendement était de 5 %, la somme accumulée sur 15 ans serait donc de 102 248 \$. Pas mal comme mise de fonds n'est-ce pas?

