

01.09.2010 - CHRISTIAN BENOIT-LAPOINTE

Nouvelles

[Imprimer](#)

Le CELI ne freine pas leur élan

Le droit de cotisation annuel de 5000\$ dans le CELI est insuffisant pour ralentir la croissance des fonds de catégorie de société.

"Le CELI ne rend pas les fonds de catégorie moins attrayants. Cependant, ces derniers n'ont aucune utilité dans le CELI, pas plus que dans le REER", résume Fabien Major, conseiller et gestionnaire de Major Gestion d'actifs.

S'il faut choisir, "le CELI est plus avantageux que les fonds de catégorie, qui proposent un report d'impôt", ajoute Michel Marcoux, président d'Avantages Services financiers.

La logique voudrait donc que les conseillers maximisent les contributions REER et CELI de leurs clients avant de penser aux fonds de catégorie. "En ce qui concerne le REER, cela dépend du client, précise Michel Marcoux. Si le revenu imposable est peu élevé, comme dans le cas d'un travailleur autonome qui a beaucoup de dépenses, le REER ne vaut peut-être même pas la peine."

Le CELI a-t-il un impact négatif sur les ventes de fonds de catégorie?

"Absolument pas, répond Charles Danis, vice-président des ventes régionales de Fidelity. Cette année, environ 40% de nos ventes nettes vont dans une structure corporative."

Et ce pourcentage est en progression constante depuis trois ou quatre ans, renchérit-il.

Michel Marcoux observe aussi un momentum pour ce type de fonds. "Les fonds de catégorie existent depuis 15 ou 20ans. Mais désormais, les gens se rendent compte que l'aspect fiscal est très important. Est-ce parce qu'on ne fait pas beaucoup d'argent à la Bourse depuis 10ans?"

La compréhension de ce qu'on pouvait faire grâce à la structure corporative a évolué, estime Charles Danis. "En raison du vieillissement de la population, la flexibilité d'adaptation de nos portefeuilles dans le temps sans déclencher de gains en capital devient plus importante."

Ainsi, pour des investisseurs qui ont besoin de revenu découlant de placements non enregistrés, l'une des meilleures stratégies consiste à utiliser la structure de capitaux. Un client de 35 ans peut placer 100 000\$ dans un fonds 100% en actions, puis passera à un profil plus équilibré jusqu'à la retraite, où il commencera à décaisser. Ce n'est qu'à ce moment-là qu'il paiera de l'impôt sur la croissance.

Clientèle aisée

"Effectivement, il faut donner la priorité au CELI sur la catégorie de société. Toutefois, pour un client qui a beaucoup d'investissement hors REER, 5000\$ par an n'a pas un grand impact", note Dominic Paquette, planificateur financier et fondateur de Partenaire-Conseils, qui compte de nombreux entrepreneurs au sein de sa clientèle.

Charles Danis abonde dans le même sens. "Nous utilisons beaucoup cette structure pour des gens fortunés. Nous avons donc beaucoup plus de comptes importants dans la structure de capitaux. Le CELI n'a pas eu d'impact, car les montants sont petits, du moins pour l'instant."

La grande richesse canadienne est surtout investie dans des placements non enregistrés, ajoute Charles Danis. " Or, la structure corporative est à mon avis de loin le meilleur instrument pour investir de l'argent non enregistré. N'importe quel investisseur qui utilise d'autres structures paiera, d'après moi, plus d'impôt."



Droits de reproduction et diffusion réservés © 2007 Médias Transcontinental