



VOTRE RÉSUMÉ FINANCIER



VOTRE CONSEILLER

Alexandre Leblond Planificateur Financier

Leblond Planification Financière

500-825 boulevard Lebourgneuf, Québec QC

G2J 0B9

(418) 570-7356

alexandre.leblond@sfl.ca

www.leblondpf.com

TABLE DES MATIÈRES

Table des matières	2
Avis de non-responsabilité	4
Hypothèses	5
Passez en revue les hypothèses sous-jacentes de votre plan.	
Remarques à propos du plan	6
Cette section comprend des renseignements supplémentaires sur votre plan.	
Les sept champs de la planification financière	7
Champ #1: Retraite	8
Paie de retraite	14
Détails des rentrées de fonds à la retraite au fil du temps.	
Champ #2: Placements	16
Champ #3: Fiscalité	25
Champ #4: Aspects légaux	28
Champ #5: Gestion des risques	32
Champ #6: Succession	40

Champ #7: Finances et gestion budgétaire 45

Valeur nette 49

Cette section vous fournit des détails sur votre valeur nette actuelle et projetée.

Ordre de priorités 51

AVIS DE NON-RESPONSABILITÉ

Important : Les résultats affichés sur la présente illustration ne sont pas des garanties ou des projections liées au rendement futur. Les résultats affichés ne sont fournis qu'à titre indicatif. La présente présentation comprend des déclarations prospectives et il n'est aucunement garanti que les opinions et les points de vue qui y sont exprimés se concrétiseront. Les données historiques affichées représentent un rendement antérieur, ce qui ne sous-entend ni ne garantit aucunement des résultats futurs comparables.

Les hypothèses financières actuelles utilisées dans la présente illustration sont fondées sur les renseignements que vous avez fournis et examinés. Ces hypothèses doivent être réexaminées régulièrement pour veiller à ce que les résultats soient rajustés en conséquence. Les plus minimes variations dans les données du plan financier actuel peuvent avoir une incidence considérable sur le résultat de la présente illustration. Toute représentation inexacte de votre part au sujet des faits ou des présomptions utilisés dans la présente illustration pourrait invalider les résultats.

La présente illustration ne constitue aucunement un conseil dans les domaines juridique, comptable ou fiscal. Il est de votre responsabilité de consulter un professionnel approprié dans lesdits domaines soit de manière indépendante soit conjointement avec le présent processus de planification.

La présente illustration ne vise pas à substituer à votre propre jugement ni à éliminer la nécessité de faire votre propre évaluation ou analyse. La présente illustration est conçue pour compléter votre propre planification et votre propre analyse afin de vous aider à réaliser vos objectifs financiers.

Les résultats pourraient varier avec chaque utilisation ou au fil du temps.

Les résultats présentés dans la présente illustration ne sont pas des prédictions de résultats attendus. Les résultats réels pourraient varier substantiellement en fonction de facteurs externes qui vont au-delà de la portée et du contrôle de la présente illustration. Les données historiques sont utilisées pour formuler les hypothèses futures employées dans l'illustration, comme le taux de rendement. Le rendement antérieur ne garantit ni ne prédit aucunement le rendement futur. Les taux de rendement et les résultats réels pourraient

varier de manière considérable par rapport à ce qui est représenté sur la présente illustration.

Placements envisagés

La présente illustration ne prend pas en compte le choix de chaque valeur mobilière, elle ne fournit que des portefeuilles modèles. Les résultats compris dans la présente illustration ne constituent aucunement une véritable offre d'achat, de vente ou de recommandation d'un portefeuille ou d'un produit en particulier. Tous les placements comportent des risques inhérents. Les classes d'actifs et les taux de rendement utilisés dans l'illustration sont de nature générale. Les illustrations ne sont pas représentatives des rendements futurs des placements réels, lesquels fluctueront au fil du temps et pourraient perdre de la valeur. Reportez-vous à la section « Répartition d'actifs » du présent rapport pour obtenir des détails sur les hypothèses relatives au taux de rendement utilisées partout sur la présente illustration.

L'investissement comporte des risques, y compris le risque de perdre une portion ou l'intégrité de votre placement initial.

HYPOTHÈSES

Date du plan Taux d'inflation

2,10 %

Âge à la retraite

Martin

60

Espérance de vie

Martin

95

Dépenses

Il est possible que vous ayez prévu des fonds pour l'épargne ou pour rembourser vos dettes. On suppose que les montants personnels non affectés sont dépensés avant la retraite.

Fractionnement du revenu

L'ARC vous permet d'affecter jusqu'à la moitié (50 %) de votre revenu de pension admissible à votre époux ou à votre conjoint de fait afin de réduire le montant combiné d'impôt à payer. Par défaut, votre revenu de pension sera fractionné dans votre plan en fonction de ces règles afin d'équilibrer le plus possible vos revenus nets respectifs.

Taux de rendement

Plan actuel Recommandé

5,78 %

5,78 %

Profil d'investisseur

Recommandé

Portefeuille mixte

Les taux de rendement ci-dessus constituent le point de départ de vos placements personnels et servent de taux initiaux pour vos profils actuels et recommandés. Pour des renseignements plus détaillés, veuillez consulter les sections supplémentaires incluses dans ce rapport.

REMARQUES À PROPOS DU PLAN

Renseignements sur le ménage

Client

Nom : Martin
DN/Âge: 45 ans
Adresse : Québec
État matrimonial : Conjoint(e) de fait

Membres de la famille

Nom : Alice
Relation avec le client : Enfant
DN/Âge: 10 ans
Adresse : Québec

Sommaire et notes

Vous nous avez donné le mandat de vous produire une analyse complète de votre situation financière personnelle.

Le mandat a quatre principaux objectifs:

1. Créer un plan vous permettant de prendre votre retraite à 60 ans (donc dans 15 ans précisément)
2. Créer un fonds d'études suffisant pour votre fille de 10 ans, Alice. Vous jugez être en retard à ce niveau et souhaitez rattraper les années perdues
3. Faire en sorte que la vente de votre chalet, au début de votre retraite, se fasse de la façon la plus avantageuse possible au niveau fiscal
4. S'assurer de léguer un minimum de 50 000\$ à votre fille Alice à votre décès

Évidemment, d'autres points seront abordés et d'autres recommandations seront effectuées, mais ce sont les points que vous avez identifiés comme étant les plus névralgiques pour vous.

Nous avons donc personnalisé ce rapport en ayant ces préoccupations en tête.

LES SEPT CHAMPS DE LA PLANIFICATION FINANCIÈRE

Au Québec, l'[Institut de Planification Financière](#) reconnaît sept champs à la planification financière:

- Placements
- Retraite
- Fiscalité
- Aspects légaux
- Succession
- Gestion des risques
- Finances

Dans les pages qui suivent, vous aurez une analyse complète de votre situation financière sur chacun de ces sept champs distincts. Il est très important, lors d'une planification financière, de considérer chacun de ces aspects. *Pourquoi?* Car ils sont tous interreliés. La décision que vous prenez en placements aujourd'hui a un impact sur votre succession. La décision que vous prenez aujourd'hui sur votre fiscalité a un impact sur votre retraite, et ainsi de suite.

Un plan qui considère chacun de ces aspects, bien que beaucoup plus demandant au niveau du temps, est essentiel afin de maximiser votre richesse et et votre patrimoine.

Il est même prouvé que les gens qui font appel à un professionnel pour leur planification financière sont de loin plus riches que ceux qui ne le font pas:



CHAMP #1: RETRAITE

POURQUOI EST-CE IMPORTANT?

Mises à part quelques rares exceptions, tout le monde aspire à prendre sa retraite un jour. Certains rêvent de la prendre très jeune, alors que d'autres se définissent par le travail, même dans leurs vieux jours. L'idée de la planification de retraite, ce n'est pas de tout arrêter du jour au lendemain, mais bien de déterminer la date à partir de laquelle vous aurez atteint votre **indépendance financière**. Chaque personne a sa propre définition de ce concept, mais il est central à la démarche du planificateur financier. Une planification optimale de la retraite, c'est une autoroute vers cette notion d'indépendance financière dont tout le monde rêve.

VOTRE SITUATION ACTUELLE

Actuellement, votre retraite dépend de vos économies personnelles. Vous n'avez pas de fonds de pension avec votre employeur (prestations ou cotisations déterminées). Vous cotisez à un REER collectif ainsi qu'à votre REER personnel. Vous nous avez indiqué ne pas savoir si vous allez être en mesure de prendre votre retraite un jour, et cela vous cause beaucoup d'insécurité financière. Vous détenez les montants suivants en placements:

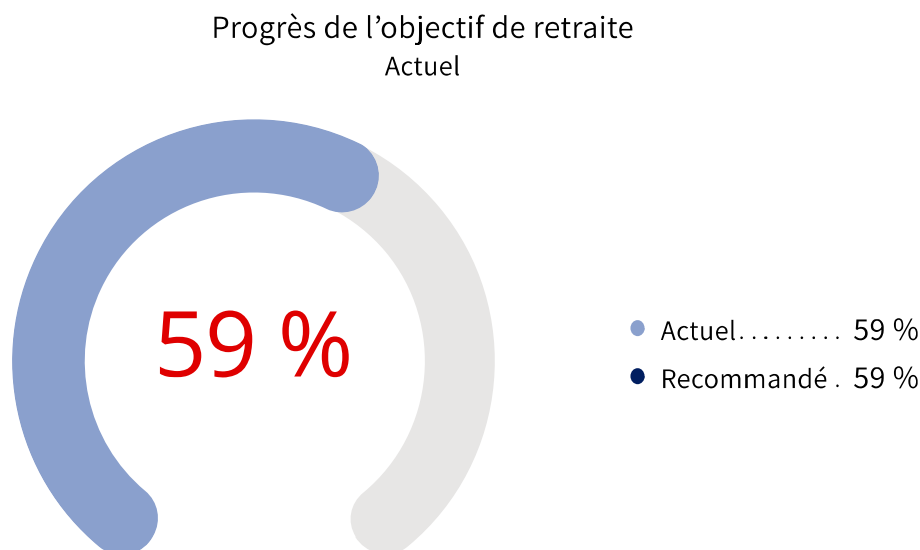
- 273 451\$ en REER
- 83 745\$ en REER collectif
- 83 745\$ en CELI

NOTRE MANDAT

- Vous nous avez demandé un plan vous permettant de prendre votre retraite à l'âge de 60 ans
- Vous souhaitez conserver votre maison le plus longtemps possible
- Vous êtes à l'aise, à la retraite, de conserver 80% de votre coût de vie actuel

DÉMARCHE

La première chose à faire, c'est d'évaluer la situation en date d'aujourd'hui. Si vous maintenez les mêmes cotisations à vos placements, que votre salaire reste sensiblement le même (ajusté à l'inflation) et que rien d'autre ne change, êtes-vous en mesure de remplir l'objectif de retraite?



Le tableau ci-dessus nous indique que **non**. En date d'aujourd'hui, vous ne remplissez que 59% de votre objectif de retraite. Les prochaines pages vont donc servir à détailler la manière par laquelle faire passer cette note de 59% à 100%.

1. AUGMENTER VOS COTISATIONS VERS LE REER DE 500\$ PAR MOIS (+9,2% DE L'OBJECTIF RETRAITE)

La première étape sera d'augmenter vos cotisations de retraite de 500\$/mois. C'est le montant, une fois votre budget complété, que vous nous avez indiqué être en mesure de rajouter dans vos investissements retraite sans chambouler votre rythme de vie. Ainsi, vous cotiserez maintenant 1500\$ vers votre REER personnel, en plus de 8% de votre salaire (4% employé + 4% employeur) dans votre régime collectif.

2. VENDRE LE CHALET ET UTILISER LE PRODUIT POUR AIDER À FINANCER LA

RETRAITE (+19,3% DE L'OBJECTIF RETRAITE)

Vous nous avez indiqué qu'à la retraite, vous ne voudrez plus gérer les désagréments qui viennent avec le chalet. Vous avez en tête de le vendre au début de votre retraite et de ne conserver que votre résidence principale où vous vivez actuellement. L'idée est de ne jamais vendre cette dernière.

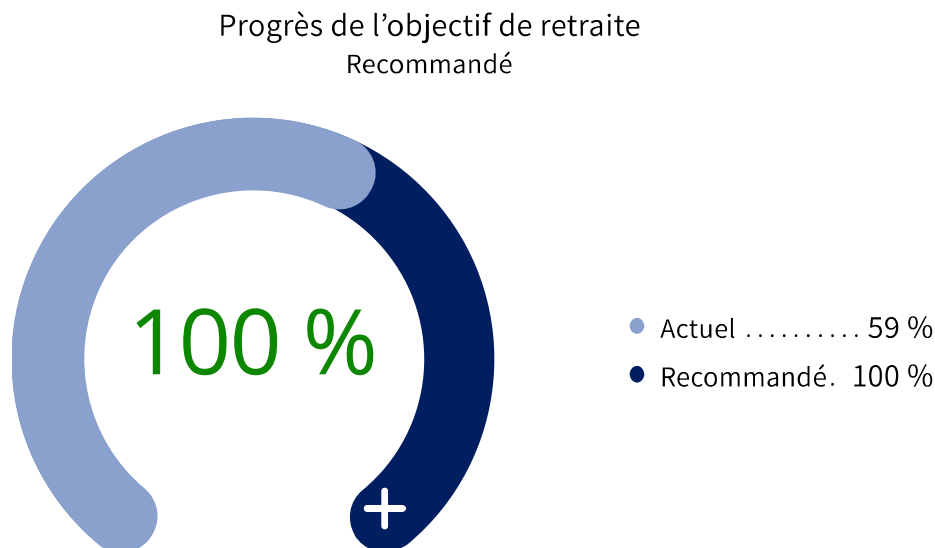
Il est raisonnable de croire que la valeur actuelle du chalet (289 000\$) pourrait être de 449 302\$ au moment de votre retraite (3% d'augmentation annuelle moyenne durant 15 ans). Cela veut donc dire que vous auriez un montant de **449 302\$ supplémentaire à investir à 60 ans** pour financer votre train de vie à la retraite (moins l'impôt à payer sur ce gain en capital, que nous avons détaillé ensemble).

3. RETARDER VOTRE RRQ À 72 ANS (+12,5% DE L'OBJECTIF RETRAITE)

En retardant le versement de votre rente de la Régie des rentes du Québec (RRQ) de 65 à 72 ans, vous augmentez significativement le montant de cette dernière. En effet, chaque mois de report vous donnera une bonification de **0,7%**. Vous aurez donc ainsi, à l'âge de **72 ans**, une rente bonifiée de **58,8%**, ce qui est extrêmement significatif.

Évidemment, vous êtes encore jeune et cette recommandation pourrait changer avec le temps. Cette dernière présume que vous demeurez au même emploi durant les prochaines années et que les autres hypothèses demeurent également valides.

OÙ EN ÊTES-VOUS MAINTENANT?

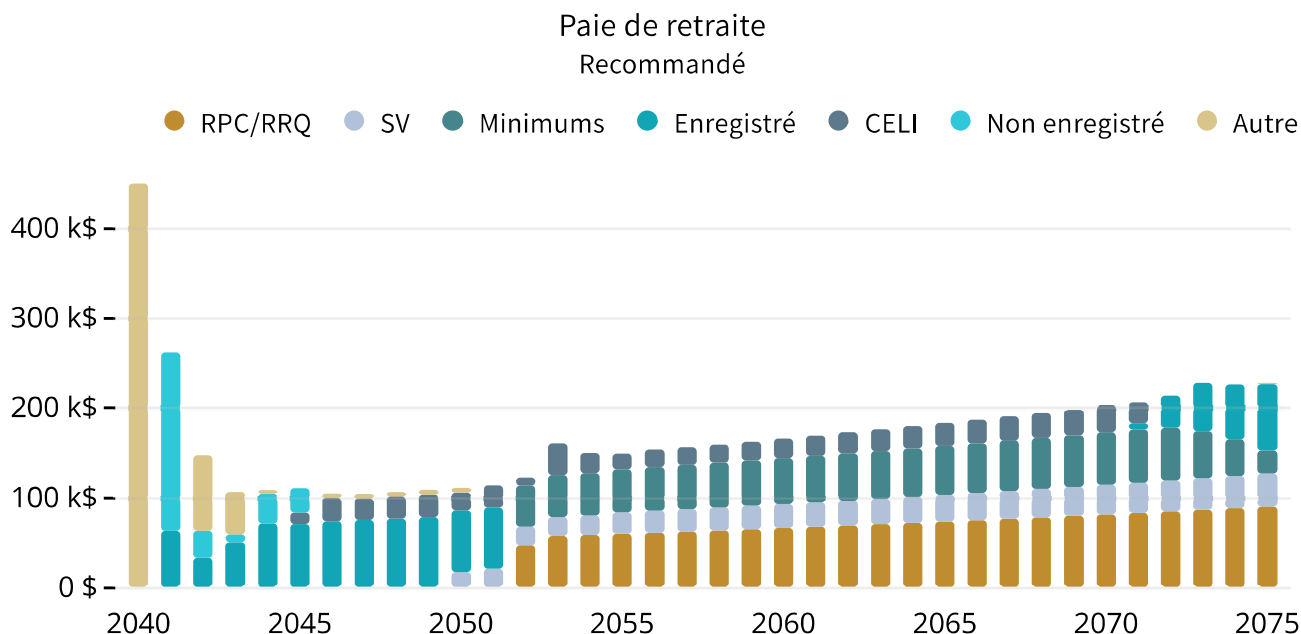


En appliquant ces trois recommandations, vous êtes en mesure d'atteindre **100% de votre objectif** de retraite, soit de remplacer 80% de votre revenu net actuel de l'âge de 60 ans jusqu'à votre décès.

Vous vous demandiez si la vente de votre chalet suffirait à financer votre retraite à partir de 60 ans. On voit ici que la réponse est **non**, mais elle aide grandement. Vous nous aviez indiqué être en mesure d'épargner 600\$ de plus par mois pour la retraite, mais vous n'en avez besoin actuellement que de **500\$**, prenant pour acquis que vous retardez bel et bien la RRQ à **72 ans**.

SITUATION À LA RETRAITE - DÉCAISSEMENTS

Les décaissements, c'est le nerf de la guerre à la retraite. Il faut s'assurer de maximiser le montant disponible pour le client, tout en minimisant l'impôt à payer sur chacun de ses décaissements. Le graphique ci-dessous illustre les sources de revenus à partir de votre retraite à 60 ans (un tableau complet pour chaque année de retraite est également disponible en fin de rapport) :



Un tel graphique peut être assez difficile à comprendre, alors nous vous fournissons un résumé de chacune des sources de revenus détaillées dans ce dernier :

Autre : Il s'agit ici de la vente de votre chalet, au jour 1 de votre retraite, ainsi que des remboursements d'impôt lors des années subséquentes à la vente (une partie du produit de la vente sera investi en REER)

RPC/RRQ : Dans votre cas, il s'agit des revenus que vous recevrez de la Régie des rentes du Québec (RRQ). Tel que mentionné ci-haut, l'âge optimal de demande dans votre cas est à **72 ans**.

SV : Revenus que vous tirerez de la pension de sécurité de vieillesse (PSV). Il s'agit du régime de pension fédéral. Ayant résidé au Canada pendant l'ensemble de votre vie adulte, vous avez droit à

ce montant à partir de l'âge de 65 ans. Il s'agit de l'âge optimal auquel demander cette prestation dans votre cas.

Enregistré : Il s'agit ici de retraits annuels de votre REER et REER collectif.

CELI : Retraits de votre compte d'épargne libre d'impôt (CELI)

Minimums : Au plus tard au **31 décembre de l'année de vos 71 ans**, vous êtes dans l'obligation de transformer les sommes de votre **REER en FERR**. Cela vient avec une obligation de retraits à chaque année, déterminée par pourcentage en fonction de votre âge.

Les deux pages suivantes contiennent un tableau détaillé des sources de revenus et de dépenses pour chacune des années de votre retraite.

CHAMP #2: PLACEMENTS

POURQUOI EST-CE IMPORTANT?

Les objectifs de retraite et d'indépendance financière établis dans la section *Retraite* ne peuvent possiblement être atteints sans que votre argent soit investi et se mette à travailler pour vous.

Le monde du placement est relativement complexe et peut être intimidant. Cette section vous permettra de comprendre les mécanismes de fonctionnement de ce vaste monde et comment ils s'appliquent à **votre** planification financière.

VOTRE SITUATION ACTUELLE

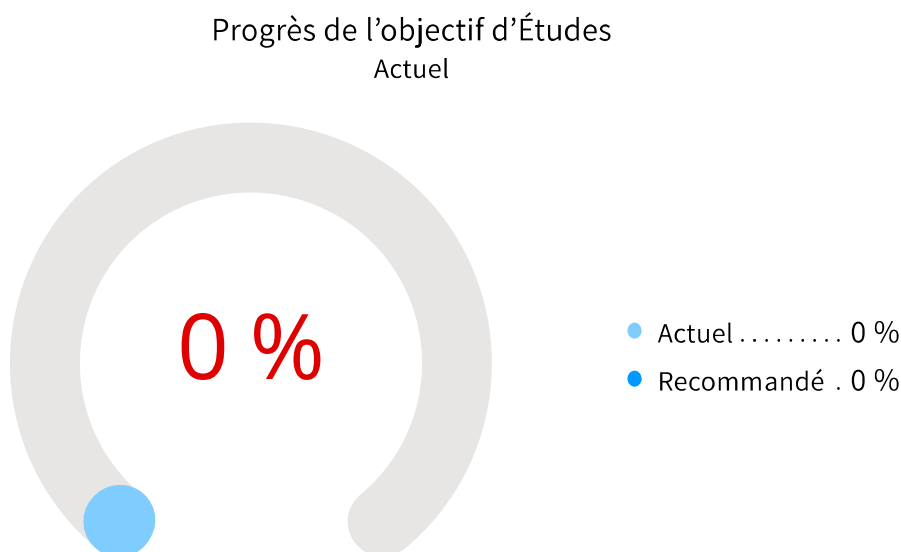
Vos placements sont actuellement gérés par votre institution financière. Vous avez un conseiller attitré, mais vous n'êtes pas satisfait du service rendu, ni des rendements du portefeuille. Vous avez très peu d'intérêt pour ce monde que vous trouvez difficile à comprendre, mais votre tolérance au risque est très bonne. Vous avez confiance que sur une longue période, les rendements seront au rendez-vous sur les marchés boursiers.

NOTRE MANDAT

- Mettre sur pied un plan qui vous permettra de financer l'ensemble des études supérieures de votre fille Alice
- Vous donner des options de portefeuille optimisé pour les 15 prochaines années, d'ici à votre retraite (seulement pour vos placements personnels, pas pour votre REER collectif)

PLAN D'ÉTUDES - ALICE

Actuellement, l'objectif est rempli à 0%, puisqu'Alice n'a toujours pas de Régime d'épargne-études (REEE) ouvert à son nom.

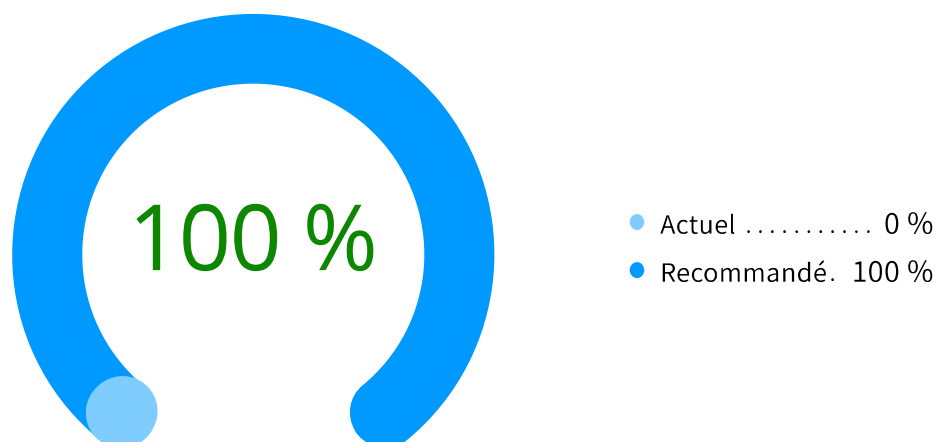


Le meilleur véhicule d'investissement pour les études supérieures d'un enfant, c'est le REEE. Pourquoi? Parce que les deux paliers de gouvernements (provincial et fédéral) rajoutent 30% de subventions à vos cotisations. C'est donc dire que pour chaque dollar investi, le rendement garanti est de 30%.

Dans votre cas, vous avez manqué certaines années de subventions (puisque Alice a 10 ans), et vous pourrez rattraper ces subvention seulement une seule année à la fois.

Le fait d'investir **337\$ par mois dans un REEE**, à partir de maintenant et ce jusqu'aux études supérieures d'Alice, vous permet d'atteindre votre objectif de **financer cinq années d'études post-secondaires**.

Progrès de l'objectif d'Études Recommandé



Le tableau ci-dessous illustre les montants accumulés dans un REEE, en considérant les subventions et un rendement conservateur de 5% annuellement :

Année	Début	Dépôt	SCEE	IQEE	Rendement	Fin
1	-	4 044	500	250	-	4 794
2	4 794	4 044	500	250	240	9 828
3	9 828	4 044	500	250	491	15 113
4	15 113	4 044	500	250	756	20 663
5	20 663	4 044	500	250	1 033	26 490
6	26 490	4 044	500	250	1 324	32 608
7	32 608	4 044	500	250	1 630	39 033
8	39 033	4 044	500	250	1 952	45 778

Au bout de ces huit années, vous pourriez continuer de cotiser à son REEE, mais Alice ne recevrait plus de subventions gouvernementales. Dépendamment de ses objectifs d'études, il pourrait possiblement être intéressant de cotiser quand même. Le plafond de cotisation maximal à vie est de 50 000\$.

OPTIMISATION DE VOTRE PORTEFEUILLE

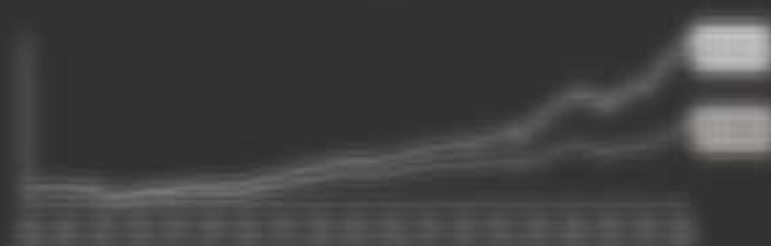
Vous nous avez donné le mandat d'évaluer vos investissements actuels. Nous avons fait appel aux services de l'entreprise Standop, qui analyse des portefeuilles d'investissements en se concentrant sur les facteurs suivants :

- Rendements historiques
- Écart-type
 - C'est la manière d'évaluer le risque d'un portefeuille. Ce qu'on veut, c'est le plus petit écart-type pour le plus gros rendement possible.
- Ratio d'information
 - La sur-performance active qu'a eue un investissement en comparaison à son indice de référence
- Ratio de capture net
 1. Quel pourcentage de la hausse de marché ce portefeuille capture-t-il?
 2. Et quel pourcentage de la baisse?
- Efficacité sectorielle
 - Le portefeuille est-il trop concentré dans un secteur ou dans un autre? Ou pas assez exposé à un secteur?

Les deux pages suivantes sont dédiées à cette analyse comparative. Votre portefeuille actuel (votre REER et votre CELI sont investis de la même manière dans votre institution financière actuellement) a été comparé à un portefeuille de gestion privée qui reprend la même répartition entre les actions et le revenu fixe.

Face+Face

RESEARCHER VS RESEARCHER



RESEARCHER VS RESEARCHER



RESEARCHER VS RESEARCHER



RESEARCHER VS RESEARCHER

RESEARCHER VS RESEARCHER



RESEARCHER VS RESEARCHER

Face-to-Face

INTERPERSONAL SKILLS VS. INTERPERSONAL ATTITUDE



Indice ¹⁷
INTERPERSONAL SKILLS



INTERPERSONAL SKILLS VS. INTERPERSONAL ATTITUDE



INTERPERSONAL SKILLS



INTERPERSONAL SKILLS VS. INTERPERSONAL ATTITUDE

INTERPERSONAL ATTITUDE

INTERPERSONAL ATTITUDE VS. INTERPERSONAL SKILLS



INTERPERSONAL ATTITUDE

INTERPERSONAL ATTITUDE VS. INTERPERSONAL SKILLS

QUESTION 10 (10%)

Suppose that the following information is available for the year 2010. The company has 100,000 shares outstanding. The company has a net income of \$1,000,000. The company has a market value of \$10,000,000. The company has a book value of \$5,000,000. The company has a debt to equity ratio of 1.0. The company has a return on assets of 10%. The company has a return on equity of 15%. The company has a dividend yield of 5%. The company has a payout ratio of 30%. The company has a retention ratio of 70%. The company has a sustainable growth rate of 10%.

Calculate the following ratios for the year 2010:

- 1. Earnings per share (EPS)
- 2. Book value per share (BVPS)
- 3. Market value per share (MVP)
- 4. Return on assets (ROA)
- 5. Return on equity (ROE)
- 6. Dividend yield (DY)
- 7. Payout ratio (PR)
- 8. Retention ratio (RR)
- 9. Sustainable growth rate (SGR)

Use the following information to answer the question. The company has a net income of \$1,000,000. The company has a market value of \$10,000,000. The company has a book value of \$5,000,000. The company has a debt to equity ratio of 1.0. The company has a return on assets of 10%. The company has a return on equity of 15%. The company has a dividend yield of 5%. The company has a payout ratio of 30%. The company has a retention ratio of 70%. The company has a sustainable growth rate of 10%.

Calculate the following ratios for the year 2010:

- 1. Earnings per share (EPS)
- 2. Book value per share (BVPS)
- 3. Market value per share (MVP)
- 4. Return on assets (ROA)
- 5. Return on equity (ROE)
- 6. Dividend yield (DY)
- 7. Payout ratio (PR)
- 8. Retention ratio (RR)
- 9. Sustainable growth rate (SGR)

GESTION ACTIVE DU GESTION PASSIVE?

Il s'agit de savoir si les actions de gestion de portefeuille sont plus ou moins utiles que pour les gestionnaires passifs. Cette idée s'agit de déterminer quel avantage les fonds actifs ont sur les fonds passifs.

Cela est la question de savoir si les fonds actifs ont un avantage, lorsque les fonds actifs et les fonds passifs sont gérés par des gestionnaires professionnels.

La réponse est : oui, les fonds actifs ont un avantage.

La réponse est : oui, les fonds actifs ont un avantage. Les fonds actifs ont un avantage sur les fonds passifs. Les fonds actifs ont un avantage sur les fonds passifs. Les fonds actifs ont un avantage sur les fonds passifs. Les fonds actifs ont un avantage sur les fonds passifs.

Fonds actifs	Fonds passifs		Fonds actifs	
	2010	2011	2010	2011
Fonds actifs	1.00	1.00	1.00	1.00
Fonds passifs	1.00	1.00	1.00	1.00
Fonds actifs	1.00	1.00	1.00	1.00
Fonds passifs	1.00	1.00	1.00	1.00
Fonds actifs	1.00	1.00	1.00	1.00
Fonds passifs	1.00	1.00	1.00	1.00
Fonds actifs	1.00	1.00	1.00	1.00
Fonds passifs	1.00	1.00	1.00	1.00
Fonds actifs	1.00	1.00	1.00	1.00
Fonds passifs	1.00	1.00	1.00	1.00
Fonds actifs	1.00	1.00	1.00	1.00
Fonds passifs	1.00	1.00	1.00	1.00

La réponse est : oui, les fonds actifs ont un avantage. Les fonds actifs ont un avantage sur les fonds passifs. Les fonds actifs ont un avantage sur les fonds passifs. Les fonds actifs ont un avantage sur les fonds passifs.

On peut voir que dans certaines catégories d'actifs comme les actions américaines (large cap, SP500), les obligations canadiennes et les placements alternatifs d'actions, la gestion active n'a pas amené de sur-performance sur la gestion indicielle. Nous recommandons donc d'investir de façon indicielle sur ces catégories d'actifs.

Pour le reste, on voit que sur la période analysée, les gestionnaires ont battu l'indice de référence. Il fait donc du sens de les payer en conséquence. Généralement, ce sont dans les secteurs des *small caps* (petites entreprises) et *mid cap* (moyennes entreprises) que les gestionnaires actifs se démarquent de leur indice.

Un portefeuille devrait être construit en tenant compte de ces données historiques par rapport au rendement et au risque des diverses catégories d'actifs.

CHAMP #3: FISCALITÉ

POURQUOI EST-CE IMPORTANT?

La fiscalité est, parmi les sept champs de la planification financière, celui où un plan complet et précis peut avoir le plus d'impact. Il n'est pas rare de voir dans des dossiers qu'une stratégie fiscale adaptée peut faire économiser des centaines de milliers de dollars à un client ou à une entité.

Au Québec, la facture fiscale peut être salée, mais le système est basé sur cette prémisse: Le gouvernement recueille beaucoup d'impôt *up front*, mais le contribuable peut lui-même réduire le poids de cette facture fiscale en utilisant les régimes et abris fiscaux mis à sa disposition par ce même gouvernement. Une bonne partie de l'impôt, au Québec, est donc un choix, et non une fatalité.

VOTRE SITUATION ACTUELLE

Vous vous demandez si vous allez payer beaucoup d'impôt à la retraite. Les décaissements présentés dans la section *Retraite* sont fiscalement optimisés, donc une partie de la réponse se trouve dans cette section. Vous nous avez surtout indiqué être stressé par l'impact fiscal de la vente de votre chalet au jour 1 de votre retraite.

NOTRE MANDAT

- Déterminer l'impact fiscal de la vente de votre chalet, et le minimiser au besoin
- Optimiser les décaissements de retraite (voir section retraite)

IMPACT FISCAL DE LA VENTE DU CHALET

Commençons par le début : En 2040, soit à l'année 1 de votre retraite, vous prévoyez vous départir de votre chalet . Selon les prévisions de prise de valeur (**3%** par année en moyenne), on peut s'attendre à un prix de vente d'environ **449 302\$**.

Quel sera le traitement fiscal de ce montant?

Ici, il faut savoir qu'au Québec, nous avons droit à une **exonération du gain en capital** sur la vente de notre résidence principale. Qu'est-ce ça veut dire? Si j'ai acheté ma maison 300 000\$ il y a 20 ans et que je la vends 500 000\$ aujourd'hui, j'ai une exemption d'impôt sur ce gain. J'ai donc essentiellement 200 000\$ dans mes poches libres d'impôt.

Mais qu'arrive-t-il lorsqu'on a deux maisons? Et qu'est-ce qu'une résidence principale au sens de la loi? On pourrait penser à tort que c'est l'endroit où vous passez le plus de temps, mais ce n'est pas ce que le fisc regarde. **La désignation de résidence principale se fait à la vente d'un actif immobilier.** Vous pourriez passer 3 jours par année dans un chalet et le désigner comme résidence principale si vous le souhaitez. Alors, comment faire cette détermination?

Lorsque vous vendrez le chalet en 2040, il faudra déterminer la prise de valeur de chacun des actifs immobiliers depuis l'achat. **Celui qui aura généré le plus gros gain en moyenne par année devra être désigné comme résidence principale.**

- Exemple : Si la maison prend en moyenne **8000\$** en valeur par année et le chalet en prend **10 000\$**, il sera avantageux de désigner ce dernier comme résidence principale, et ce même si vous n'y passez pas la majorité de votre temps.

Dans le plan de retraite, nous tenons pour acquis que le chalet n'est pas désigné comme résidence principale et que le gain en capital réalisé lors de la vente est **imposable**. Cela occasionne une facture fiscale totale pour cette année fiscale de **101 093\$**. Sans optimisation fiscale, ce montant monte à 108 756\$.

Détails du calcul:

- Impôt à payer = (Prix de vente – prix d'achat) * Taux d'inclusion du gain en capital * taux marginal d'imposition en 2040

Il est trop tôt pour déterminer les résultats finaux de ces calculs, car beaucoup de choses peuvent se passer en 15 ans. **La chose à retenir est la suivante : Même si on ne désigne pas le chalet comme résidence principale et que vous devez payer de l'impôt sur la vente, le plan de retraite fonctionne et vous atteignez 100% de l'objectif.**

Si jamais, en 2040, nous réalisons qu'il est avantageux de désigner le chalet comme résidence principale, vous aurez simplement plus d'argent pour financer votre retraite. Cependant, cela voudra également dire que vous paierez un certain montant d'impôt lors de la vente de la maison où vous résidez. Cela pourrait avoir un impact sur votre succession.

IMPORTANT : Les calculs présument que le taux d'inclusion du gain en capital actuel (50%) demeure le même. En cas de changement, nous pourrions mettre à jour les calculs de projection.

CHAMP #4: ASPECTS LÉGAUX

POURQUOI EST-CE IMPORTANT?

Les aspects légaux, c'est le champ de la planification financière le moins connu, mais il n'est pas moins important pour autant. *C'est quoi, les aspects légaux?* Pensez aux conséquences de votre statut matrimonial: Suis-je conjoint de fait? Marié? Célibataire? Qu'est-ce qui s'applique à ma situation en cas de décès ou de séparation? Dois-je un gros montant d'argent à mon conjoint ou ma conjointe? On pourrait aussi penser à des entrepreneurs! Dois-je m'incorporer? Quelle structure légale adopter? Comment me protéger en cas de litige ou de faillite de l'entreprise? Vais-je perdre certains de mes actifs?

Les aspects légaux, en planification financière, sont la réponse à l'ensemble de ces questions.

VOTRE SITUATION ACTUELLE

Vous êtes conjoint de fait avec Nathalie depuis plus de 20 ans. Vous avez une fille, Alice, qui est âgée de 10 ans. Vous n'avez actuellement pas de testament, ni de mandat de protection.

Vous êtes salarié dans votre emploi actuel, donc aucune considération légale à considérer à ce niveau. Cela pourrait changer si jamais vous devenez actionnaire. Il faudra nous informer de tout changement à ce niveau.

NOTRE MANDAT

- Vous souhaitez savoir ce qui s'applique à votre situation en cas de fin d'union (décès ou séparation)
- Vous souhaitez savoir qui hériterait de vos biens actuellement
- Vous nous avez demandé des ressources afin de bien vous orienter dans le futur à ce sujet

STATUT MATRIMONIAL

Il est crucial pour Nathalie et vous de comprendre que le statut de conjoint de fait **n'est pas encadré par le Code civil du Québec** (C.c.Q.). Qu'est-ce que cela signifie? D'un point de vue légal, Nathalie n'existe pas pour vous et vous n'existez pas pour Nathalie. En cas de décès ou de séparation, personne ne doit rien à personne. Vous n'avez pas constitué de patrimoine familial.

La seule chose qui vous unit, c'est votre enfant. En cas de séparation, vous devriez verser une pension alimentaire pour Alice, mais vous n'auriez pas d'obligation envers Nathalie à proprement dit.

En 2025, un nouveau régime sera cependant mis en application par le gouvernement du Québec: **Le régime d'union parentale**. Ce régime sera automatiquement en vigueur si vous avez un nouvel enfant après le 30 juin 2025. Ce régime vise à créer un patrimoine familial et encadrer l'union de fait lorsqu'un ou des enfants sont impliqués. À noter que pour Alice, vous pouvez demander d'y adhérer, mais ce n'est pas une obligation.

QUI HÉRITE EN CAS DE DÉCÈS?

Actuellement, c'est le gouvernement qui décide de ce qui adviendra de vos biens en cas de décès. Il s'agit du principe de dévolution légale. Voici le tableau de décision qui s'applique pour l'ensemble des décès sans testament au Québec actuellement :

Lien avec le défunt				
Enfants ou leurs représentants	Conjoint survivant	Père et mère ou l'un des deux	Frères et sœurs ou leurs représentants	Neveux et nièces
Tout				
2/3	1/3			
	Tout			
	2/3	1/3		
	2/3		1/3	
		Tout		
		1/2	1/2	
			Tout	
	2/3			1/3
		1/2		1/2
				Tout

Non-existence de personnes ayant pareil lien de parenté avec le défunt (ce qui laisse la place à d'autres successibles).

Exclusion de la succession de personnes ayant un tel lien de parenté avec le défunt du fait de l'existence de successibles plus proches.

Dans votre cas, puisque vous avez un enfant, c'est Alice qui héritera de l'ensemble de vos biens. Vous comprendrez que c'est problématique, car elle n'a que 10 ans et il faudra mettre en place un conseil de tutelle. Dans un tel cas, Nathalie, sa mère, aurait la charge de cette tutelle, mais ne pourrait pas faire usage de vos biens, puisqu'ils appartiendraient à Alice. À 18 ans, Alice serait libre de faire absolument tout ce qu'elle veut avec vos avoirs, et ce sans surveillance.

LA SOLUTION: FAITES VOTRE TESTAMENT

Au Québec, le testament permet de mettre par écrit nos volontés quant à la disposition de nos biens à notre décès. Dans votre cas, vous pourriez établir très clairement à qui devraient aller la maison, le chalet ou vos placements.

Il est toujours recommandé de faire notarié un tel document, mais ce n'est pas obligatoire. Pourquoi le faire notarié? Il y a quelques raisons :

- Le notaire conserve une copie originale du testament, donc impossible de perdre le document
- Le notaire a des connaissances juridiques approfondies et pourra voir si des angles morts se trouvent dans vos volontés
- Faire notarié un testament évite de devoir le faire homologuer devant la cour lors de votre décès

Le frein que plusieurs ont avec le testament, c'est le prix. Cependant, à l'ère de l'internet, il est maintenant possible d'avoir un testament notarié à un prix abordable, et ce 100% en ligne. La plateforme Nolos fonctionne très bien pour ce genre de situation.

À NE PAS NÉGLIGER: LE MANDAT DE PROTECTION

Il est possible (et recommandé) de prévoir à l'avance qui aurait la responsabilité de gérer vos biens et prendre des décisions quant à votre personne (ainsi que l'étendue de ses pouvoirs) en rédigeant un mandat de protection, lequel ne prendrait effet qu'une fois qu'un Tribunal vous aurait déclarée inapte. Il est également recommandé de faire notarié un tel document. Encore une fois, il est

possible de le faire en ligne, entre autres sur la plateforme de Nolos.

On entend beaucoup plus parler du testament, mais d'un point de vue statistique, vous avez beaucoup plus de chances, d'ici à vos 95 ans, de tomber inapte que de décéder. La rédaction d'un tel document permet donc de libérer vos proches de la prise de certaines décisions extrêmement difficiles. On peut penser à des choses aussi simples que des traitements mineurs, mais également à la décision de vous laisser en vie ou non advenant une très grave incapacité physique ou mentale.

CHAMP #5: GESTION DES RISQUES

POURQUOI EST-CE IMPORTANT?

L'atteinte des objectifs dans une planification financière dépend d'une seule et unique chose: La garantie que l'argent sera au rendez-vous.

Si vous voulez prendre votre retraite tôt, mais que vous tombez gravement malade, il faudra protéger votre revenu en cas d'invalidité. Et si vous décédez plus tôt que prévu? Il faudra prévoir un montant à laisser à vos proches afin qu'il n'y ait aucun impact financier sur leur quotidien. La gestion des risques, c'est avant tout d'évaluer ce qui s'applique à notre situation et prendre les décisions en conséquence quant aux protections que l'on veut sélectionner. Ici, il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse, seulement une évaluation du risque qui est propre à chacun.

VOTRE SITUATION ACTUELLE

Vous êtes présentement titulaire d'une assurance vie temporaire de 500 000\$, qui expirera dans 15 ans. Le bénéficiaire désigné sur cette assurance est *Succession*.

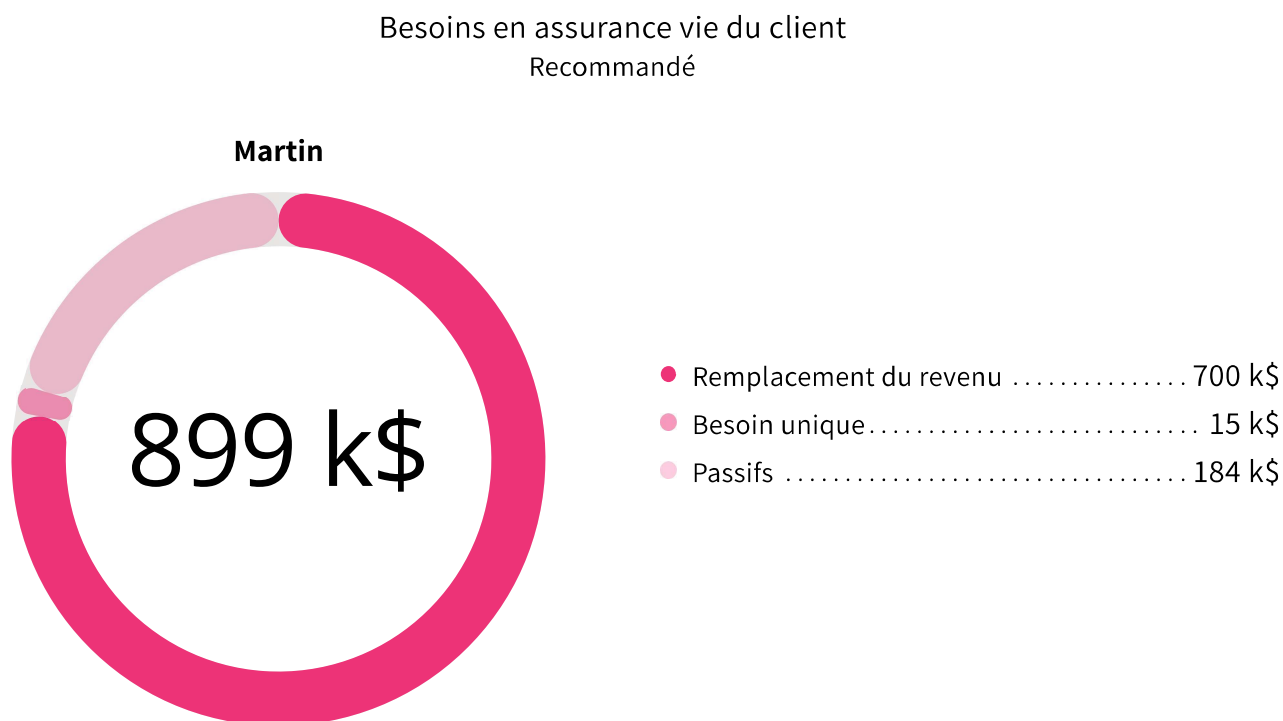
Vous travaillez pour une *start-up* et n'avez pas d'assurance collective pour l'instant. Vous êtes couvert par l'assurance de votre conjointe pour l'aspect médicaments/dentaires/soins, mais n'avez aucune protection de revenu actuellement (assurance salaire). En cas d'invalidité, vous n'avez droit qu'à l'assurance emploi durant 26 semaines, rien d'autre.

NOTRE MANDAT

- Déterminer si vos protections actuelles conviennent à vos besoins
- Calculer votre besoin en assurance invalidité
- Vous donner quelques options quant à la manière par laquelle combler votre besoin en assurance salaire

#1: ASSURANCE VIE

La première chose à valider, c'est si votre assurance actuelle remplit l'ensemble de votre besoin de protection :



Ce que le graphique ci-dessus illustre, c'est que votre besoin de protection en assurance vie temporaire est actuellement de 899 000\$. Considérant que vous détenez déjà 500 000\$ en assurance, une couverture de 399 000\$ supplémentaires est nécessaire.

Comment en arrive-t-on à ce calcul? En additionnant la somme de ces trois besoins :

- **Remboursement des dettes**

1. On souhaite qu'en cas de décès, l'ensemble de vos passifs soient remboursés et que votre famille n'ait pas à s'en soucier

- **Remplacement de revenu**

1. Pendant au moins 8 ans, Alice et votre conjointe dépendent de votre salaire afin de maintenir leur niveau de vie
2. Ici, on présume que 70% de vos revenus nets sont destinés aux besoins de la

Financial Performance

Our financial performance is summarized below:

Key Financial Metrics (in millions of dollars)

The following table provides a detailed breakdown of our financial performance over the period from January 1, 2023, to December 31, 2023.

Financial Performance Summary			
Metric		2023	2022
Revenue	Operating	\$1,234.5	\$1,187.6
	Non-Operating	\$12.3	\$10.9
Total Revenue		\$1,246.8	\$1,198.5
Expenses	Operating	\$876.4	\$854.2
	Non-Operating	\$15.6	\$14.3
Total Expenses		\$892.0	\$868.5
Profit		\$354.8	\$329.9
Profit Margin	Operating	28.7%	27.5%
	Non-Operating	1.0%	0.9%
Total Profit Margin		28.7%	27.5%

Our revenue increased by 4.1% in 2023 compared to 2022, primarily driven by strong performance in our core markets. Operating expenses increased by 2.6% in 2023, reflecting higher costs for research and development and marketing activities.

Our operating profit margin improved from 27.5% in 2022 to 28.7% in 2023, indicating enhanced operational efficiency. The non-operating profit margin remained relatively stable, contributing to an overall improvement in our total profit margin from 27.5% to 28.7%.

#2: ASSURANCE INVALIDITÉ (OU ASSURANCE SALAIRE)

L'assurance salaire, bien que moins connue et répandue que l'assurance vie, est en réalité encore plus importante. En cas d'invalidité, elle remplace votre salaire et vous permet de maintenir votre niveau de vie et celui de votre famille. Plusieurs croient à tort que leur plus gros actif est leur maison, mais c'est totalement faux. Votre plus gros actif, c'est votre capacité à générer un revenu.

En considérant votre revenu annuel de **125 000\$** et le fait que ce revenu sera généré pendant encore au moins **15 ans**, nous sommes en mesure de calculer que la valeur de votre capacité à travailler est de **1 594 207\$**. Il s'agit donc DE LOIN votre plus grand actif. Votre maison et votre voiture sont assurées, mais pas votre salaire. Considérant la valeur de chacun de ces actifs, quelque chose ne fonctionne pas.

Maintenant, comment détermine-t-on votre besoin de protection?

Besoins liés à l'assurance invalidité du client
Recommandé



Le besoin en assurance invalidité se calcul de la manière suivante :

*Salaire brut mensuel * 70% = Besoin d'assurance*

Pourquoi 70%? Parce que les prestations d'une telle assurance, si vous la prenez par vous-même, sont **non-imposables**. Advenant une invalidité à long terme, vos revenus deviendraient donc non-imposables en totalité. Vous n'avez donc pas à remplacer les sommes que vous payez actuellement en impôt.

COMMENT CHOISIR UNE ASSURANCE INVALIDITÉ?

Il existe deux types de protections sur le marché au Québec :

- Primes garanties
 1. Le montant que vous payez chaque mois ne change jamais
 - RBC et Canada Vie seulement
- Primes non-garanties
 1. L'assureur se réserve le droit de modifier les primes en fonction du nombre de réclamations parmi l'ensemble des assurés
 - Tous les autres assureurs qui ne sont pas RBC ou Canada Vie

Vous aurez donc compris que faire affaire avec RBC ou Canada Vie en assurance invalidité est plus dispendieux, mais le produit est généralement meilleur.

En assurance invalidité, il faut prêter une grande attention aux **définitions**, car *l'invalidité* pourrait ne pas être définie de la même manière d'un assureur à l'autre. Au cabinet, nous recommandons uniquement les assureurs suivants en assurance salaire :

- RBC / Canada Vie
- Desjardins
- IA
- Humania

Ce sont ceux qui ont généralement les définitions d'invalidité les plus larges et inclusives.

Nous recommandons également, sur un contrat d'invalidité, d'ajouter les options suivantes :

- Ajustement à l'inflation
 - Vous protège contre le risque d'inflation advenant une invalidité à long terme

1. Introduction

- 1.1. Purpose of the document

2. Objectives

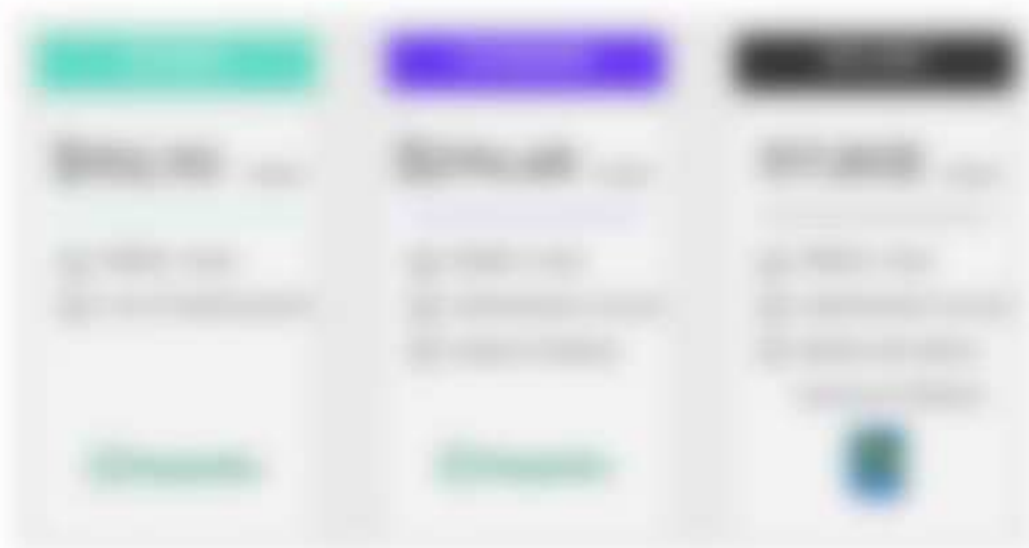
- 2.1. Define the scope of the project

3. Methodology

- 3.1. Research methodology

4. Results and Discussion

The results of the study are presented in this section. The data shows that the majority of respondents are male, aged between 25 and 35, and have a university degree. The majority of respondents are employed, with a majority of respondents working in the private sector. The majority of respondents are from the urban area.



The results of the study are presented in this section. The data shows that the majority of respondents are male, aged between 25 and 35, and have a university degree. The majority of respondents are employed, with a majority of respondents working in the private sector. The majority of respondents are from the urban area.

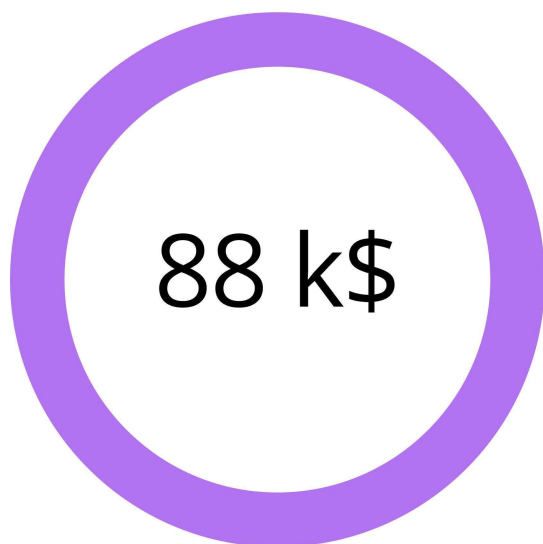
#3: ASSURANCE MALADIES GRAVES

On confond souvent l'assurance salaire et l'assurance maladies graves. La différence entre les deux est que **l'assurance salaire remplace votre revenu** à chaque mois, alors que **l'assurance maladies graves verse plutôt un montant forfaitaire** visant à payer certains traitements non couverts par l'assurance publique. Elle peut également permettre à vos proches de prendre congé et de rester à votre chevet advenant une maladie.

Maintenant, comment détermine-t-on votre besoin de protection?

Capacités liées à l'assurance contre les maladies graves du client
Recommandé

Martin



● Couverture existante	0 \$
● Couverture proposée	88 k\$
● Besoins non comblés	0 \$

Généralement, on recommande de remplacer un an de revenu net en protection d'assurance maladies graves. Dans votre cas, ce besoin de protection est donc évalué à 88 000\$.

COMMENT CHOISIR UNE ASSURANCE MALADIES GRAVES?

À notre avis, la réponse à cette question est relativement simple. Le produit de Desjardins, tel qu'illustré dans le tableau ci-dessous, est de loin le plus complet sur le marché :



The heatmap displays the spatial distribution of the data. The color scale ranges from green (low values) to red (high values). The brown area on the left represents a specific region or category. The grid of colored squares on the right shows the spatial variation of the data across the study area.

Summary of Results and Conclusions

The results of the analysis indicate that the spatial distribution of the data is highly variable, with significant differences between the different regions.

Region	Value
North	12.5
South	15.2
East	18.7
West	21.3
Central	19.8

These findings suggest that the spatial distribution of the data is not uniform, and that there are significant differences between the different regions. Further research is needed to investigate the causes of these differences.

CHAMP #6: SUCCESSION

POURQUOI EST-CE IMPORTANT?

La planification financière, c'est de reprendre le contrôle de sa destinée. Cela s'applique également aux réflexions entourant votre décès. Souhaitez-vous léguer un héritage? Et si oui, de combien? Et comment y arriver? Encore une fois, il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse ici.

Généralement, un plan successoral va répondre à deux objectifs: Comment faire en sorte que mes volontés soient exaucées à mon décès, et comment faire en sorte que le tout se fasse en payant le moins d'impôt possible.

VOTRE SITUATION ACTUELLE

Tel que mentionné dans la section *aspects légaux*, vous n'avez actuellement pas de testament, ce qui laisse essentiellement votre succession entre les mains du gouvernement provincial.

La section retraite indique les décaissements à faire annuellement en considérant l'objectif que vous avez de léguer un minimum de 50 000\$ à votre fille Alice. Nous irons plus en profondeur sur la manière par laquelle y arriver dans cette section.

NOTRE MANDAT

- Créer un plan vous permettant de léguer précisément 50 000\$ en argent liquide à votre fille Alice
- Établir la manière optimale de remplir cet objectif:
 - Assurance vie permanente
 - OU
 - Leg de placements

DÉMARCHE

L'idée, ici, est de déterminer la manière par laquelle atteindre votre objectif successoral. Tel que mentionné, il y a essentiellement deux manières : Soit vous achetez une assurance vie permanente de 50 000\$ précisément, soit vous léguiez de l'argent à Alice. Dans cette section, nous ferons une analyse comparative de ces deux options.

OPTION #1 : ASSURANCE VIE

En fonction de votre âge de 45 ans, une assurance vie permanente, payable sur une période de 20 ans, vous coûterait **91,53\$/mois**. Le produit le mois cher actuellement sur le marché est celui de UV Assurance. Des produits payables jusqu'à l'âge de 100 ans existent, mais nous ne les recommandons pas. Nous pourrions toutefois vous créer des illustrations si vous le désirez.

La question qu'on doit se poser est la suivante : **Et si on investissait ce 91,53\$ plutôt que de le mettre en assurance**, est-ce que ce serait avantageux? Quel rendement doit-on obtenir pour *battre* ce que l'assurance nous offrirait?

OPTION #2 : INVESTIR CE MONTANT

La réponse à cette question réside dans l'espérance de vie. Si on meurt jeune, l'assurance est plus avantageuse. Plus on vit longtemps, plus le placement devient avantageux. Le tableau suivant nous donne un bel exemple :

Âge au décès	Rendement sur le montant d'assurance
46	4 594,84 %
47	537,01 %
48	221,93 %
49	128,86 %
50	86,95 %
51	63,75 %
52	49,24 %
53	39,42 %
54	32,38 %
55	27,12 %

56	23,05 %
57	19,84 %
58	17,23 %
59	15,09 %
60	13,31 %
61	11,80 %
62	10,50 %
63	9,39 %
64	8,42 %
65	7,57 %
66	7,00 %
67	6,51 %
68	6,07 %
69	5,69 %
70	5,35 %
71	5,05 %
72	4,78 %
73	4,54 %
74	4,32 %
75	4,11 %
76	3,93 %
77	3,76 %
78	3,61 %
79	3,46 %
80	3,33 %
81	3,21 %
82	3,09 %
83	2,99 %
84	2,89 %
85	2,79 %
86	2,71 %
87	2,63 %
88	2,55 %
89	2,47 %
90	2,41 %
91	2,34 %
92	2,28 %
93	2,22 %
94	2,16 %
95	2,11 %
96	2,06 %
97	2,01 %
98	1,97 %
99	1,92 %

100	1,88 %
-----	--------

Si on résume ce tableau en des termes compréhensifs, on peut voir que si vous mourrez à **46 ans**, soit un an après avoir contracté l'assurance, le rendement sur cette stratégie est de **4595,84%**. Assez difficile de battre un tel rendement avec un placement... À l'inverse, si vous décédez à **100 ans**, le rendement de cette option n'est que de **1,88%**.

Donc, sur quel âge se baser? L'Institut de planification financière recommande, dans un cas comme le vôtre, de considérer un âge de décès à 95 ans. Vous voyez dans le tableau qu'à **95 ans**, le rendement de la stratégie de l'assurance est de **2,11%**. Cela veut donc dire que si vous sélectionnez d'investir ce montant, vous devez aller chercher un rendement d'au moins 2,11% afin de battre la stratégie de l'assurance vie.

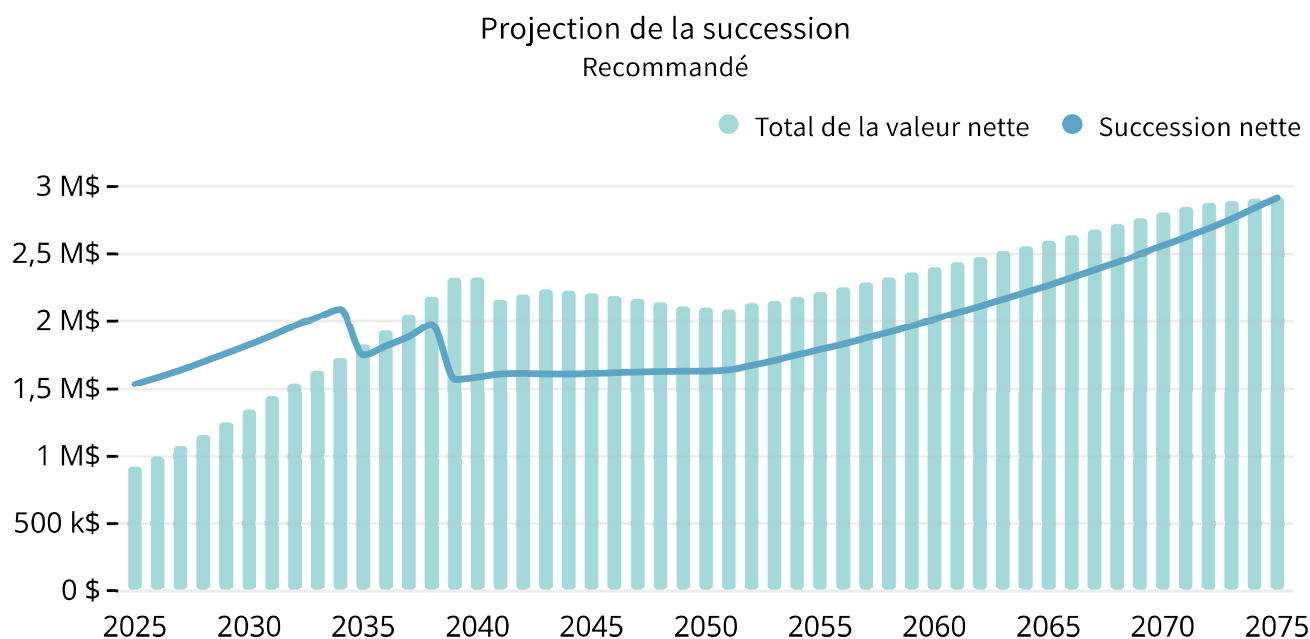
RECOMMANDATION

Considérant qu'il est possible d'investir le montant mensuel de 91,53\$ sans prendre aucun risque et d'aller chercher un rendement d'au moins 2,11%, **nous vous recommandons d'investir ces sommes dans des placements plutôt que de vous procurer une assurance vie supplémentaire.**

Si vous voulez avoir la paix d'esprit et garantir ces montants, des placements garantis comme ceux d'Épargne Placements Québec ou des Certificats de placement garantis (CPG) peuvent faire l'affaire. Si vous souhaitez aller chercher davantage de rendement, d'autres options sont évidemment possibles, mais elles viennent avec une composante de risque, ce que vous ne souhaitez pas prendre pour la partie *Succession* de votre planification financière.

COMMENTAIRE SUR L'OBJECTIF SUCCESSORAL

À noter que les calculs de la page précédente ont été effectués à votre demande, mais l'analyse de votre situation à la retraite indique qu'en fonction de votre coût de vie, l'objectif de léguer 50 000\$ à Alice peut être largement satisfait sans même que vous mettiez davantage d'argent de côté ou que vous preniez une assurance supplémentaire. Le tableau ci-dessous indique votre valeur successorale nette (donc ce qui est destiné aux héritiers) advenant un décès à chacune de ces années :



Si vous souhaitez avoir une **garantie absolue** qu'une somme de 50 000\$ ira à Alice, le plan de match pour réaliser cet objectif se trouve à la page précédente, mais vous pouvez voir dans le tableau ci-dessus qu'un plan d'action précis à cet effet n'est en aucun cas nécessaire. Il s'agit davantage d'une préférence de votre part que d'une nécessité absolue dans votre plan financier.

CHAMP #7: FINANCES ET GESTION BUDGÉTAIRE

POURQUOI EST-CE IMPORTANT?

À chaque jour, on dépense de l'argent. Parfois, ce sont des dépenses essentielles comme le logement ou la nourriture. Parfois, ce sont des petites gâteries qu'on aime s'offrir une fois de temps en temps. Peu importe ce qu'on achète, une structure est nécessaire. Sans structure budgétaire efficace, la planification financière ne peut être optimale.

Cette section a pour but d'analyser la gestion budgétaire actuelle, mais également de donner certains trucs afin d'optimiser cette dernière dans le futur.

VOTRE SITUATION ACTUELLE

Vous n'avez pas vraiment de budget actuellement. Vous savez avec précision quelles sont les entrées d'argent, mais pas les dépenses. Votre discipline financière toutefois bonne, car vous avez de l'espace à la fin de chaque mois pour épargner davantage (retraite et régime d'épargne-études)

Votre bilan indique une valeur nette de presque 900 000\$ en date d'aujourd'hui. Il est raisonnable de penser que si les rendements sont au rendez-vous, vous pourriez avoir un actif net d'un million de dollars dans les trois prochaines années.

NOTRE MANDAT

- Évaluer s'il vaut la peine de rembourser votre marge de crédit de façon anticipée
- Vous souhaitez avoir des outils afin de mieux budgétiser votre *day to day*
- Vous souhaitez avoir une estimation du moment où vous aurez 1 000 000\$ en actif net

REMBOURSEMENT DE MARGE DE CRÉDIT

Il s'agit d'une des questions qui revient le plus souvent dans nos discussions avec les clients. Dois-je rembourser mes dettes ou investir?

Dans votre cas, vous avez accumulé un passif de 39 000\$ sur votre marge de crédit hypothécaire après avoir effectué des travaux sur votre résidence principale. Avant d'effectuer tout calcul, il est important de considérer les deux aspects qualitatifs suivants au sujet des marges de crédit hypothécaires :

- À tout moment, la banque peut vous demander un remboursement intégral, et votre maison est mise en garantie. Cela signifie que si vous n'avez pas la liquidité pour la payer en totalité demain matin, la banque peut saisir la maison. Est-ce que cela a beaucoup de chances de survenir? Non, mais c'est une carte que la banque peut décider de jouer au besoin.
- Le fait d'avoir une marge de crédit hypothécaire réduit de façon significative vos options lors du renouvellement de votre hypothèque. Si vous maintenez un montant sur cette marge, vous devrez fort probablement demeurer à la même institution à votre renouvellement, et ce même si les taux et les conditions sont plus attrayants ailleurs.

Voici la manière mathématique de prendre cette décision. Présignons qu'on ne peut faire que deux choses avec notre argent : Rembourser une dette ou investir dans nos placements.

- Si le **taux d'intérêt de notre dette est plus élevé** que l'espérance de rendement sur nos placements, il est avantageux de prioriser le remboursement de cette dette
- Si **l'espérance de rendement sur nos placements est plus élevée** que le taux d'intérêt sur notre dette, il est avantageux de privilégier l'investissement.

Dans votre cas, puisque le taux d'intérêt de votre marge de crédit hypothécaire est de 4,5% et que l'espérance de rendement sur vos placements pour les prochaines années peut être évaluée de façon conservatrice à environ 6%, **il est évident que de prioriser l'investissement est plus payant.**

ASPECT BUDGÉTAIRE

De plus en plus, les applications des institutions financières permettent de faire un suivi assez précis de sa situation financière. Cependant, accumuler du *data* ne nous donne pas de la structure pour autant. Le fait d'avoir travaillé avec des centaines de clients et d'avoir fait un nombre assez élevé de budgets avec ces derniers nous a amené au constat suivant : Malgré la technologie, la meilleure manière de *tracker* son budget, c'est à la main.

De nombreux outils en ligne sont disponibles, mais nous avons tendance à recommander l'outil de planificateur budgétaire du gouvernement du Canada : [Planificateur budgétaire - Canada.ca](https://www.canada.ca/fr/planificateur-budgetaire)

Cet outil interactif permet à son utilisateur d'y insérer ses dépenses hebdomadaires/mensuelles/annuelles, mais également de se comparer à la moyenne des Canadiens sur chacun de ces postes budgétaires. Il est ainsi en mesure de déterminer s'il dépense trop sur un poste budgétaire quelconque.

Dans votre cas, nous avons pu calculer que vous êtes largement en avance sur la moyenne canadienne au niveau de vos dépenses en transport. Là où le Canadien moyen dépense 14% de ses revenus nets pour se déplacer, vous n'en dépensez que 5%. À long terme, c'est ce qui creuse le fossé de richesse entre la moyenne et vous!

Nous recommandons, à chaque semaine, de prendre un moment et de noter l'ensemble des dépenses effectuées pour chaque poste budgétaire. Vous serez donc en mesure d'évaluer si vous avez sous-dépensé ou sur-dépensé au cours de la semaine.

ÉVALUATION DE L'ACTIF NET

Vous nous avez demandé d'évaluer à quel moment votre actif net pourrait dépasser la barre du million de dollars.

Voici les hypothèses utilisées pour ce calcul :

- La valeur de vos actifs immobiliers (maison et chalet) augmenter en moyenne de 4,75% chaque année et vous continuez de rembourser votre hypothèque au même rythme qu'actuellement
 - C'est la moyenne d'augmentation dans votre secteur depuis 1990 selon [l'indice Teranet](#)
- Le rendement sur vos placements est de 5,91% annuellement

	Placements	Immobilier net	Total
2025 (aujourd'hui)	444 940\$	442 500\$	887 440\$
2026	499 236\$	478 301\$	977 537\$
2027	557 328\$	515 739\$	1 073 067\$

Cela veut donc dire que si ces hypothèses se réalisent, vous deviendrez millionnaire au courant de l'année 2027.

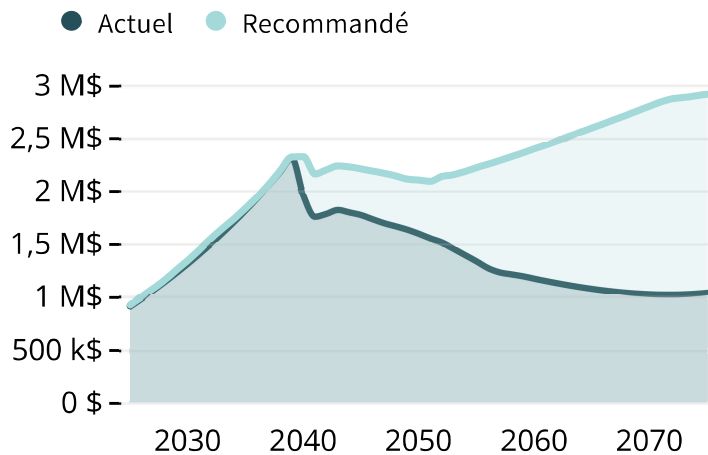
VALEUR NETTE

Valeur nette actuelle

Description	Total	% Total
Comptes enregistrés		
Compte REER collectif	83 745 \$	
Compte REER	273 451 \$	
Compte CELI	87 744 \$	
Sous-total	444 940 \$	42,12 %
Actifs de mode de vie		
Maison	297 500 \$	
Sous-total	297 500 \$	28,16 %
Bien	289 000 \$	
Sous-total	314 000 \$	29,72 %
TOTAL DES ACTIFS	1 056 440 \$	100,00 %
Passifs		
Residence	(144 500 \$)	
Marge de crédit	(39 000 \$)	
Sous-total	(183 500 \$)	
TOTAL DES PASSIFS	(183 500 \$)	

Description	Total	% Total
TOTAL DE LA VALEUR NETTE	872 940 \$	

Valeur nette projetée



Votre valeur nette est la différence entre votre actif et votre passif. L'actif représente tout ce dont vous êtes propriétaire et qui a une valeur monétaire, alors que le passif représente les obligations qui épuisent vos ressources.

Le tableau ci-dessus fait état de votre valeur nette actuelle en fonction des valeurs les plus récentes.

Une valeur nette positive (où l'actif dépasse le passif) est un indice d'une bonne santé financière.

Passer à l'action et mettre en œuvre les stratégies recommandées vous donne une meilleure chance d'améliorer votre valeur nette globale.

CONCEITO DE PROBABILIDADE

É uma medida estatística que indica a possibilidade de ocorrência de um determinado evento em um determinado espaço amostral.

Em um experimento aleatório, o resultado é imprevisível, mas a probabilidade de ocorrência de um determinado evento é calculada com base no número de vezes que o evento ocorreu em um determinado número de experimentos.

Exemplos de probabilidade:

1. Probabilidade de chover amanhã: 40%.

2. Probabilidade de ganhar na loteria: 1 em 10 milhões.

3. Probabilidade de um jogador ganhar um jogo de futebol: 50%.

4. Probabilidade de um paciente sobreviver a uma cirurgia: 80%.