

Mardi 24 novembre 2020

Voici le balado Gestion privé avec Gestion privée Manuvie.

Participants conférenciers

Leslie Brophy

Vice-présidente adjointe; chef, Placements et chef, Ventes, Gestion privée Manuvie

Frances Donald

Économiste en chef, Monde et chef, Stratégie macroéconomique, Gestion de placements Manuvie

John Natale

Chef, Service Fiscalité, retraite et planification successorale à Gestion de placements Manuvie

Présentation

Leslie Brophy, Vice-présidente adjointe; chef, Placements et chef, Ventes, Gestion privée Manuvie

Bonjour à tous, bienvenue et merci d'avoir pris le temps de vous joindre à nous pour le dernier webinar de Gestion privée Manuvie de 2020. Alors que cette année tire à sa fin, les événements qui l'ont façonnée figureront sans aucun doute dans les livres d'histoire. Bon nombre d'entre nous se souviennent où ils étaient et ce qu'ils faisaient le 13 mars, ce vendredi où nous avons été mutés au travail à domicile pour ralentir le taux d'infection au coronavirus. Beaucoup se souviendront aussi du 23 mars, lorsque le marché boursier a finalement atteint son creux après une vente massive d'une durée de cinq semaines. Depuis, le temps a changé, les semaines se sont transformées en mois, l'été s'est transformé en automne et nous nous préparons à clore le chapitre sur 2020. Le contexte des placements a certainement été complexe cette année, compte tenu de l'éclosion de la COVID-19 et de la faiblesse extrême des taux d'intérêt.

À Gestion privée Manuvie, nous vous simplifions la vie en mettant à profit notre équipe de professionnels de confiance afin que vous vous sentiez mieux outillé pour prendre des décisions financières pour vous-même et pour vos clients. Pour ceux qui souhaitent écouter la rediffusion ou transmettre le contenu de cet appel à d'autres, une copie de l'enregistrement sera mise à la disposition des participants sur notre nouveau site Web à l'adresse gestionpriveemanuvie.com, et sur LinkedIn, à Gestion privée Manuvie. Pour toute question après la conférence téléphonique, n'hésitez pas à communiquer avec un membre de l'équipe Gestion privée Manuvie.

Après les résultats des élections aux États-Unis, les marchés boursiers ont renoué avec l'incertitude, car la

reprise stagne et les tensions géopolitiques ont repris le devant de la scène. Comme vous le savez, notre équipe Stratégie macroéconomique travaille sans relâche pour relever les thèmes qui pourraient influencer les marchés au cours des prochains mois.

Notre première invitée, Frances Donald, est économiste en chef et chef, Stratégie macroéconomique à Gestion de placements Manuvie. Frances et son équipe ont la responsabilité de coordonner et d'effectuer des travaux de recherche sur les placements dans le contexte de la macroéconomie mondiale ainsi que d'analyser les éventuelles occasions à saisir et les répercussions potentielles sur les placements de Gestion de placements Manuvie. Frances coordonne également les recherches macroéconomiques pour aider l'équipe Répartition des actifs mondiaux de Manuvie à établir ses prévisions relatives aux catégories d'actif.

Frances, je ne sais si d'autres sont comme moi, mais j'ai vraiment hâte d'entendre vos commentaires aujourd'hui. Je vous cède la parole.

Frances Donald, Économiste en chef, Monde et chef, Stratégie macroéconomique, Gestion de placements Manuvie

Wow! Merci, Leslie. C'est beaucoup de pression, je dois l'admettre, et cette année a été une grande source de pression. Vous savez, on a vu des choses qu'on n'avait jamais vues auparavant. Vous avez mentionné le 23 mars, qui est une date importante pour moi, car c'est à cette date que les banques centrales de partout dans le monde, et particulièrement la Réserve fédérale, ont lancé des programmes sans précédent, d'une envergure et d'une portée jamais vues auparavant. J'ai donc eu l'impression que 2020 a été une année difficile en ce qui concerne la stratégie macroéconomique. Et comme je l'ai déjà mentionné durant nos appels, vous savez, les économistes doivent vraiment réévaluer la façon dont ils accomplissent ce travail.

Bon nombre des données que nous utilisons habituellement sont trop à la traîne, inadéquates ou faussées par des faits nouveaux étranges liés à la COVID-19. Nous ne disposons pas de modèle de comparaison. Je ne suis pas en mesure d'examiner le passé et de vous dire qu'il y a eu un contexte exactement comme celui-ci qui a produit ce genre de résultat. De plus, une grande partie des perspectives économiques dépendent manifestement des perspectives médicales, de sorte que les économistes se sont vraiment démenés de bien des façons. Mais au cours de cette période et de la dernière année, si vous avez participé à ce genre d'appels, si vous nous avez entendus ou si vous nous avez lus sous d'autres formes, vous avez probablement déjà entendu parler de notre système pour naviguer dans ce monde. Nous avons créé une feuille de route que nous appelons la Reprise en trois phases. Et si nous étions réunis dans une salle, je vous demanderais de lever la main si vous nous avez déjà

entendus en parler auparavant. Ne vous inquiétez pas, nous ne la regarderons pas en totalité aujourd'hui. Ce que j'espère, c'est que cette feuille de route vous a tous aidés comme elle nous a tous aidés à naviguer dans un macroenvironnement très complexe.

Alors, ce que je veux faire aujourd'hui, dans quelques minutes, je vais essayer d'être brève parce que je suis ici pour écouter John Natale, l'une de mes ressources préférées à Manuvie. Je veux en quelque sorte nous positionner sur cette carte et parler de ce à quoi nous pouvons nous attendre d'ici un mois ou deux. Et habituellement, quand je participe à ce genre d'appels, surtout pour cet auditoire, j'essaie de ne pas parler de ce à quoi ressembleront les deux ou trois prochaines semaines. À mon avis, ce n'est que de la distraction. Nous ne prenons pas de décisions de placement de cette façon. Mais je pense que nous devons nous préparer en vue de quelques montagnes russes au cours des prochains mois, et je sais que malgré toute cette volatilité, même malgré toutes ces distractions, il y a des opérations qui fonctionnent et des portefeuilles qui peuvent être très bien positionnés pour y arriver.

Alors, commençons par le début et regardons en arrière pendant quelques instants. Je sais, faites-moi confiance, je ne me fais pas d'amis chez les gestionnaires de portefeuille en parlant du passé; ce n'est pas comme ça qu'on fait de l'argent. Mais revenons à ce que nous considérons comme la phase 1, le redressement rapide, la première partie de cette reprise qui, nous le savons, a commencé vers la mi-avril. C'est à ce moment que la première vague de réouvertures a eu lieu. Vous souvenez-vous de la première vague lorsque nous pensions que le confinement durerait deux semaines et qu'ensuite nous en serions débarrassés? Et nous savions, grâce à bon nombre de nos données à haute fréquence, que du 15 au 18 avril environ, les économies du Canada, des États-Unis et de l'ensemble de la planète allaient commencer à se redresser de façon très marquée.

Maintenant, la raison pour laquelle je veux prendre un peu de recul et penser à cette période qui nous a menés de la mi-avril au mois d'août, c'est qu'il y a eu deux facteurs clés vraiment déterminants de ce qui a mené à ce qui semble être une reprise en forme de « V » très prononcée et à ce redressement majeur et, à bien des égards, à la montée historique du marché boursier. Et ce premier facteur est que si vous avez allumé la télé en avril, vous avez vu beaucoup d'économistes parler du fait qu'il s'agissait de la pire récession de l'histoire. Et en effet, c'est vrai, mais comme les économistes avaient des attentes extraordinairement faibles, les données économiques sont devenues très faciles à surpasser. Et si vous êtes sur les marchés depuis assez longtemps, vous savez que ces derniers se soucient peu de savoir si les données économiques sont bonnes ou mauvaises, ils se soucient de savoir si elles sont meilleures ou pires que prévu. En avril, en mai et en juin, les attentes étaient si faibles, la barre était si basse, très, très facile à

surpasser, ce qui a été favorable pour les marchés pendant cette période.

Et la seconde raison pour laquelle cette période a été incroyablement vigoureuse, ce rebond extraordinaire et beaucoup de données économiques ont découlé de quelque chose d'autre d'une envergure et d'une taille que nous n'avions pas vues auparavant, et cette chose c'est l'énorme somme d'argent du gouvernement qui a inondé le système. Ma statistique la plus populaire de cette année, vous m'avez peut-être déjà entendue en parler, mais elle est tellement révélatrice, c'est qu'en avril 2020, en raison des sommes qui sont allées dans les boîtes aux lettres des Canadiens et des Américains, aux États-Unis, le revenu personnel a augmenté de 14 % sur 12 mois, au cours du pire mois de l'histoire économique des 100 dernières années. Imaginez cela. Le pire mois de l'histoire, et les Américains se sont enrichis. Au Canada, ce pourcentage était plus près de 11 %, ce qui est encore incroyable.

Les gouvernements ne se sont pas contentés de remplir la tasse, ils l'ont fait déborder. Par conséquent, non seulement un grand nombre de factures ont pu être payées, non seulement la demande pour des choses comme le logement et les voitures s'est maintenue, mais une grande partie de cet argent a été investie dans de l'épargne. C'est vraiment déterminant, car ce niveau d'épargne élevé contribue à propulser l'économie encore plus loin en 2020.

Nous avons donc appelé la phase 1 le redressement rapide, qui a duré de la mi-avril au début d'août. Et si vous avez suivi notre feuille de route auparavant, vous savez qu'en août et en septembre, nous avons annoncé la deuxième phase de cette période, ce que nous appelons la phase 2 : L'impasse. À la phase 1, nous nous attendions à ce que de 60 % à 70 % du total des données économiques se replacent très, très rapidement. Au cours de la phase 2, nous pensions que nous serions coincés à environ 30 % sous les niveaux antérieurs à la COVID-19. Cela s'explique en partie par l'incidence des deux facteurs qui nous ont empêchés de progresser au cours de la phase 1. Maintenant, la barre est beaucoup plus haute. Presque tout le monde révisé ses attentes à l'égard de tout, des bénéfices jusqu'aux données sur l'emploi. Mais aussi, parce qu'une grande partie de ces fonds publics s'épuisent ou leur distribution a pris fin, et nous en parlerons un peu plus.

Cependant, la raison fondamentale qui freine nos économies est très simple, et se compose du confinement et de la distanciation physique. Tant que la distanciation physique sera en vigueur, les sociétés, les petites entreprises et l'économie ne pourront pas fonctionner à plein rendement, ce qui signifie qu'elles ne généreront pas autant de revenus, qu'elles ne procéderont pas à autant d'embauches, qu'il n'y aura pas autant de dépenses en immobilisation et d'investissements dans l'économie. C'est maintenant devenu une réalité. Pensez aux restaurants qui ne peuvent remplir que les terrasses,

aux salons de coiffure qui ne peuvent accueillir qu'un seul client à la fois. Ce sont les secteurs qui continuent d'être restreints.

Alors, pendant que nous en sommes à la phase 2, à attendre le vaccin, l'autre côté de l'impasse – je sais que nous y pensons tous, tous les jours –, lorsque nous recevrons le vaccin, c'est à ça que ressemblera notre vie. Nous devons réfléchir au moment présent. Et le présent devient de plus en plus compliqué. Maintenant, cette période est définie par ce que les économistes appellent de plus en plus la reprise en forme de « K ». Vous en avez peut-être entendu parler. Et la reprise en forme de « K », imaginez un K, tout le monde tombe, tout le monde se redresse partiellement, puis l'économie est divisée en deux. Il y a ceux qui continuent d'accélérer dans leur reprise en forme de « V », et ceux qui subissent ce double creux.

Il existe de nombreuses façons de parler d'une reprise en forme de « K ». Vous pouvez parler de cols bleus plutôt que de cols blancs. Vous pouvez comparer les hommes et les femmes. Les femmes quittent la population active de façon disproportionnée dans ce type de contexte. La façon dont je vois les choses, il y a vraiment un fossé entre le secteur manufacturier, qui continue de s'accélérer rapidement, et les services, qui pourraient même connaître ce que nous considérons maintenant comme une reprise en forme de « W » ou un double creux. Pourquoi? Parce que les secteurs manufacturier et technologique n'ont tout simplement pas à exercer leurs activités avec le même niveau de restrictions en matière de distanciation physique que celui des services.

Il est absolument essentiel de bien comprendre ce concept de reprise en forme de « K ». En partie parce que c'est vraiment ce qui fait la différence entre les régions et les secteurs. L'Asie affiche un rendement largement supérieur à celui du monde occidental. Nous n'avons jamais vu cela auparavant. En partie parce que nous n'avons jamais connu de récession liée aux services. L'Asie est nettement plus fondée et axée sur le secteur manufacturier, donc elle surclasse le monde occidental. Aussi, c'est très important parce que ce marché boursier que les gens considèrent comme « non économique », c'est un segment de l'économie. C'est l'aspect technologique de la fabrication. Donc, plus le rendement supérieur du secteur manufacturier s'étendra dans le temps, plus ce marché boursier pourra maintenir son rendement supérieur par rapport à l'économie sous-jacente.

C'est une situation vraiment sans précédent. Chaque récession que nous avons connue dans l'histoire découlait du secteur manufacturier, et non des services. Donc, on a toujours utilisé des indicateurs comme les indices PMI ou l'indice ISM du secteur manufacturier, que vous connaissez peut-être, pour suivre notre progression vers l'autre côté. Ils nous sont beaucoup moins utiles que par le passé. Encore une fois, nos modèles économiques sont vraiment embrouillés. Nous devons examiner les données

non conventionnelles et faire de nouvelles prévisions sur ce qui nous attend.

Dans mon introduction, j'ai parlé un peu des raisons pour lesquelles je suis un peu nerveuse au sujet des prochaines semaines. Et je le suis vraiment, je pense que vers la fin de l'année, nous risquons de voir beaucoup de ce que mon équipe appellerait des risques liés aux événements, des gros titres compliqués et générant plus de défis. Donc tout d'abord, comme je l'ai dit, les perspectives économiques dépendent de l'évolution du virus, et nous constatons une augmentation des cas d'infection à l'échelle mondiale. Des pays qui, nous le pensions, étaient relativement immunisés contre le virus, comme le Japon, entrent maintenant en confinement. Toronto est de retour en confinement, New York ferme les écoles. En Californie, où vous devez rentrer chez vous avant 10 h – le mot m'échappe. Quoi qu'il en soit.

Bien d'autres problèmes sont liés à cette situation. Tout d'abord, nous ne voyons pas le même genre de revenu personnel et de taux d'épargne aussi élevés qu'avant et il semble que les Américains, en particulier, soient sur le point de retirer les derniers dollars de leurs épargnes. Nous entrons dans une période où bon nombre des programmes qui soutenaient cette économie, particulièrement aux États-Unis, mais aussi au Canada, risquent de prendre fin. Aux États-Unis, la prolongation des prestations d'assurance emploi doit se terminer à la fin de décembre. Les moratoires d'expulsion prendront fin à la fin de décembre. Et il n'y a aucune preuve concrète qu'ils seront modifiés ou renouvelés.

En fait, les mesures budgétaires sont en chute libre, et il ne semble pas que les États-Unis ajouteront d'autres mesures de relance gouvernementale avant la fin de l'année. Et même si une administration Biden pourrait très bien le faire avec quelques soubresauts, parce qu'elle doit agir au sein d'un gouvernement divisé, nous devons reconnaître que ce soutien fondamental qui a aidé l'économie jusqu'ici est en train de s'essouffler de façon assez marquée.

Donc, de façon générale, on aurait tendance à se tourner vers la politique monétaire, mais la capacité de la politique monétaire à soutenir cette économie est très, très limitée. Ils sont peut-être en mesure de contenir, en partie, une flambée des taux, d'éviter un épisode de crédit touchant les obligations de sociétés, mais ils sont de moins en moins en mesure de le faire. Selon moi, la politique qui sous-tend ce marché est un peu précaire, plus fragile que ce que nous avons vu. Par ailleurs, nous nous attendons à une légère appréciation du dollar américain d'ici la fin de l'année, à un raffermissement des rendements réels et, de tous côtés, il y a un regain très fort de confiance et d'optimisme. Cela signifie-t-il que nous nous attendons à un énorme krach boursier? Certainement pas! Et il y a certaines données fondamentales très importantes qui soutiennent ce marché sous-jacent. Cela signifie qu'il y aura beaucoup de

nouvelles, de distractions et de volatilité au cours des six prochaines semaines.

Alors, que faites-vous face à toutes ces turbulences? Eh bien, à notre avis, vous vous concentrez sur ce que nous appelons la phase 3 : La nouvelle normalité. Et les opérations qui fonctionnent, peu importe l'évolution du virus, peu importe le moment où ces programmes prennent fin, que nous recevions de bonnes ou de mauvaises nouvelles, sur quoi devons-nous mettre l'accent? Selon moi, bon nombre de ces opérations sensées reposent sur la démondialisation, une tendance qui demeurera, à notre avis, et qui a été exacerbée par la COVID-19. Que signifie la démondialisation? C'est probablement un peu inflationniste. Cela signifie qu'un grand nombre de sociétés choisiront de faire affaire plus près de chez elles et de payer un peu plus pour une sorte d'assurance contre les perturbations futures. C'est quelque chose que nous devrions surveiller.

Nous nous attendons à ce que les gouvernements continuent de dépenser de manière considérable et spectaculaire, et que les déficits et la dette publique soient considérables, pour de nombreuses raisons, mais c'est quelque chose que nous surveillerions de près. Et qu'est-ce que cela signifie? Cela signifie que les gouvernements vont émettre beaucoup de titres de créance. Le segment à long terme de la courbe, cette courbe de rendement, continuera à s'accroître, et de nombreuses opérations intéressantes en découleront.

Dernier point, mais non le moindre, peu importe ce qui se passera au cours des six prochains mois, ce n'est pas demain que les banques centrales relèveront les taux d'intérêt. Nous ne verrons pas de hausse importante des taux d'intérêt par les banques centrales au cours des cinq prochaines années. C'est exact, cinq ans de taux sur la touche, même si l'inflation est supérieure à 2 % pendant quelques mois, même si les nouvelles quant aux vaccins s'améliorent. À mon avis, il s'agit d'une tendance très claire en matière de placement. Qu'est-ce que cela signifie? Cela signifie que nous devons examiner d'autres catégories d'actif que les obligations d'État. Il s'agit de l'une des principales raisons au soutien des actions. Nous devons y consacrer une pondération plus importante qu'il y a 10 ou 20 ans. Nous devons penser à d'autres catégories d'actif. Comme l'infrastructure, les FPI et l'agriculture. Le fait de sortir des sentiers battus explique en grande partie comment mon équipe tient compte de ces tendances pour la répartition de l'actif.

Mon message est donc le suivant : nous commençons une période où les gros titres seront nombreux, où la confiance sera instable, vous pourriez voir des obstacles, mais concentrez-vous sur les opérations qui fonctionnent. Appuyez-vous sur les professionnels des placements avec qui vous travaillez. Il y a des contextes et des façons de faire de l'argent, même dans un marché très volatil. Ne vous laissez pas distraire par ces situations; préparez-vous simplement à y faire face.

Je vais m'arrêter ici et redonner la parole à Leslie. J'espère qu'elle nous transportera encore une fois avec sa formidable présentation, et j'ai vraiment hâte, John, de vous entendre aujourd'hui. J'apprends toujours quelque chose. Alors, merci de m'avoir invitée.

Leslie Brophy, Vice-présidente adjointe; chef, Placements et chef, Ventes, Gestion privée Manuvie

Merci, Frances. Comme toujours, c'est très, très, très fascinant. Cette année aura été unique, et la planification fiscale sera probablement différente pour la majorité des Canadiens. Comme aucun budget fédéral n'a été déposé en 2020 pour permettre la mise à jour ou la mise en place de mesures fiscales, les gouvernements fédéral et provinciaux se sont concentrés sur les mesures visant à aider les particuliers, leurs familles et leurs entreprises à surmonter le stress économique causé par la pandémie de COVID-19. Par conséquent, de nombreux investisseurs, professionnels et propriétaires d'entreprise commenceront l'année 2021 en se questionnant quant à leur situation fiscale et à ce qu'ils devraient ou pourraient faire pour se préparer à la planification fiscale de fin d'année.

Gestion privée Manuvie cherche à aider les gens à atteindre leurs objectifs en s'appuyant sur une expertise responsable et une préparation et des bases solides, ce pourquoi nous organisons ces webinaires trimestriels. En fait, c'est ainsi que nous mesurons notre réussite.

Notre prochain conférencier, John Natale, est le chef, Service Fiscalité, retraite et planification successorale, de l'équipe Gestion de patrimoine à Manuvie. En compagnie de son équipe, ils fournissent aux conseillers de partout au pays du soutien en matière de fiscalité, de retraite et de planification successorale. Il prend souvent la parole lors de conférences et de séminaires de l'industrie, et il a été invité à titre d'expert dans le cadre de balados de l'industrie et par la chaîne BNN Bloomberg TV. John a publié de nombreux articles sur la fiscalité et la planification successorale, et il est corédacteur du livre *Canadian Taxation of Life Insurance*.

Aujourd'hui, John nous présentera diverses considérations fiscales et stratégies éventuelles pour faire face à une année sans précédent. Les commentaires de John dans le cadre du webinaire d'aujourd'hui sont préparés uniquement à titre informatif. Gestion privée Manuvie, Manuvie et ses représentants inscrits ne fournissent aucun conseil d'ordre juridique, comptable ou fiscal, et les renseignements ci-après ne constituent pas et ne doivent pas être considérés comme étant des conseils d'ordre juridique, comptable ou fiscal. John, c'est à vous.

John, vous êtes en mode sourdine.

John Natale, Chef, Service Fiscalité, retraite et planification successorale à Gestion de placements Manuvie

Vous savez, cela m'arrive au moins une fois par jour, mais habituellement pas lorsque je fais une présentation. Merci, Leslie. Je tiens simplement à vous remercier pour cette belle introduction et pour avoir pris part à ma formation juridique et transmis la mise en garde et les clauses de non-responsabilité. Merci beaucoup, Leslie, je vous en suis très reconnaissant.

Je suis heureux d'être ici aujourd'hui. J'ai hâte que cette année se termine personnellement. Je sais que ma famille profite du Vendredi fou pour courir les magasins et je redoute un peu de connaître le solde de ma carte de crédit. Mais bon, je vais essayer de ne pas y penser.

Comme Leslie l'a mentionné, en cette période de l'année, les gens songent, et à juste titre, à la planification de fin d'année. Et je dirais que cette année – plus que n'importe quelle autre année en raison de la COVID-19 – le regain d'intérêt ou l'importance accordée à la planification de fin d'année est, selon moi, d'autant plus indispensable. En effet, la COVID-19 a eu une incidence non seulement sur les nombreux aspects de notre vie, mais aussi sur la planification fiscale. Elle aura également une incidence sur le revenu de nombreux particuliers et leur déclaration de revenus. Il y a de nombreuses subtilités auxquelles les gens ne sont peut-être pas au courant. Si vous avez suivi les publications dans les médias sociaux, l'actualité ou les articles dans les médias, vous serez peut-être au courant de certains points dont je vais parler.

L'un des faits saillants que j'ai tout juste vus ce matin, c'est le communiqué de l'ARC soulignant que 213 000 Canadiens pourraient devoir rembourser les paiements de PCU perçus en trop. Ce qui s'est passé, c'est que les gens ont présenté – de façon involontaire, comme le suppose l'ARC – des demandes en double, à la fois à Service Canada et à l'ARC. Environ 213 000 personnes. Et si ceux-ci ne remboursent pas le trop-perçu d'ici la fin de l'année, ils vont tout de même recevoir un feuillet T4A, devoir payer de l'impôt sur ce montant, puis obtenir, je suppose, une déduction ou un crédit par la suite. La bonne nouvelle pour ces personnes est que l'ARC a suspendu les mesures de recouvrement de tout genre jusqu'à la fin de la pandémie. À lui seul, cet exemple vous donne une idée de la portée potentielle des défis auxquels les gens se heurtent.

Et donc, pour poursuivre dans la même veine, l'un des commentaires que je veux faire concernant la COVID-19 et les nombreuses prestations que les gens ont peut-être reçues, en tant qu'employés ou en tant qu'employeur, est que la déclaration de revenus qu'ils produiront l'année prochaine pourrait paraître bien différente, tant du point de vue du revenu déclaré que des déductions admissibles. De plus, si vous êtes un employé en particulier, les retenues d'impôt à la source pourraient paraître bien différentes. Ce que bien des gens ne savent pas, c'est

qu'aucune retenue d'impôt n'a été appliquée à la PCU même si les paiements sont entièrement imposables. Trois autres prestations ont maintenant remplacé la PCU. Les montants des paiements sont les mêmes, soit 500 \$ par semaine si vous êtes admissible. Dans ces cas-ci, une retenue d'impôt de 10 % a été appliquée. C'est seulement 10 %, mais c'est mieux que rien. Donc, la question de savoir si le montant de retenue est efficace ou approprié ou non dépendra évidemment du taux d'imposition marginal des particuliers.

Certaines circonstances cette année pourraient faire en sorte que des particuliers auront en fait moins de revenus à déclarer dans leur déclaration de revenus l'année prochaine, mais auront plus d'impôt à payer ou obtiendront un remboursement moins élevé. Cela pourrait encore une fois être à cause de la retenue d'impôt qui est réduit, mais il pourrait bien y avoir d'autres raisons aussi. Pensez aux gens qui versent des cotisations au RER collectif par l'intermédiaire de leur employeur et qui obtiennent ainsi une déduction. Si ces employés ne travaillaient pas ou recevaient plutôt la PCU, ils ne pourraient plus se prévaloir de ces déductions. Ils n'auront également plus droit aux crédits auxquels la retenue d'impôt et le revenu d'emploi leur donnaient habituellement droit aux fins de l'impôt. Il est donc important de prendre cela en compte.

De plus, si vous travaillez moins, si vous participez à ces programmes gouvernementaux et si vous ne touchez pas un revenu d'emploi, n'oubliez pas qu'aux fins de détermination de vos droits de cotisation à un REER pour 2021, votre revenu gagné cette année sera probablement moins élevé. Cela aura donc une incidence sur vos cotisations à un REER pour 2021. Tenez-en compte dans le cadre de la planification de vos cotisations à un REER pour 2021. Je ne peux pas me prononcer définitivement, mais d'après ce que j'ai lu jusqu'à maintenant tout semble indiquer que la PCU ou les autres prestations mentionnées ne constitueront pas un revenu gagné. De ce fait, elles ne vous permettront pas d'accumuler des droits de cotisation à un REER pour l'année prochaine.

Une autre raison pour laquelle les gens pourraient avoir plus d'impôt à payer malgré un revenu inférieur, est que les déductions auxquelles ils peuvent se prévaloir en dehors du REER collectif pourraient être moins nombreux. Par exemple, les frais de garde d'enfants habituellement déclarés pourraient être considérablement moins élevés si les enfants des particuliers ne vont plus à la garderie ou que ceux-ci travaillent à domicile. Les frais de déplacement pourraient aussi diminuer si les personnes qui voyageaient souvent pour leur travail ne voyagent plus beaucoup. Alors, j'encourage fortement les gens à regarder dès maintenant à quoi pourrait ressembler leur déclaration de revenus de 2020 et, avant la fin de l'année, à mettre en œuvre certaines des idées de planification dont nous allons parler aujourd'hui.

Du point de vue des employeurs, le gouvernement a également mis en place quelques programmes qui leur

ont permis d'inscrire un revenu ou des recettes comme la Subvention salariale d'urgence du Canada et la Subvention salariale temporaire. Vous devez donc aussi en tenir compte si vous avez des clients qui sont des employeurs. J'encourage de nouveau les gens à essayer d'estimer quel sera éventuellement leur taux d'imposition l'année prochaine, puis de procéder à toute planification nécessaire à compter de cette année.

Avant de parler de planification fiscale, je tiens à faire la distinction entre les déductions fiscales et les crédits d'impôt. Je pense que beaucoup de gens savent de quoi il s'agit; je pense que certaines personnes pensent le savoir, même si cela n'est pas vraiment le cas ou qu'elles n'en comprennent pas exactement le fonctionnement. Donc, en gros, dans le cas d'une déduction fiscale, une cotisation à un REER, un paiement pour frais de garde d'enfants ou les frais d'intérêts, par exemple, la valeur de la déduction dépend de votre taux d'imposition marginal. Une déduction de 1 000 \$ ne signifie pas des économies d'impôt de 1 000 \$. Vous devez multiplier la déduction par votre taux marginal. Donc, si vous êtes dans la tranche d'imposition de 30 %, la déduction de 1 000 \$ vous permet d'économiser 300 \$ en impôt. Cela ne peut pas être en bas de zéro, mais cela vous permet d'économiser 300 \$ en impôt.

Un crédit d'impôt est différent. Il y a des crédits remboursables et des crédits non remboursables et je vais vous expliquer cela dans un instant. Mais un crédit d'impôt est différent. Un crédit d'impôt pourrait être par exemple un crédit d'impôt pour dividendes, un crédit d'impôt pour don de bienfaisance ou un crédit d'impôt pour revenu de pension. En ce qui concerne le fonctionnement, vous devez habituellement multiplier la valeur du crédit – par exemple, un crédit d'impôt pour revenu de retraite de 2 000 \$ ou dans le cas, disons, d'un don de 2 000 \$ pour garder le même montant de 2 000 \$ – donc multiplier la valeur du crédit par le taux d'imposition le plus bas. Donc au fédéral, ce taux serait de 15 %. Donc, avec l'exemple du crédit d'impôt pour revenu de pension, utilisez le montant de 2 000 \$, en supposant que vous avez 2 000 \$ de revenu de pension admissible au crédit d'impôt pour revenu de pension, et multipliez-le par 15 % au fédéral. Cela donne lieu à un crédit d'impôt de 300 \$ qui réduira votre impôt à payer de 300 \$.

Maintenant, s'il s'agit d'un crédit non remboursable, et la plupart des crédits d'impôt sont non remboursables, par exemple le crédit d'impôt pour don de bienfaisance ou le crédit pour revenu de pension. S'il s'agit d'un crédit non remboursable et si vos crédits dépassent l'impôt exigible, vous ne pouvez pas vous en servir pour réduire votre impôt. Vous ne pouvez pas obtenir un remboursement supplémentaire. S'il s'agit d'un crédit d'impôt remboursable, même si vos crédits d'impôt dépassent l'impôt exigible, vous pouvez tout de même obtenir un remboursement. Voilà vraiment la différence entre les deux types de crédits. Encore une fois, je voulais simplement clarifier la différence entre une déduction

fiscale et un crédit d'impôt, mais nous allons parler des deux aujourd'hui.

Donc, la première chose que je ferais si vous avez des particuliers qui cherchent à réduire le montant d'impôt à payer pour 2020, tout particulièrement les personnes qui pourraient être touchées négativement par la COVID-19, je consulterais l'avis de cotisation dans l'ARC pour voir s'il y a des montants reportés comme des frais de scolarité, des dons de bienfaisance, des frais de déménagement et des intérêts pour les prêts étudiants. Ce sont là des éléments qu'il faut toujours examiner. Pensez aussi aux droits de cotisations au REER. Quels sont les droits de cotisation disponibles, le cas échéant? Cela peut être un outil très intéressant pour réduire le revenu imposable.

L'autre stratégie que j'envisagerais et qui est probablement la plus couramment utilisée est celle de la réalisation de pertes en capital. Cette année a été une année très volatile. J'espère que vous n'avez pas de clients qui se trouvent dans une situation de perte, mais, bon nombre d'entre vous, sinon tous, en auront dans les faits, je pense. Ces pertes peuvent néanmoins être précieuses du point de vue fiscal.

Voici quelques éléments importants à retenir en ce qui concerne les pertes en capital. Lorsque vous subissez des pertes en capital, ces pertes doivent tout d'abord servir à réduire les gains en capital de l'année en cours. Si vous avez des pertes en capital excédentaires, mais seulement dans ce cas là, il vous est possible de les utiliser pour réduire les gains en capital réalisés au cours des trois années d'imposition précédentes. Donc, si vous subissez une perte en capital en 2020, vous pouvez l'utiliser pour réduire les gains en capital réalisés qui remontent à l'année d'imposition 2017 – encore une fois, seulement la partie excédentaire – ou la reporter indéfiniment. Toutes choses étant égales par ailleurs, si votre taux d'imposition marginal est le même ou à peu près le même pendant toutes ces années et que vous avez des pertes en capital excédentaires, je l'appliquerais à l'année d'imposition 2017, tout simplement parce qu'en 2021, vous ne pourrez plus reporter les pertes en capital à 2017. Gardez cela à l'esprit.

L'autre élément très important à retenir dans le cas des pertes en capital est qu'il faut tenir compte de la date de règlement. Ce n'est pas la date d'opération qui compte, mais la date de règlement. La date de règlement est généralement de deux jours. Donc, si vous voulez subissez une perte en capital pour réduire les gains en capital en 2020, l'opération doit être effectuée d'ici le 29 décembre. C'est très, très important.

Une autre erreur que les gens font souvent lorsqu'il est question de pertes en capital est d'oublier de tenir compte de la devise étrangère lors de l'achat d'actions étrangères sur le Dow Jones ou le NASDAQ, par exemple, qui est en dollars américains. C'est très, très important. Vos clients ont peut-être acheté cette action ou fait ce placement étranger lorsque le dollar canadien était à

parité avec le dollar américain, et maintenant le taux – je ne connais pas les derniers taux, mais disons qu'il est de 1,33 \$. Donc, même si le placement en dollars américains a diminué disons de 5 %, vous enregistrez un gain de change de 33 %. Il est donc très important de garder cela à l'esprit, car vous pourriez penser que vous subissez une perte en capital, alors qu'en fait, vous réalisez un gain en capital. Faites bien les calculs avant de vous livrer à des opérations en vue de réaliser des pertes.

L'autre facteur très important en ce qui a trait aux pertes en capital, ce sont les règles relatives aux pertes apparentes. Ce sont des règles complexes. Nous avons un document à ce sujet sur notre site Web. Je vous encourage à y jeter un coup d'œil si cela vous intéresse, ou à communiquer avec Leslie ou une autre personne pour vous aider à le trouver. Selon les règles relatives aux pertes apparentes, si vous réalisez une perte apparente, ce que vous ne voulez pas, mais si cela est le cas, votre perte en capital sera refusée et sera généralement ajoutée au coût de base rajusté du placement racheté.

L'exemple le plus courant que je vous donnerais est celui d'une personne, par exemple, qui se trouve dans une situation où elle a acheté des parts et le marché a chuté – disons que c'était <inaudible 00:30:43>, par exemple – le marché a chuté, donc vous avez perdu 10 % ou 20 %. Vous dites, et bien vous savez quoi, je vais vendre et réaliser une perte, mais j'aime vraiment ce placement, alors je vais le vendre, réaliser une perte puis le racheter immédiatement pour cristalliser cette perte. Dans cette situation, les règles relatives aux pertes apparentes entreront probablement en jeu et vous réaliserez une perte apparente. Cela veut dire que votre perte sera refusée et ajoutée au coût de base rajusté des placements rachetés.

Voici l'explication technique – et soyez attentifs – vous subissez une perte en capital et au cours d'une période commençant 30 jours avant et se prolongeant 30 jours après – donc un total de 61 jours, 30 jours avant, la date actuelle de la perte en capital et 30 jours après – au cours de cette période de 61 jours, vous rachetez un placement identique et le 30e jour après la vente au cours de laquelle vous subissez la perte en capital vous détenez toujours le placement, d'accord. Il s'agit donc de deux tests. Donc, dans une situation où, disons, j'ai acheté des parts le 15 février, le marché chute, supposons que le 15 mars je les vende pour subir une perte en capital. Je subis ma perte en capital et supposons que le 16 mars je rachète immédiatement les parts, puis les garde pendant 30 jours après ma vente du 15 mars. Eh bien, les règles relatives aux pertes apparentes entreront en jeu et je subirai une perte apparente et la perte que j'ai subie le 15 mars sera ajoutée au coût de base rajusté des parts que j'ai achetées le 16 mars. Il faut donc vraiment être très prudent à cet égard.

Mais bien des gens ne savent pas que les règles relatives aux pertes apparentes ne s'appliquent pas qu'à vous,

mais aussi aux personnes affiliées. Les personnes affiliées comprennent votre conjoint, toute société par actions contrôlée par vous et votre conjoint, toute société de personnes contrôlée par vous et votre conjoint et toute fiducie contrôlée par vous et votre conjoint. Et quand je parle de fiducie, je fais aussi référence au REER, au FERR, au CELI, au REEE et au REEL. Soyez donc très, très prudent.

Par exemple, je vends un placement non enregistré, je subis une perte en capital, puis je transfère l'argent dans mon CELI ou mon REER, ou bien ma femme achète le même placement dans son REER ou son FERR. Ce n'est pas obligé que ce soit seulement moi qui achète le placement dans mon REER ou mon FERR au cours de la même période. Eh bien, cette situation tomberait sous le coup des règles relatives aux pertes apparentes. Ma perte sera refusée. Et si l'on imagine le pire, dans le cas des REER, des FERR et des CELI, le coût de base rajusté n'augmente pas en fonction du montant des pertes apparentes. C'est inutile dans un REER, un FERR ou un CELI, alors vous êtes doublement pénalisés. Il faut donc être très prudent à cet égard.

Je parlais de ces règles à un de mes amis qui avait en fait effectué un transfert en nature. Il avait transféré les placements qui avaient enregistré une perte directement dans son REER, et l'application de cette perte lui a évidemment aussi été refusée. Soyez donc très, très prudent à cet égard.

Il faut aussi être très, très prudents à l'égard des sociétés par actions. En effet, avec les sociétés par actions, on a quelque chose qui s'appelle un compte de dividendes en capital. Si vous réalisez un gain en capital au sein de votre société par actions, 50 % de ce gain est imposable et l'autre 50 %, qui n'est pas imposable, est ajouté à un compte théorique appelé « compte de dividendes en capital ». C'est un compte hautement efficace. Ce compte vous permet de verser un dividende libre d'impôt, un dividende en capital, aux actionnaires. Cependant, si vous subissez une perte en capital au sein de votre société par actions, le compte de dividendes en capital sera malheureusement réduit de 50 % en fonction de la perte en capital, et vous aurez désormais perdu la possibilité de sortir cet argent de votre société en franchise d'impôt. Soyez donc très prudent en ce qui concerne la réalisation de perte en capital au sein de la société par actions. Je vous encourage fortement à communiquer au préalable avec le conseiller fiscal du client pour vous assurer que le compte de dividendes en capital a été complètement liquidé et qu'un dividende en capital a été versé.

Il existe cependant une très bonne stratégie qui vous permet d'utiliser les règles relatives aux pertes apparentes à votre profit. C'est toujours agréable de pouvoir en quelque sorte retourner la situation aux dépens de l'ARC. Il peut s'agir d'une situation où vous n'avez peut-être pas réalisé de gains en capital sur lesquels vous pouvez utiliser les pertes en capital pour les contrebalancer ou les réduire, mais où votre conjoint en a

réalisé. Il peut autrement s'agir d'une situation où votre conjoint se trouve tout simplement dans une tranche d'imposition beaucoup plus élevée ou a d'importants placements non enregistrés. La possibilité d'utiliser des pertes en capital pour annuler les gains en capital peut donc lui être très intéressante à l'avenir. Vous pouvez en fait transférer la perte en capital à votre conjoint. Encore une fois, comme je l'ai dit, vous utilisez les règles relatives aux pertes apparentes à votre profit.

Le scénario serait donc le suivant : j'ai un placement non enregistré affichant une perte, un placement en difficulté. Mais disons que contrairement à moi ma femme a réalisé des gains en capital et cherche à les réduire. D'une certaine façon, c'est en fait bien plus souvent vrai, même si je ne veux pas l'admettre, mais bref. Donc, ma femme a des gains en capital qu'elle cherche à réduire. Je vends mon placement aujourd'hui et je réalise une perte en capital. Ma femme achète exactement le même placement pour le même montant sur le marché ouvert. Elle le détient pendant 30 jours. Donc, les règles relatives aux pertes apparentes s'appliquent. Ma perte est refusée. Ma perte est ajoutée au coût de base rajusté du placement qu'elle a acheté. Puis après avoir attendu 30 jours, elle peut vendre le placement. Et, en supposant que la valeur marchande reste à peu près la même, elle subira la perte en capital et pourra ensuite l'utiliser pour réduire ses gains en capital. C'est donc une stratégie très, très intéressante. La seule chose, c'est que vous devez attendre 30 jours. Donc, pour pouvoir appliquer cette stratégie avant la fin de 2020, il ne vous reste pas beaucoup de temps. Gardez cela à l'esprit.

Il y a quelques personnes qui ont parlé de réaliser en fait des gains en capital. Dans le contexte actuel, si vous êtes dans une tranche d'imposition très faible, si vous avez des pertes importantes cette année, si vous allez réaliser un gain en capital de toute façon dans un avenir rapproché et que vous pensez que le taux d'inclusion des gains en capital augmentera, c'est un peu un pari, je ne le ferais pas simplement pour cette raison, mais si c'est le cas de toute façon, c'est quelque chose à prendre en compte.

Faire des dons de bienfaisance est une autre stratégie de planification fiscale très importante et, selon moi, très pertinente durant cette pandémie de COVID-19, car les organismes de bienfaisance ont des difficultés au niveau des dons. Vous obtenez évidemment un crédit d'impôt lorsque vous faites un don de bienfaisance. Voici quelques stratégies fiscales simples. La première tranche de 200 \$ des dons de bienfaisance vous donne droit à un crédit à un faible taux et tout montant supérieur à 200 \$ vous donne droit à un crédit à un taux beaucoup plus élevé, habituellement près du taux maximal. Donc, une chose simple que vous pouvez faire est de regrouper vos dons entre conjoints, afin que le seuil de 200 \$ ne s'applique qu'une fois.

L'autre chose que vous pouvez faire et qui est en fait vraiment intéressant du point de vue de la planification

fiscale, c'est que vous pouvez en fait faire des dons de titres en nature : des actions, des fonds communs de placement, des fonds distincts. Si vous faites un don en nature, le gain latent ou les intérêts accumulés ne donneront pas lieu à un gain en capital. Vous avez droit à un taux d'inclusion nul ou de zéro sur les gains en capital, et vous obtenez quand même un reçu pour la pleine valeur du don de bienfaisance. Donc, quelle que soit la juste valeur marchande du placement, vous obtenez un reçu pour don de bienfaisance et vous n'avez pas à vous soucier de réaliser tout gain en capital. C'est donc une stratégie vraiment ingénieuse.

Je vais vous parler très rapidement de quelques autres stratégies, juste pour que vous puissiez y réfléchir. Il y a bien sûr, les REER. Examinez vos droits de cotisation à un REER. Si vous avez des droits de cotisation à un REER, vous pourriez peut-être songer à faire un versement de cotisations cette année. Vous n'avez pas à attendre après les 60 premiers jours de l'année suivante pour vous en prévaloir pour 2020. Il est parfois préférable d'agir tôt afin de profiter davantage de la croissance des fonds à l'abri de l'impôt. Je veux dire que vous voulez mesurer quelle est la valeur de cette déduction maintenant. Et n'oubliez pas que vous n'avez pas à utiliser la déduction maintenant, vous pouvez l'utiliser à tout moment dans le futur.

Pour les clients qui atteindront 71 ans cette année, en 2020, voici quelques stratégies vraiment ingénieuses. Si les clients ont des droits de cotisation, il faudra songer à cotiser à un REER d'ici le 31 décembre, car après cette année, ils ne seront plus en mesure de cotiser à leur propre REER, car ils seront trop vieux. Ils pourront cotiser à un régime au profit du conjoint si celui-ci a moins de 72 ans, mais ils ne seront plus en mesure de cotiser à leur propre régime.

Si vous avez quelqu'un qui a par exemple des droits de cotisation à un REER de 30 000 \$, il se peut qu'il ne veuille pas utiliser toute la déduction maintenant. Il faut néanmoins songer – et encore une fois, si cela est fiscalement avantageux – à faire un versement de cotisation correspondant à la totalité des 30 000 \$ dans votre REER dès maintenant. Vous pouvez demander la déduction quand vous le souhaitez. Vous pouvez demander une déduction de 3 000 \$ par année pendant dix ans. Vous pouvez demander une déduction de 10 000 \$ par année pendant trois ans. Vous n'êtes pas obligé de demander la déduction REER dans l'année où vous versez les cotisations. C'est très important.

Si vous avez des particuliers qui travaillent encore – et je sais que <inaudible 00:38:41> personnes travaillent –, donc elles accumulent des droits de cotisations au REER pour l'année prochaine. Ce que vous pourriez faire, encore une fois, si cotiser au REER est avantageux, c'est en fait de verser une cotisation en décembre de cette année. Vous aurez des cotisations excédentaires, mais calculez quels seront vos droits de cotisation ou le plafond additionnel disponible l'année prochaine afin que, dès

janvier, vous ne soyez plus dans un contexte de cotisations excédentaires, le revenu gagné en 2020 ayant été pris en compte dans le plafond de cotisation au REER pour 2021. Vous n'aurez donc qu'à payer des pénalités, soit une pénalité de 1 % sur la contribution excédentaire. Vous devez payer une pénalité de 1 % sur les cotisations excédentaires de plus de 2 000 \$. Mais pour certaines personnes, c'est tout à fait avantageux.

La stratégie de REER de conjoint s'avère toujours être une excellente stratégie de planification fiscale. J'en tiendrais compte. Comme je l'ai déjà mentionné, même si vous avez plus de 71 ans, si votre conjoint a moins de 71 ans, vous pouvez cotiser à un REER de conjoint. C'est donc une stratégie potentielle à laquelle vous devrez songer. Encore une fois, c'est une excellente stratégie de fractionnement du revenu surtout s'il y a un écart de revenu entre vous et votre conjoint.

Si vous cherchez quoi faire avec votre argent, songez à une cotisation à un REEE ou à un REEI si cette situation s'applique à un membre de votre famille. Encore une fois, songez-y aux fins de report d'impôt. De plus, l'admissibilité à la subvention se fait sur une base annuelle. Donc, si vous êtes en mesure de verser une cotisation cette année, vous pouvez obtenir des subventions pour 2020. En cas de report des droits à la subvention, vous pouvez peut-être toucher les subventions de 2019 si vous versez des cotisations suffisantes. Vous devez également porter attention à l'âge du bénéficiaire d'un REEE ou d'un REEI. S'il est trop âgé, c'est plus de 15 ans pour un REEE et plus de 49 ans pour un REEI, vous pourriez ne plus être en mesure de recevoir certaines de ces subventions. Vous devez donc être conscient de l'âge des bénéficiaires d'un REEE ou d'un REEI. Pensez-y.

Si vous tentez de réduire votre revenu, je songerais aussi à des stratégies dans le cadre desquelles, pour votre FERR, par exemple, vous pouvez utiliser l'âge du conjoint le plus jeune. Donc, si vous voulez profiter d'une souplesse maximale pour votre FERR, pensez à une stratégie dans le cadre de laquelle vous utiliserez l'âge de votre conjoint pour calculer le minimum du FERR. Vous pouvez toujours en retirer plus, mais le minimum du FERR sera désormais un montant inférieur, ce qui vous donne plus de souplesse. De plus, si cela s'applique toujours – et ce n'est probablement pas le cas –, mais si vous avez encore cette souplesse et que cela vous intéresse, il y a une réduction ponctuelle de 25 % qui s'applique au montant de retrait minimum de vos FERR cette année en raison de la COVID-19. Donc, si vous n'avez pas utilisé cette option ou cet avantage et que vous pouvez encore le faire, c'est certainement quelque chose à examiner.

Il y a aussi toute une série de petits conseils, de solutions rapides que je vais vous donner pour que vous puissiez y réfléchir. Nous avons en fait un document qui englobe la plupart des éléments dont j'ai parlé aujourd'hui, les conseils fiscaux pour 2020, et que nous pouvons vous fournir si vous le souhaitez. Par exemple, payez les

honoraires de conseillers en placement que vous pourriez avoir. Ces honoraires sont déductibles lorsque vous les avez payés. Il est donc important de les payer avant la fin de 2020. Donc, les frais d'administration et de gestion, ainsi que les frais d'intérêts, sont déductibles lorsqu'ils sont payés. Encore une fois, si vous avez des frais de garde d'enfants admissibles, ceux-ci sont déductibles lorsqu'ils sont payés.

Pensez à un scénario où vous avez un enfant de plus de 18 ans et un autre de moins de 16 ans, c'est ce qui sera mon cas sous peu, alors j'ai hâte de pouvoir me prévaloir de cet avantage. Il se pourrait que les frais de garde de l'enfant de moins de 16 ans par l'enfant de plus de 18 ans qui vous permettent de gagner un revenu soient admissibles.

Faire un don de biens à des enfants adultes est une autre stratégie vraiment intéressante du point de vue des revenus ou de la planification fiscale. Les règles d'attribution ne s'appliquent pas aux dons de biens faits à des enfants adultes; le revenu sera à l'avenir déclaré à leur nom. Rappelez-vous que vous ne pouvez pas les forcer à vous redonner l'argent. Tenez bien compte de cette mise en garde. Mais s'ils sont dans une tranche d'imposition inférieure, c'est quelque chose à considérer. Si vous allez de toute façon leur donner cet argent, pourquoi attendre votre décès? Vous savez, si vous êtes déjà dans la tranche d'imposition la plus élevée, donnez-leur l'argent maintenant. Ils éprouvent peut-être des difficultés à cause de la COVID-19. Ils viennent peut-être d'avoir un enfant. Ils veulent peut-être agrandir leur maison. Vous pouvez donc réfléchir à cette stratégie.

Voici deux autres stratégies auxquelles vous pouvez également réfléchir. Tout d'abord, il y a la stratégie de prêt à taux prescrit. Vous pouvez prêter de l'argent à votre conjoint à un taux de 1 % ou à une fiducie familiale pour un bénéficiaire mineur ou d'autres bénéficiaires. Tant que vous remboursez les intérêts au plus tard le 30 janvier de l'année suivante, tout revenu au-delà des intérêts versés sur le prêt à taux prescrit de 1 % est imposable entre les mains du conjoint dont le revenu est plus faible. C'est une stratégie vraiment géniale de fractionnement du revenu.

Surveillez les dépôts de fin d'année. Surveillez les dépôts de fin d'année dans le cas des fonds communs de placement, des fonds distincts, parce qu'il y aura une distribution de fin d'année ou une affectation de fin d'année. Donc, souvenez-vous-en si vous effectuez un dépôt de fin d'année. Si vous ne voulez pas que la distribution de fin d'année entre en jeu, vous pouvez peut-être transférer provisoirement l'argent dans un fonds du marché monétaire jusqu'à la nouvelle année, puis transférer l'argent au fonds de votre choix. De cette façon, vous éviterez la distribution de fin d'année.

Si vous pensez acheter un placement portant intérêt, comme un CPG ou une RTG, attendez janvier 2021 pour l'acheter. De cette façon, le revenu que vous avez gagné

ne sera pas déclaré avant janvier 2022. Vous profiterez donc d'une année de report, ce qui vous évite d'avoir à déclarer un revenu en 2021 sur le CPG ou la RTG que vous avez souscrits en janvier 2021. Gardez cela à l'esprit.

Et pour terminer, si vous avez été contraint de travailler à domicile ou si vous avez des clients qui l'ont été, pensez au formulaire T2200. Ceux qui ont déjà travaillé de la maison le connaissent. Donc, si vous avez des clients qui ont été contraints de travailler de la maison à cause de la COVID-19, comme cela est mon cas, et que ceux-ci travaillent principalement de la maison maintenant, ils peuvent peut-être déduire une partie des frais d'utilisation de leur résidence comme l'électricité, le chauffage, le loyer s'ils sont locataires. Ils ne peuvent pas déduire les intérêts hypothécaires, les impôts fonciers, l'assurance habitation ou la dépréciation, mais encore une fois, ils peuvent peut-être déduire une partie des dépenses liées aux services publics qu'ils ont dû payer. Cela peut être le petit avantage du télétravail.

J'ai l'impression de vous avoir un peu bombardé de renseignements. Mais, encore une fois, nous avons des documents qui abordent les sujets dont j'ai parlé tout à l'heure. J'espère que les renseignements que je vous ai donnés sont utiles. Vous savez, « c'est avec des sous qu'on fait des piastres » et j'espère que vous et vos clients profiterez d'une bonne planification fiscale.

Leslie Brophy, Vice-présidente adjointe; chef, Placements et chef, Ventas, Gestion privée Manuvie

Merci, John. Il ne fait aucun doute que 2020 a été une année unique à bien des égards. Cela dit, à Gestion privée Manuvie, nous sommes conscients que les investisseurs fortunés ont un large éventail de besoins en matière de gestion de patrimoine qui nécessitent des compétences spécialisées pour les aider à gérer leur situation financière complexe. En plus de la prévoyance, de la planification et de l'expertise, les clients de Gestion privée Manuvie ont accès aux professionnels de Manuvie – comme nos invités ici aujourd'hui – pour répondre à leurs besoins de placement grâce à l'expertise et aux capacités en matière de gestion des placements de GPM. Ils bénéficient aussi de l'aide nécessaire pour leurs besoins en matière de services bancaires privés, de gestion de patrimoine et de planification successorale afin d'atteindre leurs objectifs financiers.

Au nom de Gestion privée Manuvie, je tiens à tous vous remercier de votre soutien sans relâche et de votre intérêt continu à découvrir comment Gestion privée Manuvie peut vous aider, vous et vos clients, à vous y retrouver dans ce contexte de placement inhabituel. Comme vous le savez, nous croyons fermement qu'une gestion active des placements peut aider les clients à atteindre leurs objectifs.

Nous espérons que les perspectives que vous avez entendues aujourd'hui vous ont été utiles à l'aube de la nouvelle année. Pour en savoir plus sur la plateforme de placement de Gestion privée Manuvie ou sur la façon d'accéder à l'expertise de l'équipe qui collabore avec Gestion privée Manuvie, veuillez communiquer avec un membre de l'équipe Gestion privée Manuvie. Au nom de l'équipe, je vous remercie d'avoir été parmi nous aujourd'hui. J'espère que vous et votre famille commencerez la nouvelle année en toute sécurité, en santé et dans la joie.

Écoutez le balado Gestion privée à l'adresse www.gestionpriveemanuvie.com ou communiquez avec nous à l'adresse manulifepriwealth@manulife.com pour obtenir de plus amples renseignements.

Une crise généralisée dans le secteur de la santé, comme une pandémie mondiale, pourrait entraîner une forte volatilité des marchés, la suspension des opérations ou la fermeture des bourses, et nuire au rendement des fonds. La nouvelle maladie à coronavirus (COVID-19), par exemple, perturbe considérablement les activités commerciales à l'échelle mondiale. Les répercussions d'une crise sanitaire, ainsi que d'autres épidémies et pandémies qui pourraient survenir à l'avenir, pourraient avoir des répercussions sur l'économie mondiale qui ne sont pas nécessairement prévisibles à l'heure actuelle. Une crise sanitaire peut exacerber d'autres risques politiques, sociaux et économiques préexistants. Cela pourrait nuire au rendement du fonds, ce qui entraînerait des pertes sur votre placement.

Destiné au public canadien. Le présent enregistrement sonore a été préparé à titre d'information seulement. Il n'a pas pour objet de donner des conseils particuliers d'ordre financier, juridique ou autre et ne constitue ni une offre ni une invitation à quiconque, de la part de Gestion privée Manuvie, pour acheter ou vendre tout placement ou autre produit particulier, et n'indique pas une intention d'effectuer une opération. Les placements comportent des risques, y compris le risque de perte du capital. Les marchés des capitaux sont volatils et peuvent considérablement fluctuer sous l'influence d'événements liés aux sociétés, aux secteurs, à la politique, à la réglementation, au marché ou à l'économie. Ni Gestion privée Manuvie ni toute autre société appartenant au groupe Société Financière Manuvie (« SFM ») n'agit à titre de conseiller ou de fiduciaire pour tout destinataire du présent enregistrement sonore, sauf si convenu autrement par écrit. Ni Gestion privée Manuvie, ni ses sociétés affiliées, ni leurs administrateurs, dirigeants et employés n'assument la responsabilité des pertes ou dommages directs ou indirects éventuels, ni de quelque autre conséquence que pourrait subir quiconque ayant agi sur la foi des renseignements du présent document. Rien dans le présent document ne constitue un conseil en matière de placement, un conseil juridique, comptable, fiscal ou un conseil de quelque autre nature, une

déclaration selon laquelle tel placement ou telle stratégie convient à votre situation particulière ou une recommandation s'adressant personnellement à vous. Gestion privée Manuvie ne donne pas de conseils d'ordre juridique ou fiscal. Nous vous conseillons de consulter votre propre conseiller juridique, comptable ou autre avant de prendre une décision financière. Les investisseurs éventuels doivent demander conseil à des professionnels avant de prendre des décisions de placement. Toutes les opinions exprimées proviennent de sources jugées fiables et de bonne foi; aucune garantie, expresse ou implicite, ne peut être donnée quant à leur exactitude et à leur exhaustivité. Si vous avez des questions, veuillez communiquer avec un représentant de Gestion privée Manuvie. Gestion privée Manuvie est une division de Gestion de placements Manuvie limitée et de Distribution Gestion de placements Manuvie inc. Les services de placement sont offerts par Gestion de placements Manuvie limitée et/ou par Distribution Gestion de placements Manuvie inc. Les services et les produits bancaires sont offerts par la Banque Manuvie du Canada. Les services de gestion de patrimoine et de planification successorale sont offerts par La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers. Manuvie, le M stylisé, Manuvie & M stylisé, et Gestion privée Manuvie sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers et sont utilisées par elle, ainsi que par ses sociétés affiliées sous licence. Ces renseignements ne remplacent pas le processus « Bien connaître son client », l'analyse de la pertinence d'un produit pour un client donné et de ses besoins ni aucune autre exigence réglementaire.

Les renseignements présentés dans le présent enregistrement sonore, y compris les énoncés concernant les tendances des marchés des capitaux, les événements à venir, les objectifs, la discipline de gestion et les autres attentes, sont fondés sur la conjoncture, qui évolue au fil du temps. Ces renseignements peuvent changer à la suite d'événements ultérieurs touchant les marchés ou pour d'autres motifs. Ces prévisions peuvent se réaliser ou non, et la réalité pourrait en être très éloignée. Le présent enregistrement sonore peut contenir des déclarations prospectives relatives aux marchés, aux portefeuilles modèles et aux rendements. Ces déclarations ne sont pas garantes du rendement futur. Elles présentent des incertitudes et des risques inhérents aux composantes d'un portefeuille individuel et aux facteurs économiques en général, et il est possible que les attentes, prévisions, projections et autres déclarations prospectives ne se réalisent pas. Gestion privée Manuvie demande de ne pas accorder une confiance induite à ces énoncés, car plusieurs facteurs sont susceptibles de modifier de manière substantielle les résultats et événements explicitement ou implicitement présentés dans ces énoncés de nature prospective. Ces facteurs incluent notamment les conditions générales économiques, politiques et des marchés au Canada, aux États-Unis et à l'échelle mondiale, les taux d'intérêt et de change, les marchés boursiers et financiers mondiaux, la concurrence commerciale, les changements technologiques, la

modification des lois et règlements, et les catastrophes. Gestion privée Manuvie vous invite à étudier attentivement ces aspects et d'autres facteurs avant de prendre toute décision de placement.