



TOUT SUR LE DÉCAISSEMENT POUR ACCOMPAGNER VOS CLIENTS

- Planification financière
- Fiscalité
- Analyse des besoins
- Sécurité financière
- Placements
- Régimes de retraite privés et publics



VOTRE NOUVEL ORGANISME

LA CHAMBRE DE L'ASSURANCE PREND SON ENVOL

La fusion est faite, place à l'intégration. La Chambre de l'assurance succède officiellement à la Chambre de l'assurance de dommages (ChAD) et la Chambre de la sécurité financière (CSF). Depuis le 4 juillet 2025, la nouvelle entité mène un vaste chantier de réorganisation pour harmoniser les activités, les règlements et la culture de deux organisations qui encadrent collectivement des dizaines de milliers de professionnels.

La priorité demeure inchangée : assurer la protection du public tout en maintenant la qualité et la continuité des services aux membres en matière de déontologie et de formation continue.

UNE TRANSITION GUIDÉE PAR L'EXPERTISE

Pour piloter cette transformation, un comité de transition a été mis sur pied au sein du conseil d'administration. Présidé par Mario Albert, il réunit des administrateurs indépendants nommés par le ministre des Finances, Richard Blain et Sylvianne Chaput, ainsi que deux membres élus provenant des anciens conseils de la ChAD et de la CSF, M^{re} Jean-Alexandre Gouin et Jean-Philippe Vézina.

« Notre mandat est clair : mettre en place une gouvernance efficace, proposer une mission et une vision porteuses, et définir les principes directeurs du projet de transition », explique Mario Albert. Ces travaux seront les pierres d'assise du premier plan stratégique de la Chambre et baliseront les étapes vers une fusion pleinement réalisée.

Les membres de la Chambre de l'assurance sont invités à participer à l'assemblée générale extraordinaire qui se tiendra le 20 janvier 2026 et pourront assister à la nomination des membres du premier conseil d'administration de la Chambre. Un élément important dans le processus d'édification du nouvel organisme d'encadrement des professionnels!

VERS UNE RECONNAISSANCE OFFICIELLE

Autre étape cruciale : la reconnaissance officielle de la Chambre de l'assurance comme organisme d'autoréglementation par l'Autorité des marchés financiers (AMF). Le projet de décision, publié le 2 octobre 2025 dans le Bulletin de l'Autorité, fait actuellement l'objet d'une consultation publique ouverte jusqu'au 12 décembre 2025.

Ce projet précise les conditions que la Chambre devra respecter pour remplir sa mission : composition du conseil d'administration, enquêtes disciplinaires, échanges d'information avec l'Autorité, gestion financière, communication et gouvernance technologique.

Il prévoit également le retrait, à compter de juillet 2026, des fonctions liées aux représentants en épargne collective et en plans de bourses d'études, qui seront désormais encadrés par l'Organisme canadien de réglementation des investissements et l'AMF.

L'entrée en vigueur de la décision de reconnaissance est prévue au plus tard le 4 juillet 2026. Pour parcourir les documents relatifs à la consultation publique, rendez-vous sur le site de l'Autorité (page Consultations en cours). ◀

À RETENIR

Pendant cette période de transition, les règlements, politiques et codes de déontologie de la ChAD et de la CSF demeurent en vigueur, tout comme les obligations de formation continue. Les centres d'information demeurent pleinement accessibles et les membres peuvent continuer de consulter les sites Web de la ChAD et de la CSF.



RÉDACTION, RÉVISION ET ÉDITION

Yves Bonneau, rédacteur en chef
Paul Derome, directeur artistique
Caroline Fortin, gestionnaire de projet

GRAPHISME ET IMPRESSION

Valérie Joannette/
Transcontinental Interweb Montréal

DÉPÔT LÉGAL

Bibliothèque et Archives
nationales du Québec
Bibliothèque et Archives Canada
ISSN 0823-8138

CONVENTION DE POSTE-PUBLICATION

PP40063682

SERVICE AUX ABONNÉS

2000, av. McGill College, 12^e étage
Montréal (Québec) H3A 3H3
514 282-5777 • 1 800 361-9989
magazine@chambresf.com

CSF Mag+ est publié trois fois par année par la Chambre de l'assurance à l'intention de ses quelque 34 000 membres, qui exercent dans les domaines suivants : l'épargne collective, l'assurance de personnes, les plans de bourses d'études, la planification financière et l'assurance collective de personnes.

Les articles publiés sont conçus dans un but d'information et de formation des membres. Les opinions exprimées n'engagent que leurs auteurs. Tous les articles peuvent être reproduits à condition d'en mentionner la source. Le masculin est utilisé pour faciliter la lecture et désigne aussi bien les femmes que les hommes.

Votre nouvel organisme
La Chambre de l'assurance
prend son envol

2

MOT DE LA DIRECTION

Bâtir ensemble l'avenir
du service-conseil

4

NUMÉRO SPÉCIAL DÉCAISSEMENT

Risque de longévité
Survivre à son épargne

6



Pérennité des avoirs
L'art d'optimiser l'ordre
de décaissement

9

Report des prestations
Éviter un pari perdant

11



Revenus de retraite
Comment aligner budget
et besoins évolutifs

14

L'exception québécoise
S'adapter à la double fiscalité

17

Mandat de protection et testament
Des documents légaux essentiels

18

Choix du mandataire
Un atout pour la continuité
du décaissement

19



Documents de protection
À rédiger avec soin

20

Protéger ses héritiers
Optimiser le legs pour
la succession

21

Stratégies de revenu
Pour préserver les prestations
publiques

22

Sorties de fonds
Planifier pour gérer l'impact fiscal

23

Philanthropie
Stratégies fiscales pour
des dons maximisés

25

Nouveaux arrivants
Accumulation et décaissement :
mode d'emploi

27



Femmes immigrantes
Les défis de la planification
de retraite

28



CONSULTEZ
OU PARTAGEZ
LE MAGAZINE EN
VERSION NUMÉRIQUE

BÂTIR ENSEMBLE L'AVENIR DU SERVICE-CONSEIL

Vous est-il déjà arrivé de vous demander ce qui se passe vraiment dans les coulisses d'une fusion? Pas celle qu'on vous présente aux nouvelles, mais la vraie. Celle où des équipes entières doivent (ré)apprendre à travailler ensemble. Où chaque processus doit être repensé. Où l'on se demande, parfois tard le soir: «Est-ce qu'on a fait la bonne chose aujourd'hui?»

Je vous rassure tout de suite, je suis convaincue que oui.

Depuis mon arrivée à la Chambre de l'assurance, une chose m'a frappée: partout où je pose les pieds, je rencontre des gens qui veulent bien faire. Des professionnels qui s'interrogent sur le bien-fondé de chaque action, qui cherchent à s'améliorer et qui priorisent leur rôle-conseil. C'est ce même esprit qui règne au sein de la Chambre, je sens cette même fierté et cet engagement profond envers la protection du public et le service aux membres.

Cette énergie nourrit ma motivation au quotidien.

POURQUOI J'AI DIT OUI

Quand on m'a proposé de diriger cette fusion, j'aurais pu hésiter. C'est un chantier colossal, une transformation qui touche des milliers de professionnels, un pari sur l'avenir. Pourquoi avoir accepté un tel défi?

D'abord, l'importance cruciale du conseil pour la santé financière des gens et des entreprises. Vous le savez mieux que quiconque: votre travail change des vies. Quand un travailleur invalide peut continuer de payer son hypothèque. Quand un entrepreneur peut dormir tranquille en sachant que son entreprise lui survivra. Quand une famille peut reconstruire après un incendie. C'est grâce à vous.

Et les chiffres le prouvent. Au Québec, 66 % des adultes de 25 ans et plus détiennent une assurance vie – près de 6 millions de personnes, selon une étude récente de Croix Bleue. C'est le taux le plus élevé au Canada, loin devant l'Ontario (57 %) et la Colombie-Britannique (59 %).

Ensuite, je crois fermement à la nécessité de moderniser l'encadrement au Québec pour resserrer les mailles de notre filet

de protection, le rendre plus solide et plus sûr. Dans un contexte où deux Canadiens sur trois ressentent davantage d'anxiété financière, accentuée par l'inflation et les taux d'intérêt élevés, votre rôle n'a jamais été aussi crucial.

Enfin, ce défi cadre parfaitement avec mon expérience. J'ai passé ma carrière à développer des professionnels et des organisations. J'ai travaillé auprès de l'Ordre des CRHA, de l'Institut de planification financière (IPF). J'ai dirigé des projets d'envergure où la qualité des pratiques n'était pas négociable. Et aujourd'hui, je peux mettre toute cette expérience au service d'un changement stratégique majeur au sein de l'écosystème financier québécois.

UNE FUSION, ÇA DONNE QUOI?

La réponse tient en trois mots: volonté d'agir. Pour le public.

Les deux chambres fonctionnaient. Elles avaient leur expertise, leurs façons de faire, et le système était organisé de façon complémentaire. Mais... il faut parler franchement et dire qu'il y avait aussi des redondances. Et surtout, pour le public, deux portes d'entrée différentes, deux processus distincts, deux chemins à suivre.

Aujourd'hui, nous avons l'occasion de créer un nouveau modèle d'encadrement moderne, plus agile, qui tirera le meilleur de la CSF et de la ChAD. Une organisation cohérente et efficace, forte et volontaire pour soutenir le professionnalisme de ses membres.

Cette volonté d'agir, vos clients aussi en ont besoin. Car même si 85 % des assurés se sentent davantage en contrôle de leurs finances – contre 76 % des non-assurés – il reste encore beaucoup à faire.



© Bénédicte Brocard

CHANTAL LAMOUREUX,
CRHA, DISTINCTION FELLOW, IAS.A.
PRÉSIDENTE-DIRECTRICE GÉNÉRALE
CHAMBRE DE L'ASSURANCE

Un Québécois sur deux estime que sa famille ne pourrait maintenir son niveau de vie plus d'un an en cas de décès du principal soutien financier. Et pour plusieurs, ce serait encore moins!

Et les écarts se creusent ailleurs aussi: seulement 28 % des personnes vulnérables possèdent un fonds d'urgence de trois mois, contre 93 % chez les résilients, et 35 % planifient leurs dépenses à long terme comparativement à 88 % chez les ménages résilients, selon ce que révèle l'étude sur la résilience du Financial Resilience Institute, commandée par les planificateurs financiers de l'IPF et de FP Canada.

Les données démontrent que travailler avec un planificateur financier augmente notablement l'indice de résilience en renforçant la confiance dans la capacité d'épargne à court terme, en améliorant la cote de crédit et en facilitant la constitution d'un fonds d'urgence. La planification financière globale, intégrant l'assurance comme composante d'une stratégie plus large, transforme l'anxiété en sérénité et donne aux ménages les outils pour traverser les imprévus.

Et c'est cela que nous voulons soutenir avec plus de force, en réunissant les expertises de la CSF et de la ChAD.

Les Québécois croient aux bienfaits de l'assurance vie, mais pas toujours à sa place dans leur stratégie financière. Pour 37 %, c'est trop cher, 25 % la trouvent inutile faute de personnes à charge, et d'autres la repoussent devant d'autres priorités. Ce décalage montre à quel point le conseil humain demeure irremplaçable. Et c'est là le sens profond de cette fusion : renforcer la capacité des professionnels à accompagner, éduquer et protéger la santé financière de la société québécoise.

UN PLAN DE MATCH SANS COMPROMIS

Si vous avez vécu une fusion, vous savez que les difficultés surgissent souvent dans les menus détails et que déclarer « À go, tout le monde travaille ensemble », ça ne donne pas grand-chose.

C'est pourquoi nous avons un plan clair, ambitieux, mais sans raccourcis.

Étape 1 : gouvernance

Le projet de décision de reconnaissance de la Chambre de l'assurance est en consultation jusqu'au 12 décembre. Suivra l'assemblée générale extraordinaire du 20 janvier 2026, en webdiffusion. Vous serez invités à vous y inscrire – et j'espère sincèrement vous y voir. Nous consulterons ensuite sur le projet de règlement intérieur, qui précisera notre mode de fonctionnement.

Étape 2 : mission, vision, valeurs.

Qui sommes-nous ?

Que représentons-nous pour vous, et pour le public ? Ces questions guident la création de notre nouvelle identité. Car une fusion ce n'est pas seulement unir des structures : c'est façonner une organisation qui nous ressemble.

Étape 3 : règles et processus

Nous rédigerons les règles analogues de la Chambre, incluant celles liées à la cotisation, aux affaires disciplinaires et au comité de révision, pour clarifier et simplifier l'encadrement.

Étape 4 : image et mobilisation

En 2026, vous découvrirez notre nouvelle image de marque, un nouveau site web modernisé, et plusieurs activités pour vous impliquer. Parce qu'un organisme d'autoréglementation, ce n'est pas juste un logo, c'est une communauté vivante et engagée.

CE QUE VOUS NOUS AVEZ DIT – ET CE QU'ON VA FAIRE

Vous avez été clairs dans notre sondage de l'automne, vous souhaitez :

- Plus de formation continue, adaptée à vos besoins;
- Une meilleure connaissance des changements réglementaires et leur application dans votre pratique;
- Des outils d'aide à la pratique simples et efficaces;
- Des études de cas claires et appliquées à la réalité du terrain;
- Une plus grande sensibilisation du public à l'égard de votre rôle-conseil.

Message reçu. Cinq sur cinq.

Ces attentes seront au cœur de notre première planification stratégique. Nous allons poursuivre notre présence sur le terrain, multiplier les occasions de dialogue et enrichir notre offre de formation, d'articles et d'outils pratiques – toujours dans des formats accessibles et conviviaux.

Nous intensifierons aussi nos efforts pour faire connaître la valeur du rôle-conseil auprès des consommateurs. Parce qu'encore beaucoup de Québécois ne saisissent pas pleinement l'importance de vos services, ni la sécurité qu'ils apportent à leur famille.

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE : UN DÉFI QUE NOUS RELEVONS ENSEMBLE

Vous nous avez aussi parlé d'intelligence artificielle. Et vos préoccupations sont légitimes : 82 % d'entre vous s'inquiètent des responsabilités professionnelles liées à l'IA. C'est normal. C'est nouveau, complexe et en pleine évolution.

La bonne nouvelle, c'est que 80 % d'entre vous se disent prêts à relever le défi. Vous voulez apprendre, comprendre et intégrer ces outils de façon responsable – une attitude qui reflète le professionnalisme de la communauté.

L'IA est un levier puissant, mais elle ne remplacera jamais le jugement, l'éthique et la relation de confiance qui définissent votre métier. Vous demeurerez imputables de vos décisions et de vos recommandations.

C'est pourquoi nous vous guiderons sur ce terrain. Une formation complète, conçue avec l'Institut de planification financière, sera lancée sous peu. Vous ne naviguerez pas seuls.

LA FORMATION : LE CŒUR DE TOUT

Les meilleurs professionnels ne cessent jamais d'apprendre.

Les produits évoluent, les risques changent, les technologies progressent et le contexte climatique transforme les besoins de protection des consommateurs.

La formation continue n'est pas une obligation bureaucratique : c'est votre avantage concurrentiel. Elle consolide votre expertise et nourrit la confiance de vos clients.

TROIS PRIORITÉS NON NÉGOCIABLES

En terminant, trois priorités guideront notre action pendant cette transition.

1. La continuité et la qualité des services.

La fusion ne doit pas vous ralentir. Le centre d'information demeure actif, tout comme l'ensemble des services d'encadrement. Notre équipe est pleinement mobilisée pour vous accompagner.

2. La protection du public. C'est notre mission fondamentale. La nouvelle Chambre poursuit avec rigueur et bienveillance le travail amorcé par la CSF et la ChAD : protéger le public en guidant ses membres.

3. La transparence et la collaboration.

Nous travaillons à visage découvert : nous consultons, nous écoutons et nous construisons avec vous. Car une fusion réussie, c'est une œuvre collective.

UN NOUVEL ÉLAN

Ce numéro marque la fin du magazine dans sa forme actuelle – mais certainement pas la fin de nos communications sur les avancées de notre écosystème, la déontologie professionnelle et les meilleures pratiques en matière de service-conseil. Nous ferons évoluer cet outil pour qu'il reflète mieux vos priorités et vos habitudes de lecture.

Nous nous réinventons. Alors je vous invite à embarquer avec nous. Participez aux consultations, à l'assemblée générale, aux sondages. Communiquez vos idées. Parce que cette Chambre, c'est le fondement de votre profession. Ensemble, faisons-en une force d'action au service du public et de votre excellence professionnelle. ◀



RISQUE DE LONGÉVITÉ

SURVIVRE À SON ÉPARGNE

JEAN-FRANÇOIS VENNE

Normalement, vivre plus vieux devrait plutôt représenter une bonne nouvelle pour vos clients. Mais cette longévité peut engendrer un risque financier majeur si le décaissement de l'épargne-retraite n'est pas bien planifié.

Le risque de longévité, c'est le danger de survivre à son épargne-retraite et de devoir diminuer son train de vie ou peiner à assumer ses coûts de logement ou de soins. Actuellement, deux facteurs alimentent ce risque : l'allongement de la vie et les failles des régimes de retraite publics canadien et québécois.

« Pendant longtemps, les gens travaillaient 40 ans ou plus et vivaient une quinzaine d'années de retraite, alors que maintenant, les cas où les retraites durent entre 30 et 45 ans se multiplient », souligne Mélanie Beauvais, présidente de l'Institut de planification financière (IPF).

Pour l'IPF, c'est la notion de probabilité d'atteindre un âge donné qui compte, et non l'espérance de vie. Dans ses Normes d'hypothèses de projection 2025, il invite les planificateurs financiers à planifier au moins jusqu'à l'âge où une personne affiche 25 % de probabilités de se rendre (en ajustant selon, par exemple, son état de santé ou ses antécédents familiaux). Il propose de baser ces projections sur la table de mortalité CPM 2014 de l'Institut canadien des actuaires. D'après celle-ci, un homme de 60 ans a un quart des chances d'être vivant à 94 ans, contre 96 ans pour les femmes. De plus, il y a 25 % de chances qu'une des deux personnes dans un couple hétérosexuel de cet âge soit encore vivante à 98 ans.



« Les gens regardent l'espérance de vie à la naissance, mais elle n'est pas la même qu'à 60 ou 65 ans. »

— Mélanie Beauvais



« On peut encore améliorer ces régimes publics, qui sont importants car ils sont garantis, indexés et viagers. »

— Riel Michaud-Beaudry

« Les gens regardent l'espérance de vie à la naissance, mais elle n'est pas la même qu'à 60 ou 65 ans, souligne Mélanie Beauvais. Plus on vieillit, plus l'espérance de vie s'allonge, car on enlève du calcul de la moyenne tous ceux qui sont décédés avant cet âge-là. »

Selon les données de Statistique Canada, l'espérance de vie à 60 ans (hommes et femmes confondus) est passée au Québec de 19,71 ans à 25,08 ans entre 1980 et 2023. Le nombre de centenaires a quadruplé depuis 2000 et augmente sans cesse, d'après l'Institut de la statistique du Québec. Dans un tel contexte, la planification du décaissement devient une priorité.

ESPÉRANCE DE VIE DES QUÉBÉCOISES ET DES QUÉBÉCOIS À 65 ANS

	1980	1990	2000	2010	2020	2023
Femmes	18,36	19,62	20,40	21,60	21,62	21,91
Hommes	13,75	14,95	16,26	18,44	19,09	19,57
H et F	16,13	17,44	18,52	20,16	20,43	20,82

DES RÉGIMES PUBLICS À BONIFIER

D'autant plus que les régimes de retraite publics sont loin de suffire pour remplacer le revenu de travail d'une grande partie de la population. Un récent rapport de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) montre qu'en 2023, ces régimes remplaçaient près de 37 % du revenu d'un travailleur canadien lorsque ce revenu se situait près de la moyenne, et moins de 20 % s'il était deux fois plus élevé que la moyenne. Dans le cas d'un salarié qui gagnait la moitié du revenu moyen, le taux de remplacement atteignait 46 %.

Le gouvernement du Québec procède à une bonification du Régime de rentes du Québec (RRQ) pour hausser le taux de remplacement de 25 % à 33,33 % en 2065. « Cependant, le taux de remplacement de la pension de la Sécurité de la vieillesse (PSV) diminue d'année en année, car elles sont indexées à l'inflation; or, les salaires augmentent plus vite que l'inflation », souligne Riel Michaud-Beaudry, professionnel de recherche à l'Observatoire de la retraite.

La bonification du RRQ ne permettra donc pas de réellement hausser le taux de remplacement de revenu. Il y aura simplement une plus grande part de ce remplacement qui viendra du RRQ. « On peut encore améliorer ces régimes publics, qui sont importants car ils sont garantis, indexés et viagers », soutient-il.

Le Canada se compare plutôt désavantageusement aux autres pays de l'OCDE sur ce plan. L'étude de cet organisme indique que le taux de remplacement moyen dans ses pays membres dépasse 50 %. En Autriche, au Danemark, au Portugal et en Espagne, il excède 70 %. On note dans certains de ces États des taux de remplacement particulièrement élevés pour les travailleurs qui ont touché de bas salaires pendant leur carrière (le taux de remplacement pour ceux-ci atteint même 116 % au Danemark).

L'Observatoire propose d'augmenter les montants versés par la Sécurité de la vieillesse. Il suggère aussi de revoir la stratégie de bonification du RRQ, en haussant les taux de cotisation des employeurs et des travailleurs dans le régime supplémentaire de 1 % à 1,5 %, voire 2 %. Cela permettrait de devancer à environ 2040 l'année à laquelle le taux de couverture atteindra un taux de remplacement de 33,33 %.

Le gouvernement du Québec a récemment autorisé les régimes de retraite à cotisation déterminée (RCD) et les régimes volontaires d'épargne-retraite (RVER) à ajouter les rentes viagères à paiements variables (RVPV) dans les options de décaissement. Celles-ci prévoient des rentes dont les montants peuvent varier dans le temps selon les rendements du fonds et l'expérience de mortalité des bénéficiaires.

Riel Michaud-Beaudry aimerait voir la création d'un gestionnaire public ou à but non lucratif pour administrer les RVPV afin d'en diminuer les frais par rapport à ceux des entreprises à but lucratif. « Les frais de gestion des institutions financières canadiennes restent parmi les plus élevés au monde et il n'existe aucun plafond ni aucune restriction sur les frais que les administrateurs de RVER peuvent exiger en matière de RVPV », rappelle-t-il.

DRESSER UN PLAN

En attendant d'éventuelles réformes, des outils et des stratégies peuvent aider à diminuer le risque de longévité. La base, c'est déjà d'établir un plan de décaissement bien avant la retraite. Il permet notamment d'évaluer les sources de revenus dont la personne disposera et ses besoins financiers pendant cette période, et d'effectuer des projections d'espérance de vie.

« Ce plan donne une direction générale, mais on doit le réviser chaque année pour l'ajuster à des événements imprévus », prévient Natalie Hotte, cheffe de la pratique Gestion des risques et savoirs en fiscalité au Centre québécois de formation en fiscalité, partenaire de Raymond Chabot Grant Thornton.

1 OCDE, *Pensions at a Glance 2023*.
https://www.oecd.org/en/publications/pensions-at-a-glance-2023_678055dd-en.html



« Ce plan donne une direction générale, mais on doit le réviser chaque année pour l'ajuster à des événements imprévus. »

— Natalie Hotte

Des changements dans la vie personnelle (état de santé, retour au travail, changements familiaux, etc.) peuvent modifier les calculs faits au départ. Des événements externes aussi, comme une mauvaise performance boursière ou des changements aux règles fiscales. Natalie Hotte pense entre autres à la saga de l'augmentation de l'impôt sur le gain en capital, annoncée puis abandonnée par le gouvernement fédéral (mais pas par Québec). « Il y en a des calculs qui ont été faits puis refaits en quelques mois à cause de ça ! », rappelle-t-elle.

Le plan établira notamment l'utilisation des différents outils à la disposition du retraité. Ceux-ci comprennent généralement la PSV et le Supplément de revenu garanti (SRG), le RRQ, les régimes complémentaires, les fonds enregistrés de revenu de retraite (FERR) et les fonds de revenu viager (FRV), les comptes d'épargne libre d'impôt (CELI) et l'immobilier. Parmi ceux-ci, ce sont surtout la PSV, le SRG, le RRQ et les régimes complémentaires qui protègent contre le risque de longévité, car ils fournissent des revenus à vie.

« C'est très important d'avoir une partie de rentes viagères dans son portefeuille », prévient Caroline Marion, conseillère principale en stratégie d'affaires chez Desjardins Gestion de patrimoine. Dans certains cas, les régimes publics suffisent à couvrir la portion « rente » du revenu de retraite, mais dans d'autres cas, notamment lorsque le retraité ne possède pas de RCR, l'achat d'une rente viagère à une compagnie d'assurance peut représenter une option intéressante.

Caroline Marion croit que le décaissement proportionnel — c'est-à-dire décaisser en même temps un certain pourcentage des comptes — constitue la meilleure stratégie pour combattre le risque de longévité. Elle permet d'amoindrir des impacts fiscaux. Par exemple, si on ajoute un retrait d'un CELI pour diminuer les retraits d'un REER ou d'un compte non enregistré, on réduit l'incidence fiscale.

Cette approche aide aussi à contrôler certains comportements. « Si on décide de décaisser d'abord les comptes non imposables, on peut être tenté de dépenser un peu trop ou sur un coup de tête puisque ça n'augmente pas la facture fiscale, prévient Caroline Marion. Donc, l'argent peut s'envoler plus vite, ce qui aggrave le risque de longévité. »

Mélanie Beauvais identifie de son côté un risque similaire dans les nouvelles règles de décaissement des FRV. Depuis le 1^{er} janvier 2025, il n'y a plus de plafond de retrait du FRV pour les personnes de plus de 55 ans. « Ça donne une flexibilité intéressante, mais ça représente aussi un risque puisque les gens ont accès à toute cette épargne d'un coup », souligne-t-elle.

La « méthode du seau », quant à elle, consiste à séparer les portefeuilles en leur attribuant des fonctions différentes. Le retraité gardera par exemple une part de son épargne dans des placements à court terme sécuritaires pour couvrir les dépenses sur une période d'un à trois ans. Le reste sera dans des placements qui génèrent une croissance. Chaque année, on déplacera une partie de ce portefeuille vers des placements sécuritaires.

« On doit toutefois s'accorder une certaine flexibilité, prévient Caroline Marion. Si le marché des actions connaît une mauvaise année, par exemple, on peut attendre un peu avant de vendre des placements, pour éviter de perdre du rendement. »

Ainsi, les planificateurs financiers ont des outils et des stratégies pour optimiser le décaissement de l'épargne-retraite. Cependant, on doit impérativement revoir régulièrement la démarche pour s'assurer qu'elle correspond encore à la situation et aux attentes de la personne retraitée. ◀



« C'est très important d'avoir une partie de rentes viagères dans son portefeuille. »

— Caroline Marion



POUR ALLER PLUS LOIN

Planifier avec les probabilités de survie

www.institutpf.org > Nos formations > Le magazine La Cible > La Cible juin 2025 > Planifier avec les probabilités de survie.



PÉRENNITÉ DES AVOIRS

L'ART D'OPTIMISER L'ORDRE DE DÉCAISSEMENT

EMMANUELLE GRIL

Un décaissement bien orchestré permet de répartir l'impôt, de stabiliser les revenus et d'assurer la pérennité des avoirs pendant toute la durée de la retraite. Existe-t-il un ordre optimal pour atteindre ce triple objectif ?

En matière de décaissement, même s'il existe certaines recommandations de base, une analyse personnalisée s'impose, car de nombreux facteurs peuvent influencer sur l'ordre de décaissement.

DIFFÉRENTS SCÉNARIOS

Une approche courante en matière de décaissement consiste à retirer d'abord les comptes non enregistrés, puis les REER avant qu'ils ne soient convertis en FERR, ensuite les FERR et de conclure par les CELI. Ces derniers constituent aussi un précieux fonds d'urgence tout au long du décaissement.

« Chaque situation est différente, d'où l'impossibilité d'établir une stratégie universelle. Mais les professionnels ont accès à des logiciels permettant de générer différents scénarios intégrant les particularités spécifiques de chaque client », indique Daniel Harissa, conseiller en sécurité financière chez Lafond Services financiers, qui ajoute que les connaissances et l'expérience représentent aussi des alliés de poids.



« Chaque situation est différente, d'où l'impossibilité d'établir une stratégie universelle. »

— Daniel Harissa





« Tout est fonction de l'espérance de vie, et on pourrait donc avoir intérêt à ne pas demander [les rentes] trop tôt. »

— Marie-Pier Drolet

Il insiste également sur l'importance de discuter en amont, bien avant la retraite, des objectifs du client afin de prévoir un plan en conséquence. « Par exemple, si la personne souhaite voyager et estime avoir besoin de plusieurs dizaines de milliers de dollars pour le faire, il est crucial de décaisser ces montants progressivement sur quelques années, pour éviter une facture fiscale salée lors d'un retrait unique important le moment venu », poursuit-il.

COORDONNER LES RENTES GOUVERNEMENTALES

Outre l'épargne personnelle et les éventuels fonds de pension d'employeur, d'autres éléments doivent aussi rester sur le radar des planificateurs, notamment l'âge auquel réclamer les rentes gouvernementales, souligne Marie-Pier Drolet, conseillère en gestion de patrimoine à fdp Gestion privée. « Tout est fonction de l'espérance de vie, et on pourrait donc avoir intérêt à ne pas les demander trop tôt. Il faut aussi prendre en considération l'impôt de récupération de la pension de la Sécurité de la vieillesse », précise-t-elle.

Elle ajoute que lorsque le client détient une compagnie, d'autres scénarios intégrant le versement de dividendes, par exemple, peuvent être envisagés. Pour les couples, le fractionnement de revenu de retraite constitue en outre une piste à explorer afin de réduire le niveau d'imposition global du ménage. « En matière de décaissement, il n'existe pas de règle générale, la planification sur mesure est la clé », renchérit Marie-Pier Drolet.

UN PLAN FLEXIBLE

Si les stratégies de décaissement sont presque aussi variées que les profils et les spécificités de chaque dossier, il n'en reste pas moins que sous-estimer certains éléments peut être fatal au plan de décaissement, aussi bien ficelé soit-il. À cet égard, le planificateur financier Simon Houle remarque que le scénario optimal devrait prendre en compte les risques de survie à son épargne et s'appuyer sur les Normes d'hypothèses de projection de l'Institut de planification financière sur l'espérance de vie. « Pour assurer la stabilité des revenus, il est également essentiel de répartir l'impôt sur toute la durée du décaissement et non pas de le concentrer sur une période donnée », recommande-t-il.

Selon lui, un bon plan doit aussi se montrer suffisamment souple pour pouvoir s'adapter aux changements éventuels dans la situation ou les objectifs du client. « Ses besoins peuvent évoluer, d'où l'importance de conserver une certaine marge de manœuvre », dit-il. D'ailleurs, la stratégie devrait être revue tous les trois ans, ou lors de changements majeurs ou de nouveaux projets de vie. ☞



« Pour assurer la stabilité des revenus, il est également essentiel de répartir l'impôt sur toute la durée du décaissement et non pas de le concentrer sur une période donnée. »

— Simon Houle



REPORT DES PRESTATIONS

ÉVITER UN PARI PERDANT

JEAN-FRANÇOIS VENNE

Reporter le début du versement des prestations du Régime de rentes du Québec (RRQ) et de la pension de la Sécurité de la vieillesse (SV) peut rapporter gros. Pourtant, beaucoup de Québécois hésitent encore à emprunter cette voie.

Les régimes de retraite publics ont une importance capitale pour les finances des retraités, car leurs prestations sont payées à vie, garanties et indexées. Elles remplacent près de 40 % des revenus de travail d'une personne qui a touché un revenu moyen durant sa carrière.

L'impact de ces prestations peut être augmenté si on accepte de les recevoir plus tard qu'à 65 ans. En effet, la SV comporte une option de report du versement de la rente jusqu'à 70 ans. Depuis deux ans, la RRQ permet de son côté d'attendre jusqu'à 72 ans. Ce report s'accompagne d'une bonification des sommes reçues. Ainsi, plus tard on en demande le paiement, plus on touche d'argent par mois.

« Toutes les personnes qui ont cotisé au RRQ au moins une année sont admissibles au report et les retraités n'ont aucune démarche à faire; tant qu'ils ne la demandent pas, ils ne la recevront pas », précise Jean-François Chevarie, directeur général de Retraite Québec et actuaire en chef du RRQ.



« L'avantage de reporter la rente, c'est de profiter pendant tout le reste de sa vie de prestations beaucoup plus élevées que si on l'avait demandée à 65 ans. C'est un outil très utile pour combattre le risque de longévité. »

— Jean-François Chevarie



La situation est différente avec la PSV, qui est versée automatiquement à 65 ans. Le gouvernement envoie un avis aux personnes de 64 ans, qui peuvent alors demander un report en utilisant un formulaire en ligne ou sur papier. Tant pour la RRQ que pour la PSV, la personne qui réclame sa rente peut changer d'idée dans les six mois suivant sa demande. Elle devra toutefois rembourser les montants reçus. Passé ce délai, la décision est finale.

UNE BONIFICATION IMPORTANTE

«L'avantage de reporter la rente, c'est de profiter pendant tout le reste de sa vie de prestations beaucoup plus élevées que si on l'avait demandée à 65 ans, résume Jean-François Chevarie. C'est un outil très utile pour combattre le risque de longévité.» C'est d'autant plus important que l'habitude de percevoir 100 % de la rente à 65 ans n'a pas bougé depuis 1966, alors que l'espérance moyenne de vie à la naissance était de 72 ans, contre 82,5 ans en 2023.

Une personne qui exige sa rente à 65 ans reçoit 100 % des sommes prévues. Pour ceux qui la reportent, la rente est augmentée de 0,7 % pour chaque mois d'attente (donc 8,4 % par an). Cela signifie que quelqu'un qui retarde le versement jusqu'à l'âge de 72 ans recevra 58,8 % de plus chaque mois.

Ainsi, ceux qui ont réclamé leur rente à 65 ans en 2025 touchaient en moyenne 8 598 dollars annuellement, contre 10 765 dollars pour ceux qui avaient attendu à 68 ans et 13 654 dollars pour les plus patients, qui l'ont demandée à 72 ans. Les personnes qui avaient cotisé suffisamment pour recevoir la rente maximale touchaient 17 196 dollars annuellement à 65 ans, mais 27 307 dollars à 72 ans.

Du côté de la PSV, le montant augmente de 0,6 % par mois jusqu'à 70 ans (donc 7,2 % par année). Une personne qui recevrait 1 000 dollars par mois en réclamant la pension à 65 ans pourrait donc en toucher 1 360 si elle attend jusqu'à 70 ans. Cependant, cette hausse peut avoir des répercussions fiscales en raison de l'impôt de récupération de la Sécurité de la vieillesse. En effet, si le revenu du retraité dépasse le seuil maximal (93 454 dollars en 2025), il devra rembourser une partie ou la totalité de la PSV reçue.

Par ailleurs, on ne peut pas obtenir le Supplément de revenu garanti (SRG) avant la PSV et il n'est pas bonifié même si on le demande après 65 ans. On doit d'ailleurs vérifier avant de reporter la RRQ ou la PSV si l'augmentation future des rentes versées privera le retraité de la possibilité de toucher le SRG, ce qui pourrait revenir à perdre d'un côté ce que l'on gagne de l'autre.

«L'idée d'attendre à 65 ans ou plus pour recevoir la RRQ et de décéder à 64 ans révolue les gens. Mais ils ne voient pas l'autre perte, pourtant potentiellement beaucoup plus importante.»

— Marc Bachand

UN MAUVAIS PARI

Malgré les avantages financiers du report des rentes publiques, cette option demeure relativement peu populaire. Dans le cas du RRQ, plusieurs personnes choisissent même plutôt d'anticiper le paiement en le demandant avant 65 ans. La RRQ permet de toucher la rente à partir de 60 ans, mais son montant baissera alors de 0,5 % à 0,6 % par mois comparativement à celui qu'elles recevraient cinq ans plus tard. En 2025, la rente moyenne versée aux demandeurs de 60 ans était de 5 761 dollars par année, contre 8 598 dollars à 65 ans. Pour ceux qui percevaient la rente maximale, le montant annuel chutait de 17 196 dollars à 65 ans à 11 005 dollars à 60 ans.

La possibilité de demander la rente à l'avance date de 1984, et la bonification pour ceux qui attendent après 65 ans remonte à 2013. Les données de Retraite Québec montrent que l'âge auquel la RRQ est réclamée a été très bas entre 1984 et 2013, descendant même sous les 62 ans à partir de la fin des années 1990, avant de remonter après 2013.

Cependant, l'âge moyen reste relativement bas. Les Québécois commençaient en moyenne à recevoir la RRQ à 62,2 ans en 2021, selon Retraite Québec. Cela signifie qu'ils laissaient aller plus d'un quart de la rente à laquelle ils avaient droit. L'âge moyen de la retraite est pourtant de 63,7 ans. En 2023, près de 40 % des nouveaux bénéficiaires avaient 60 ans et 66 % avaient moins de 65 ans.

Pour Marc Bachand, professeur titulaire au Département des sciences comptables de l'Université du Québec à Trois-Rivières (UQTR), cette décision constitue un mauvais pari. Il compare cela à miser dans une situation où on a 90 % de chances de perdre jusqu'à 160 000 dollars, et 10 % de chances de gagner un maximum de 52 000 dollars. «Personne ne choisirait la première option; or, c'est exactement ce que font une grande partie des Québécois», déplore-t-il.

RENTES REÇUES CHAQUE ANNÉE PAR LES PERSONNES QUI ONT DEMANDÉ LEUR RENTE EN 2025, SELON L'ÂGE AUQUEL ELLES L'ONT DEMANDÉE

ÂGE	RENTE MOYENNE (PAR ANNÉE)	RENTE MAXIMALE (PAR ANNÉE)
60 ans	5 761 \$	11 005 \$
61 ans	6 328 \$	12 244 \$
62 ans	6 896 \$	13 482 \$
63 ans	7 463 \$	14 720 \$
64 ans	8 031 \$	15 958 \$
65 ans	8 598 \$	17 196 \$
66 ans	9 320 \$	18 640 \$
67 ans	10 042 \$	20 085 \$
68 ans	10 765 \$	21 529 \$
69 ans	11 487 \$	22 974 \$
70 ans	12 209 \$	24 418 \$
71 ans	12 931 \$	25 863 \$
72 ans	13 654 \$	27 307 \$

Source : Retraite Québec

Comment expliquer ce mauvais calcul ? Dans certains cas, c'est une question financière : les personnes qui ont de faibles revenus et peu d'épargne ou qui peinent à occuper un emploi entre 60 et 65 ans peuvent se trouver dans l'obligation de demander la rente. Le même calcul vaut pour le report de la rente, qui n'est pas toujours accessible à des retraités qui ont besoin de cet argent immédiatement pour vivre. Rappelons qu'en 2022, l'Observatoire des inégalités publiait une étude suggérant que près de la moitié des Québécois de 60 ans et plus n'avaient pas accès à un revenu viable¹.

« Mais dans beaucoup d'autres cas, cette décision repose sur un mélange de manque de connaissances et de biais cognitifs », estime Marc Bachand. Il décrit ces processus dans un cahier de recherche² rédigé récemment avec deux collègues.

Il rappelle que les Québécois ont souvent tendance à projeter l'âge auquel ils mourront en utilisant l'espérance de vie à la naissance. Or, la probabilité de voir sa vie s'allonger augmente en avançant en âge. Lorsque l'on a 65 ans, on enlève du calcul tous ceux qui sont morts avant cet âge. On a donc plus de chance d'atteindre 95 ans, par exemple, si l'on a déjà survécu jusqu'à 65 ans que l'on en avait lors de notre naissance. Cette erreur amène souvent les gens à sous-estimer leur longévité, ce qui fausse la planification de la retraite.

Cette sous-estimation provoque chez les personnes une envie de profiter de tous leurs revenus de retraite le plus rapidement possible et une crainte que le report des rentes les prive de cette occasion. « Les gens confondent le train de vie avec la stratégie de décaissement, indique Marc Bachand. L'idée n'est pas nécessairement de diminuer le train de vie, mais plutôt de décaisser les différentes sources de revenus de manière optimale. »

L'autre grand frein au report de la RRQ, c'est l'aversion à la perte. Si l'on demande sa RRQ à 65 ans ou plus tard et qu'on meurt jeune, on perd de l'argent. Mais si on la réclame à 60 ans et qu'on meurt vieux, on en perd beaucoup plus. Marc Bachand calcule que pour un individu qui exige la RRQ à 60 ans et qui meurt à 90 ans, la perte moyenne peut s'élever à plus de 88 000 dollars.

Dans les deux cas, c'est une question de probabilité qui comporte forcément une part de pari. Cependant, beaucoup de personnes ressentent beaucoup plus violemment la perte associée à un décès prématuré que celle liée à une vie plus longue. « L'idée d'attendre à 65 ans ou plus pour recevoir la RRQ et de décéder à 64 ans révolue les gens, explique Marc Bachand. Mais ils ne voient pas l'autre perte, pourtant potentiellement beaucoup plus importante. »

Il ajoute que la perte financière associée à un décès prématuré est en fait imaginaire puisque la personne sera morte. Elle n'aura donc jamais manqué d'argent. À l'inverse, les risques financiers liés aux réductions si l'on anticipe le versement de la RRQ ou à la perte si l'on refuse de la reporter après 65 ans sont bien réels.

« Les conseillers doivent bien vulgariser ce risque afin que les retraités prennent des décisions éclairées quant au moment de réclamer leurs rentes », conclut Marc Bachand. ◀



POUR ALLER PLUS LOIN

Le choix du RRQ : le pari du perdant ravi

<https://bit.ly/3LBlkYn>

Statistiques – 2023 Régime de rentes du Québec

www.retraitequebec.gouv.qc.ca/fr/ > Publications > Statistiques > Régime de rentes > Statistiques 2023

¹ Edouard, R. Tircher, P. (2022) *Les aîné.e.s au Québec et la fiscalité. Quelles mesures d'aide face au faible revenu ?* Montréal, Observatoire des inégalités.
² Bachand, M., Lemelin, N., Monette N. (2024). *Le choix du RRQ : le pari du perdant ravi*, Trois-Rivières, Université du Québec à Trois-Rivières.

REVENUS DE RETRAITE



COMMENT ALIGNER BUDGET ET BESOINS ÉVOLUTIFS

SYLVIE LEMIEUX

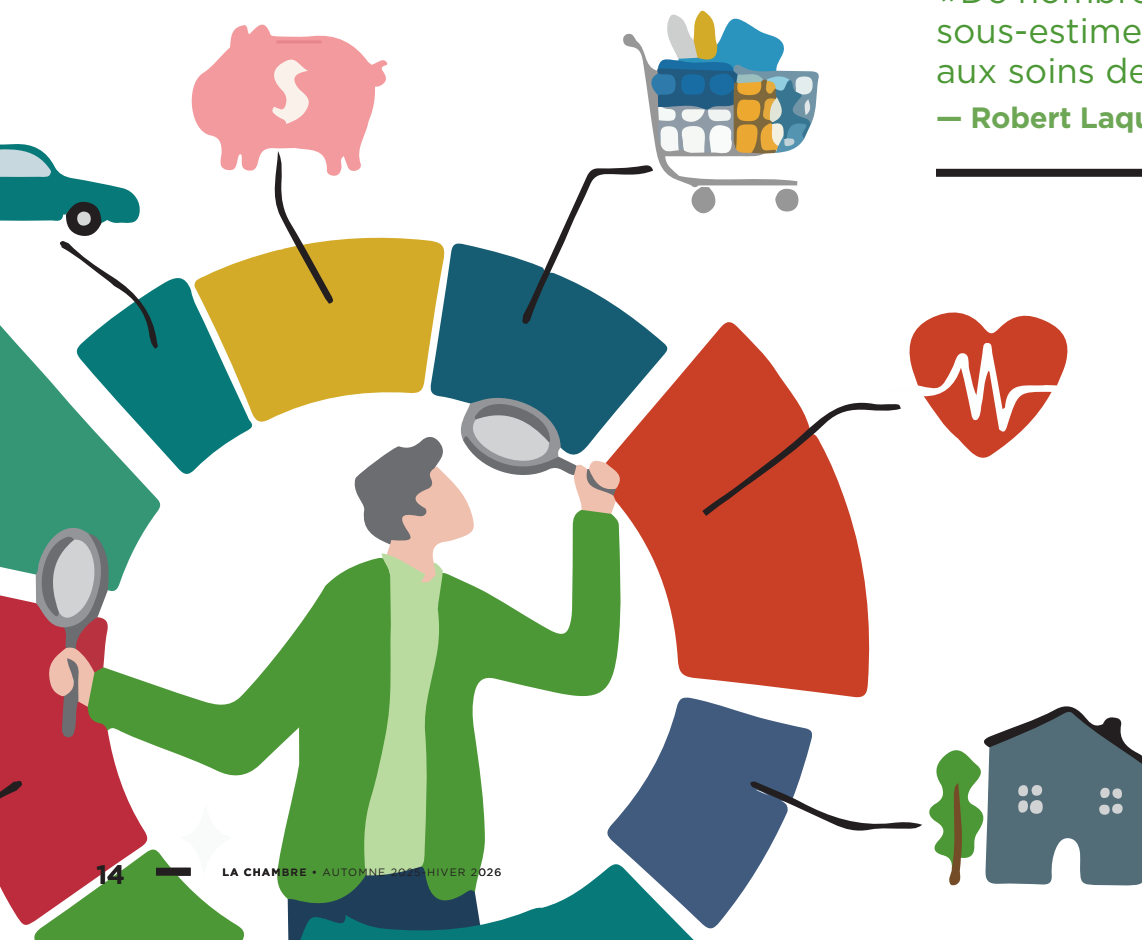
À mesure que l'espérance de vie s'allonge, établir un budget réaliste pour la retraite devient une étape incontournable de la planification de retraite de votre client. Pour lui éviter de survivre à son épargne, mieux vaut donc structurer son plan de décaissement le plus tôt possible.

La transition vers la retraite représente bien plus qu'un simple changement de statut professionnel. Pour la première fois de leur vie adulte, les nouveaux retraités doivent transformer leur patrimoine accumulé en flux de revenus durables, tout en naviguant dans un paysage financier complexe où les besoins évoluent constamment. Cela requiert une planification méticuleuse qui va bien au-delà du simple calcul du montant épargné.



« De nombreux retraités sous-estiment les coûts liés aux soins de santé. »

— Robert Laquerre



LA CLÉ D'UNE PLANIFICATION RÉUSSIE

« Plus la situation financière est complexe, plus il est recommandé de s'y prendre tôt, affirme Robert Laquerre, planificateur financier et associé chez Gestion Laquerre et Varennes. Un délai de cinq à dix ans avant le début de la retraite est idéal pour analyser en profondeur la structure des actifs et organiser efficacement les revenus à venir. »

Dany Provost, directeur planification financière et optimisation fiscale à SFL Expertise, va plus loin en recommandant de préparer le décaissement « le plus tôt possible, même dès un très jeune âge ». Selon lui, certaines décisions stratégiques peuvent être prises bien avant la retraite, comme le choix de ne pas retirer prématurément de REER ou de conserver des liquidités dans une société.



« Le budget à la retraite doit être mis à jour chaque année ou à chaque événement majeur de la vie. »

— Ravy Pung

BÂTIR UN BUDGET RÉALISTE

Première étape : distinguer clairement les besoins de base (logement, nourriture, soins de santé, transport) des dépenses discrétionnaires (voyages, sorties, loisirs). Ce tri permet de prioriser ce qui ne peut être évité, et d'ajuster plus facilement les postes variables si la conjoncture ou l'état de santé l'exige.

« Le plan doit être bâti à partir de ce que la personne souhaite vraiment faire à la retraite », souligne Ravy Pung, planificatrice financière au Centre d'expertise-conseil de la Banque Nationale.

Certains veulent rester à domicile le plus longtemps possible, d'autres envisagent la vie en résidence. Dans les deux cas, le coût de ces choix doit être chiffré et intégré au plan dès le départ. Cela permet d'établir un plancher de sécurité financière et d'identifier les marges de manœuvre disponibles.



ANTICIPER LES TROIS GRANDES PHASES DE LA RETRAITE

1

LA PHASE ACTIVE

(DE 60 À 70 ANS ENVIRON)

C'est la période où les nouveaux retraités, encore en bonne santé et pleins d'énergie, réalisent leurs projets longtemps reportés. Le budget voyages atteint souvent son maximum, tout comme les dépenses en loisirs et activités sociales. « Durant ces années, les sommes allouées y sont souvent équivalentes, voire supérieures, à celles d'avant la retraite », note Robert Laquerre.

2

LA PHASE DE TRANSITION

(DE 70 À 80 ANS)

Le rythme ralentit, mais les besoins demeurent. Il faut donc procéder à une réallocation du budget : potentiellement moins de loisirs extérieurs, plus de dépenses liées à l'entretien de la maison ou aux services à domicile, mentionne Ravy Pung. Cette transition peut s'accompagner de décisions importantes, comme la vente de la résidence familiale pour un logement mieux adapté.

3

LA PHASE DE SOINS

(80 ANS ET PLUS)

La dernière phase de la retraite se caractérise généralement par une augmentation des coûts liés à la santé et à la perte d'autonomie. Séjour en résidence privée pour aînés avec soins, assistance à domicile, médicaments non couverts, équipement spécialisé... « De nombreux retraités sous-estiment les coûts liés aux soins de santé », souligne Robert Laquerre. Une croyance erronée persiste selon laquelle tout est couvert par le système public. En réalité, plusieurs services restent à la charge du retraité. »

« Il n'est pas rare que les dépenses liées aux soins de santé, notamment en RPA [résidence pour personnes âgées privée], dépassent 50 000 \$ par année », avertit Dany Provost. Il faut donc en tenir compte dans le budget.

Même le nouveau régime canadien de soins dentaires offre une couverture limitée. « Les traitements les plus coûteux, comme les implants ou les restaurations complexes, excèdent largement les montants prévus par le programme », explique M. Laquerre.



« Il n'est pas rare que les dépenses liées aux soins de santé, notamment en RPA, dépassent 50 000 \$ par année. »

— Dany Provost

INFLATION ET RISQUE DE LONGÉVITÉ

Un budget de retraite doit impérativement tenir compte de l'inflation sur plusieurs décennies. Un montant qui semble confortable aujourd'hui peut s'avérer insuffisant dans 20 ans. Les experts recommandent d'intégrer une hypothèse d'inflation de 2 à 3 % annuellement dans tous les calculs de projection.

Dany Provost identifie le risque de longévité comme « le plus grand risque qu'un retraité puisse affronter ». L'Institut de planification financière suggère désormais de planifier jusqu'à un âge où la probabilité de survie descend sous 25 %, « soit souvent jusqu'à 95 ans ». Cette réalité démographique force à repenser complètement la durée de financement nécessaire.

MAINTENIR UNE RÉSERVE D'URGENCE ADAPTÉE

« Comme en période active, un fonds d'urgence est recommandé à la retraite, explique Robert Laquerre. Dans le portefeuille global, on devrait prévoir une portion liquide ou semi-liquide représentant de trois à cinq ans de décaissement, selon la tolérance au risque et les projets du client. »

Cette réserve permet d'éviter de vendre des actifs en phase de perte lors de marchés baissiers ou de faire face à des dépenses imprévues sans bouleverser la stratégie de placement à long terme. La taille de cette réserve doit évoluer avec les étapes de la retraite, tendant vers le haut de la fourchette lorsque les besoins deviennent moins prévisibles en matière de soins de santé, par exemple.

CONSERVER SON POUVOIR D'ACHAT

Robert Laquerre déplore que « plusieurs préfèrent commencer à toucher les rentes gouvernementales dès l'âge minimal (60 ans pour le RRQ, 65 pour la PSV), alors que des reports jusqu'à 72 ans pour le RRQ et 70 ans pour la PSV sont souvent avantageux ». Cette stratégie doit toutefois être évaluée au cas par cas, notamment si la santé du client est précaire ou si des besoins de liquidités immédiats existent.

« Plusieurs crédits d'impôt peuvent aussi bénéficier aux retraités, mais sont souvent ignorés ou mal compris », observe Robert Laquerre. Ces crédits incluent ceux liés à l'âge, au revenu de pension, au maintien à domicile et aux personnes à charge adultes.

Ravy Pung explique que « si certains crédits standards sont automatiquement pris en compte dans les outils de planification (comme le crédit de 1 000 \$ pour revenus de pension), d'autres, plus précis ou soumis à des conditions variables, ne le sont pas ». L'allocation au conjoint, par exemple, dépend de plusieurs critères qui rendent son intégration systématique complexe.

Ces mesures peuvent réellement changer la donne, surtout lorsqu'elles sont combinées avec des stratégies comme le fractionnement de revenu entre conjoints.

DES SOLUTIONS EN CAS DE REVENUS INSUFFISANTS

Malgré une planification minutieuse, il se peut que les revenus de retraite prévus ne suffisent pas. Plutôt que de sabrer dans son niveau de vie du jour au lendemain, les experts proposent des stratégies d'adaptation plus réalistes :

- Revoir l'utilisation des actifs immobiliers (vendre la maison, en louer une partie, déménager)
- Travailler à temps partiel pour combler un manque temporaire
- Reporter le début des rentes publiques
- Envisager une cohabitation avec un proche ou un autre aîné

« Il est irréaliste de croire que l'on pourra couper radicalement dans ses dépenses après une vie entière de consommation stable », observe Ravy Pung. Mieux vaut planifier ces ajustements avant qu'ils ne deviennent urgents.

L'IMPORTANCE DU SUIVI

Un budget de retraite n'est pas un document figé. « Il doit être mis à jour chaque année ou à chaque événement majeur de la vie pour tenir compte de nouvelles réalités », insiste Ravy Pung. Elle compare le plan financier à « une boussole » plutôt qu'à « un GPS programmé de manière définitive ».

Dany Provost souligne la difficulté croissante d'ajuster le plan avec l'âge : « La flexibilité diminue, les possibilités de retour au travail ou de déménagement s'amenuisent. » D'où l'importance cruciale d'une planification précoce et d'un suivi régulier. ◀





L'EXCEPTION QUÉBÉCOISE

S'ADAPTER À LA DOUBLE FISCALITÉ

JEAN-FRANÇOIS VENNE

Les retraités québécois doivent composer avec une combinaison de règles fiscales québécoises et canadiennes. Cela ajoute à la complexité de l'exercice de décaissement et peut concrètement avoir une incidence sur le degré d'imposition et l'obtention de certains crédits d'impôt.

Le premier élément à avoir à l'esprit concerne bien sûr la différence entre les paliers et les taux d'imposition du provincial et du fédéral. Le Québec commence à imposer le revenu dès 17 183 dollars (en 2025), contre 15 000 dollars au fédéral. La province compte aussi quatre niveaux d'imposition (14 %, 19 %, 24 % et 25,8 %), contre cinq pour le fédéral (15 %, 20,5 %, 26 %, 29 %, 33 %). Le dernier taux de 25,8 % au Québec s'applique aux revenus supérieurs à 129 590 dollars, alors que le fédéral ajoute une ultime marche de 33 % à partir de 253 414 dollars.

C'est loin d'être la seule distinction entre les deux paliers de gouvernement qui peut affecter le décaissement à la retraite. Par exemple, le gouvernement du Québec interdit le fractionnement des revenus de pension avant l'âge de 65 ans, même si on est retraité, contrairement au gouvernement fédéral.

« Toutes ces différences doivent être prises en compte dans la planification des décaissements, car elles peuvent modifier le choix des montants décaissés ou l'ordre de décaissement des actifs, entre autres », estime Natalie Hotte, cheffe de la pratique gestion des risques et savoirs en fiscalité au Centre québécois de formation en fiscalité.

LE CALCUL DES CRÉDITS D'IMPÔT

Au fédéral, les 65 ans et plus dont le revenu net était inférieur à 102 925 dollars ont droit à un crédit d'impôt non remboursable en raison de l'âge. Un revenu sous la barre des 44 325 dollars donne droit à un crédit d'impôt de 8 790 dollars. Si le revenu dépasse ce seuil, le crédit est progressivement réduit. Au Québec, toutefois, le revenu maximal pour avoir droit au montant accordé en raison de l'âge est de 40 925 dollars. Les personnes seules dont le revenu excède 62 907 dollars et celles avec conjoint dont le revenu dépasse 87 536 dollars n'ont pas droit à ce montant.

Les gouvernements du Canada et du Québec offrent aussi un crédit d'impôt non remboursable sur une partie des revenus de pension admissibles (qui inclut la plupart des revenus de pension imposables). Le crédit pour revenu de pension du fédéral représente 15 % d'un maximum de 2 000 dollars (ou le montant total des revenus de pension s'il est inférieur à 2 000 dollars). Pour les Québécois, le montant maximal du crédit est de 251 dollars.

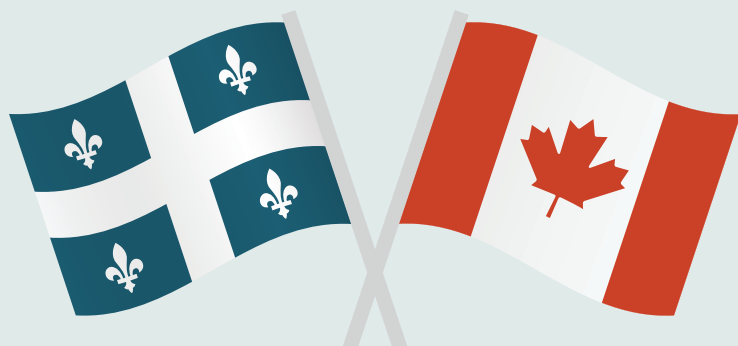
Au provincial, le taux est de 14 % sur un maximum de 3 374 dollars. Le montant maximal du crédit est plus élevé, à 472 dollars (en 2024), mais commence à être réduit lorsque le revenu

familial net dépasse 40 925 dollars. Si ce revenu excède 58 920 dollars, on n'a plus droit à cette déduction.

TRAVAILLER EN ÉQUIPE

« Le crédit d'impôt pour frais médicaux, qui n'est pas réservé aux personnes retraitées ou aux aînés, diffère lui aussi au fédéral et au provincial », prévient Natalie Hotte. Au fédéral, on applique un taux de 15 % au montant des frais médicaux admissibles qui excède le montant le moins élevé entre 3 % du revenu net du particulier ou 2 759 \$ (pour l'année d'imposition 2024). La valeur du crédit est réduite pour les Québécois en raison de l'abattement pour les résidents du Québec.

Au palier provincial, le même crédit est calculé en appliquant un taux de 20 % des frais médicaux admissibles qui dépassent 3 % du revenu familial net. Dans les deux cas, le contribuable peut aussi réclamer les frais médicaux déboursés par son conjoint. Il peut donc devenir avantageux de laisser la personne qui a le plus faible revenu dans un couple demander ce crédit. ◀



AIDE AUX AÎNÉS

En 2023, le montant pour le soutien des aînés et le crédit d'impôt pour maintien à domicile des aînés représentaient au total **5 %** des dépenses fiscales du **Québec**.

Au **fédéral**, le crédit en raison de l'âge représentait **2,2 %** des dépenses fiscales.

Source : Chaire en fiscalité et en finances publiques, Bilan de la fiscalité au Québec – Édition 2025.

MANDAT DE PROTECTION ET TESTAMENT



DES DOCUMENTS LÉGAUX ESSENTIELS

EMMANUELLE GRIL

Un solide plan de décaissement va de pair avec deux documents légaux indispensables, le mandat de protection et le testament. L'un comme l'autre contribue à protéger le patrimoine et les décisions financières.

Bien qu'ils ne soient pas obligatoires, le testament et le mandat de protection évitent bien des maux de tête aux proches et aux héritiers de vos clients. Grâce au premier, on peut énoncer clairement ses souhaits et décider de la répartition de ses actifs à son décès. Dans le second, on fournit des instructions concernant la gestion de son patrimoine et la protection de sa personne en cas d'incapacité.

Au-delà de ces considérations, ils ont aussi une importance toute particulière lorsqu'il est question de décaissement. Tour d'horizon de ce qui les rend incontournables.

« Sans mandat, ce sont les membres de la famille et les proches de la personne inapte qui choisiront son représentant, et à défaut de volontaire pour agir comme tuteur, le Curateur public prendra le relais. »

— Catherine Cloutier



EN COHÉRENCE AVEC LA STRATÉGIE DE DÉCAISSEMENT

Rédiger un testament et un mandat permet d'établir ses volontés, certes, mais ce n'est pas tout. De l'avis de Catherine Cloutier, notaire et cheffe de pratique notariale chez fdp Gestion privée, ces documents devraient aussi être conçus en parallèle et en cohérence avec la stratégie de décaissement, bien avant que cette dernière ne prenne effet. « En procédant ainsi, on s'assure que les mentions qu'ils contiennent concordent avec le plan de décaissement », précise-t-elle.

Par exemple, on prévoira que certains types de placement pourront être effectués par le mandataire, ou encore que le conjoint sera autorisé à utiliser un bien afin de maintenir son niveau de vie. « Sans mandat, ce sont les membres de la famille et les proches de la personne inapte qui choisiront son représentant, et à défaut de volontaire pour agir comme tuteur, le Curateur public prendra le relais. Cela risque de compliquer sérieusement les choses et de ne pas correspondre à ce qu'aurait souhaité la personne inapte », poursuit Catherine Cloutier.

CHOIX FINANCIERS LORS DU DÉCAISSEMENT

Le testament a aussi un rôle à jouer puisqu'on y désigne les personnes qui hériteront des actifs, et ce, en adéquation avec la stratégie de décaissement. Sans ce précieux document, ce seront les règles de dévolution prévues par le *Code civil du Québec* qui s'appliqueront. Or, celles-ci risquent d'être très éloignées des souhaits du défunt.

« Les volontés du testateur sont trop souvent dictées par la fiscalité. Ce qui devrait primer est ce qu'il souhaite vraiment. »

— Caroline Marion

Caroline Marion, planificatrice financière, notaire et fiscaliste chez Desjardins, recommande également de se baser sur des chiffres lors de la préparation du testament. « En s'appuyant sur un bilan successoral, il sera possible de visualiser le partage des actifs lors du décès. » Par exemple, si on décide de léguer ses REER et CELI à son conjoint et le reste de son patrimoine à ses enfants dans le but de partager la valeur globale moitié-moitié, cela ne sera peut-être plus le cas une fois que l'on aura commencé à puiser dans l'épargne-retraite. « Il faudra donc effectuer des choix financiers lors du décaissement pour préserver l'équité lorsque le testament prendra effet », indique-t-elle.

Ce document légal incontournable aide en outre à maximiser la fiscalité lors des transferts d'actifs, en particulier pour les REER et les gains en capital reportés. Caroline Marion prévient toutefois que cela ne devrait pas être le seul critère à considérer. « Les volontés du testateur sont trop souvent dictées par la fiscalité. Ce qui devrait primer est ce qu'il souhaite vraiment », soutient-elle. Ainsi, rouler un REER au conjoint n'est pas nécessairement la stratégie optimale, dans la mesure où cela revient à transférer l'impôt final sur la succession. Là encore, des choix financiers préalables auraient permis d'atténuer la facture fiscale. ◀

CHOIX DU MANDATAIRE



UN ATOUT POUR LA CONTINUITÉ DU DÉCAISSEMENT

EMMANUELLE GRIL

En cas d'incapacité, le mandat de protection constitue un élément clé pour assurer la continuité de la stratégie de décaissement.

Le mandat de protection permet de décider qui veillera sur nous et sur nos biens en cas d'incapacité, et de quelle façon. Ce document constitue donc un outil de choix pour maintenir la stratégie de décaissement et effectuer des choix financiers respectant les volontés du mandant.

COMMUNAUTÉ DE PENSÉE ET CONFIANCE

« Le mandat de protection a ceci de particulier qu'il pourrait ne jamais avoir à être utilisé, ou au contraire devoir s'appliquer durant une très longue période », remarque d'entrée de jeu Caroline Marion, planificatrice financière, notaire et fiscaliste chez Desjardins.



« Le mandat de protection a ceci de particulier qu'il pourrait ne jamais avoir à être utilisé, ou au contraire devoir s'appliquer durant une très longue période. »

— Caroline Marion

C'est pourquoi le choix du ou des mandataires est un élément déterminant. De plus, il faut savoir qu'il est possible de nommer deux personnes différentes pour assumer deux rôles distincts (gestion des biens et soins à la personne), et éventuellement une troisième pour gérer une entreprise. « On a souvent tendance à désigner son conjoint ou l'un de ses enfants. Or, il s'agit d'un rôle exigeant et d'une lourde charge pour laquelle ils ne seront pas nécessairement les mieux placés », constate-t-elle.

Elle souligne qu'il faut également opter pour un mandataire de confiance avec lequel on partage une communauté de pensée concernant la gestion des actifs. « Généralement, on détermine sa politique de placement en fonction de qui on est. Si quelqu'un doit accomplir cette tâche à notre place, on doit être certain qu'il respectera nos volontés. »

PRÉVOIR DES CLAUSES EXPLICITES

Qu'advient-il en l'absence de mandat ? Dans ce cas, le Curateur public pourrait avoir à déterminer les soins à donner à la personne inapte et à gérer ses biens. Autant dire qu'il s'agit du type de situation que l'on souhaite éviter puisque la gestion ne sera pas personnalisée. « En revanche, on peut prévoir dans un mandat des éléments très précis, par exemple concernant les transactions bancaires et prélèvements autorisés, ou encore le type de placement que le mandataire pourra effectuer », explique Catherine Cloutier, notaire et cheffe de pratique notariale à fdp Gestion privée. On y retrouve également des clauses sur les pouvoirs relatifs aux régimes enregistrés, les fonds de pension, les valeurs mobilières, etc.

« On recommande d'ajouter une mention selon laquelle le mandataire contactera le planificateur financier du mandant pour s'assurer de prendre des décisions en adéquation avec la stratégie de décaissement », précise Marie-Pier Drolet, conseillère en gestion de patrimoine à fdp Gestion privée. Cette rencontre sera très utile au mandataire, dont l'une des fonctions premières est d'ailleurs de s'assurer que le mandant ne sera pas à court d'argent. Il devra par la suite prendre des décisions en ce sens, par exemple en révisant le plan de décaissement ou encore en revoyant la composition du portefeuille de placement afin de réduire le niveau de risque encouru.

On peut aller encore plus loin dans la personnalisation des directives, en prévoyant notamment la distribution de dons et de cadeaux, ou la contribution aux REEE des enfants ou petits-enfants. Le mandataire devra néanmoins s'assurer que la personne inapte dispose effectivement des moyens financiers pour le faire. ◀



DOCUMENTS DE PROTECTION

À RÉDIGER AVEC SOIN

EMMANUELLE GRIL

Plusieurs options sont possibles pour la rédaction d'un testament et d'un mandat de protection. Voici leurs spécificités et les points de vigilance à garder en tête.

MANDAT NOTARIÉ OU DEVANT TÉMOINS

Un mandat de protection peut être préparé par un notaire ou encore rédigé soi-même et signé en présence de deux témoins puis paraphé par eux. Le Curateur public propose un formulaire gratuit, mais le recours à un juriste est recommandé, en particulier si la gestion des biens est complexe.

«Avoir recours à un notaire pour son mandat présente plusieurs avantages, car le mandat est inscrit dans un registre et le notaire en conserve également une copie. Ce dernier donnera de précieux conseils et s'assurera de la cohérence avec le testament», indique Caroline Marion, planificatrice financière, notaire et fiscaliste chez Desjardins.

Il est préférable d'inclure des dispositions précises concernant les objectifs financiers, les pouvoirs du mandataire et la stratégie de décaissement. Avant de pouvoir prendre effet, le mandat devra être homologué par un tribunal.

«Au minimum, on devrait relire ces documents périodiquement pour s'assurer qu'ils correspondent encore à notre réalité et à nos souhaits.»

— Caroline Marion

TESTAMENT NOTARIÉ, DEVANT TÉMOINS OU OLOGRAPHE

Le testament olographe, entièrement rédigé à la main, est la forme la plus simple de ce document. Le testament devant témoins, quant à lui, est écrit à la main ou par ordinateur et signé en présence de deux témoins puis paraphé par eux. Au décès, ces deux types de testaments devront toutefois être vérifiés par un notaire ou devant la Cour supérieure, ce qui entraînera des délais et des frais.

Le testament notarié est considéré comme un acte authentique et n'a pas à être vérifié. Il est également inscrit dans un registre et conservé par le notaire. «Les situations ne sont pas toujours aussi simples qu'on le croit. Grâce à son expertise et son accompagnement, le notaire a une réelle valeur ajoutée et permet d'éviter les mauvaises surprises, légales ou fiscales», soutient

Catherine Cloutier, notaire et cheffe de pratique notariale à fdp Gestion privée. En effet, des clauses mal rédigées, en contradiction avec la loi ou nébuleuses dans un testament olographe ou devant témoins pourraient être écartées et ne pas être appliquées.

L'investissement de quelques centaines de dollars pour obtenir des conseils personnalisés en vaut donc largement la peine, ne serait-ce qu'une simple consultation juridique.

Qu'en est-il des versions offertes en ligne? Catherine Cloutier prévient qu'ils peuvent donner un faux sentiment de sécurité puisque les mentions proposées ne seront peut-être pas adaptées à sa situation et pourraient engendrer des erreurs coûteuses.

Parmi les clauses à ne pas négliger, mentionnons les instructions concernant le transfert des REER/FERR, CELI, CELIAPP et les dons planifiés.

RÉVISER RÉGULIÈREMENT

Les deux expertes s'entendent pour dire qu'une révision régulière de ces documents est essentielle. «Au minimum, on devrait les relire périodiquement pour s'assurer qu'ils correspondent encore à notre réalité et à nos souhaits», souligne Caroline Marion.

Les modifications dans la situation personnelle – naissance, décès, achat d'un bien immobilier, retraite, changement majeur dans la stratégie de décaissement, etc. – sont des événements requérant que l'on se penche sur le contenu de son mandat et de son testament. «Il peut aussi y avoir de nouvelles lois civiles ou fiscales, on l'a vu récemment avec l'impôt sur les gains en capital, qui pourraient nécessiter une révision», illustre Catherine Cloutier. ❧

«Les situations ne sont pas toujours aussi simples qu'on le croit. Grâce à son expertise et son accompagnement, le notaire a une réelle valeur ajoutée et permet d'éviter les mauvaises surprises, légales ou fiscales.»

— Catherine Cloutier

PROTÉGER SES HÉRITIERS



OPTIMISER LE LEGS POUR LA SUCCESSION

JEAN-FRANÇOIS VENNE

Les décisions de décaissement affectent non seulement les retraités, mais aussi leurs héritiers. Plusieurs stratégies, en particulier fiscales, peuvent aider à optimiser l'argent et les biens légués à sa succession.

Il n'y a pas de taxation ou d'imposition directes de la succession au Canada, mais certains actifs seront considérés comme ayant été vendus ou décaissés, ce qui peut entraîner une facture fiscale – parfois salée. « Quand on fait un plan de décaissement, on doit donc tenir compte des volontés du client envers ses héritiers afin de bien organiser l'ordre de décaissement des actifs », souligne Maude Vigneault, associée en gestion stratégique des avoirs au cabinet Mallette.

Les règles qui encadrent le legs changent en effet beaucoup selon le type d'actif. Au Québec, le régime enregistré d'épargne-retraite (REER) peut être légué à un conjoint ou à des enfants ou petits-enfants à charge sans imposition. Cependant, si les héritiers sont indépendants financièrement, le REER sera considéré comme décaissé et ils devront payer l'impôt correspondant cette année-là. C'est la règle du retrait réputé.

Une règle semblable s'applique pour un fonds enregistré de revenu de retraite (FERR). La valeur de ce compte sera imposée entièrement dans la dernière déclaration de revenus de la personne décédée, sauf s'il a légué le FERR à un rentier remplaçant, un conjoint ou une personne à charge.

Dans le cas du CELI, seule la plus-value réalisée entre le moment du décès et celui de la fermeture du compte est imposable pour les héritiers, et ce, jusqu'au moment où l'argent se retrouve dans le compte de la succession.



« Le client peut également opter pour des dons de son vivant, à condition de ne pas mettre en péril sa propre sécurité financière à long terme. »

— Maude Vigneault

DIMINUER L'IMPÔT SUR LE GAIN EN CAPITAL

L'autre règle importante qui encadre les successions est celle de la disposition réputée. Au décès, certains actifs (immeubles à revenus, investissements non enregistrés) sont considérés comme ayant été vendus, même s'ils appartiennent toujours à la succession. Celle-ci doit payer un impôt sur la moitié du gain en capital, c'est-à-dire la différence entre le coût d'achat et la valeur marchande au décès.

« Le client peut également opter pour des dons de son vivant, à condition bien sûr de ne pas mettre en péril sa propre sécurité financière à long terme », souligne Maude Vigneault. Le plan de décaissement permet d'estimer assez précisément le coût de vie à la retraite. Des retraités peuvent décider de retirer un peu plus que l'argent nécessaire pour effectuer des dons aux proches. Ceux-ci ne sont pas imposables.

« L'assurance vie peut aussi être un outil intéressant pour diminuer la facture fiscale de la succession », poursuit Maude Vigneault. On pourrait, par exemple, décaisser plus d'argent de son vivant, mais laisser aux héritiers un capital exempté d'impôt par l'entremise d'un tel produit.

Maude Vigneault ajoute que les ménages qui possèdent une entreprise doivent regarder bien d'autres éléments supplémentaires. Ils pourraient entre autres subir une double imposition : l'impôt sur le gain en capital lié à la disposition réputée des actions du défunt et l'impôt sur les dividendes si l'on sort de l'argent de la société. Il y a des stratégies qui permettent d'éviter ce type de double imposition, par exemple en transférant les actions de la compagnie dans une compagnie nouvellement créée pour répondre à cette préoccupation. ◀



POUR ALLER PLUS LOIN

Pugliese, Maude (2025). Qui hérite au Canada ? Portrait statistique des réceptions d'héritage dans les provinces canadiennes de 2005 à 2023. Note de recherche. Montréal : Chaire de recherche du Canada en expériences financières des familles et inégalités de patrimoine.

<https://doi.org/10.5683/SP3/DW846J>

Déclarer les revenus, les transferts et les dispositions d'une personne décédée

Canada.ca > Impôts > Impôt sur le revenu > Faire les impôts d'une personne décédée > Préparer les déclarations de revenus d'une personne décédée > Déclarer les revenus, les transferts et les dispositions

STRATÉGIES DE REVENU



POUR PRÉSERVER LES PRESTATIONS PUBLIQUES

JEAN-FRANÇOIS VENNE

Le niveau de revenu détermine l'accès des retraités à certaines prestations publiques ou le montant auquel ils auront droit. Il joue aussi un rôle dans l'obtention de plusieurs crédits d'impôt. C'est donc un élément incontournable du plan de décaissement d'un client.



En 2025, un retraité dont le revenu annuel net de toutes provenances dépasse 93 454 dollars entre juillet et juin d'une année devra rembourser au Régime de pensions du Canada (RPC) 15 % de la somme qui excède ce seuil. Ainsi, pour un revenu de 110 000 dollars, il devra remettre 2 481,19 dollars. Entre 65 et 74 ans, il ne recevra plus du tout de pension de Sécurité de la vieillesse (PSV) si son revenu dépasse 151 668 dollars, un montant fixé à 157 490 dollars pour les personnes de 75 ans et plus¹.

Les retraités qui vivent en couple peuvent adopter certaines stratégies pour réduire le revenu familial imposable afin d'optimiser les prestations de la PSV. «L'une des stratégies les plus efficaces pour diminuer le revenu, et donc la facture fiscale, reste le fractionnement des revenus de retraite», souligne la planificatrice financière Martine Beaulieu.

Un conjoint peut fractionner jusqu'à 50 % de ses revenus de pension, qu'ils proviennent d'un régime de pension agréé, d'un régime enregistré d'épargne-retraite, d'un fonds enregistré de revenu de retraite, ou même d'un régime volontaire d'épargne-retraite. Au provincial, on ne peut toutefois pas le faire avec une personne de moins de 65 ans.

Pour éviter l'impôt de récupération sur la PSV, on peut choisir de la réclamer plus tard (à 70 ans maximum) et commencer par décaisser d'autres actifs. On peut aussi retirer de l'argent d'un CELI pour augmenter son revenu avec des sommes non imposables.

SAISIR LES CRÉDITS D'IMPÔT

Parfois, on doit tenter de réduire l'ensemble des revenus imposables des deux membres d'un couple puisque c'est celui du ménage que les gouvernements prennent en compte. C'est le cas du Supplément de revenu garanti (SRG), accessible aux personnes dont le revenu et celui de leur conjoint ne dépassent pas un certain seuil (par exemple un total de 29 616 dollars si le conjoint reçoit la PSV).

C'est également le cas de plusieurs crédits d'impôt. «Le plan de décaissement doit tenir compte de l'ensemble des crédits d'impôt qui sont offerts aux retraités, en fonction de leur âge et de leur situation personnelle et familiale», précise Martine Beaulieu.

Au Québec, par exemple, le crédit d'impôt pour soutien aux aînés disponible aux personnes de 70 ans et plus est réduit de 5,31 % de la partie du revenu familial qui excède 44 015 dollars pour une personne qui vit en couple. Le crédit d'impôt pour maintien à domicile varie lui aussi selon le revenu du ménage, tout comme les crédits qui concernent les frais médicaux. Par ailleurs, les personnes en couple n'ont droit au crédit d'impôt pour solidarité que si leur revenu familial ne dépasse pas 68 992 dollars. Au fédéral, le crédit d'impôt pour la TPS est en outre limité à un revenu familial net rajusté inférieur à 59 481 dollars (en 2024 pour des conjoints sans enfants à charge).

Une bonne planification du décaissement doit tenir compte de ces éléments afin d'éviter de perdre des prestations ou des crédits d'impôt dont les retraités pourraient profiter. ◀

SEUILS DE RÉCUPÉRATION DE LA PENSION DE LA SÉCURITÉ DE LA VIEILLESSE

PÉRIODE D'IMPÔT DE RÉCUPÉRATION	ANNÉE DE REVENU	SEUIL MINIMAL DE RÉCUPÉRATION DE REVENU	SEUIL MAXIMAL DE RÉCUPÉRATION DE REVENU	
			De 65 à 74 ans	75 ans et plus
De juillet 2024 à juin 2025	2023	86 912 \$	142 609 \$	148 179 \$
De juillet 2025 à juin 2026	2024	90 997 \$	148 451 \$	154 196 \$
De juillet 2026 à juin 2027	2025	93 454 \$	151 668 \$*	157 490 \$*

* Ces montants ne sont pas définitifs pour l'année de revenu 2025 et seront adaptés pour refléter l'ajustement trimestriel des prestations de la SV pour les trimestres restants de 2025.

Source : gouvernement du Canada

¹ Ces deux montants ne sont pas définitifs pour l'année de revenu 2025 et seront adaptés pour refléter l'ajustement trimestriel des prestations de la SV pour les trimestres restants de 2025.



SORTIES DE FONDS

PLANIFIER POUR GÉRER L'IMPACT FISCAL

JEAN-FRANÇOIS VENNE

Le risque de payer plus d'impôt ou de placer les héritiers de vos clients devant une facture fiscale très salée compte parmi les effets les plus déplaisants d'une stratégie de décaissement mal planifiée. Une bonne préparation pourrait éviter de nombreux problèmes.

« Les grandes décisions qui concernent le décaissement de l'épargne-retraite ne se prennent pas juste au moment de partir à la retraite, rappelle la planificatrice financière Martine Beaulieu, de Beaulieu, Lebuis et Associés. Le décaissement s'inscrit dans une séquence. »

Étapes menant au décaissement

1.
L'accumulation d'actifs par l'entremise de divers produits financiers dont les impacts fiscaux varient;

2.
La planification du décaissement en fonction de ses volontés (comme la vie que l'on souhaite mener à la retraite et ce que l'on souhaite léguer à sa succession);

3.
Le décaissement, qui comprend aussi une révision régulière du plan pour l'adapter à des changements financiers, de vie ou d'intentions.

En effet, si l'on apprend à la retraite qu'il serait avantageux de retirer l'argent de son CELI en premier, mais qu'on a peu ou pas investi dans cet instrument, on a raté une occasion d'optimiser son décaissement. Idem si l'on a décidé de réclamer sa prestation de la Régie des rentes du Québec (RRQ) avant 65 ans, alors qu'il aurait été plus judicieux d'attendre pour profiter de la bonification. La planification est vraiment un incontournable du décaissement.

PLANIFIER LA SUCCESSION

La stratégie de décaissement dépend grandement des volontés des clients. Certains souhaiteront surtout profiter de leur épargne-retraite, tandis que d'autres cherchent à léguer la plus grosse somme possible à leurs héritiers.

Dans ce second cas, l'ordre de décaissement des actifs est l'un des éléments les plus importants. Attention toutefois aux raisonnements simplistes du type on doit toujours décaisser le régime enregistré d'épargne-retraite (REER) et le fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) en premier, car ils sont imposables dans la succession, puis décaisser le compte d'épargne libre d'impôt (CELI) en dernier, car il ne l'est pas. Cette approche, qui assure que les retraités assument une plus grande part de la fiscalité pour réduire la facture finale de leurs héritiers, convient souvent, mais pas tout le temps.

« On doit effectuer des simulations en fonction de la situation propre à chaque client, car ce n'est pas nécessairement le même ordre qui s'applique à tout le monde et qui offrira à la fois le revenu désiré pendant la retraite et la meilleure valeur successorale nette », prévient Guerlane Noël, vice-présidente adjointe, planification fiscale et successorale à Placements Mackenzie.



« On doit effectuer des simulations en fonction de la situation propre à chaque client, car ce n'est pas nécessairement le même ordre pour tout le monde qui offrira à la fois le revenu désiré pendant la retraite et la meilleure valeur successorale nette. »

— Guerlane Noël



« Les grandes décisions qui concernent le décaissement de l'épargne-retraite ne se prennent pas juste au moment de partir à la retraite. Le décaissement s'inscrit dans une séquence. »

— Martine Beaulieu

L'assurance vie peut aussi jouer un rôle intéressant pour ceux qui souhaitent garnir les coffres de leurs héritiers, ou les aider à assumer certains frais (comme des impôts sur le gain en capital ou sur les revenus de dividendes dans le cadre d'une succession). Elle permet de cotiser pendant son vivant à un capital qui ne sera pas imposé pour la succession. « C'est un outil complémentaire, qui peut venir répondre à certains besoins précis », estime-t-elle.

RÉDUIRE LE REVENU IMPOSABLE

Sans égard à la succession, d'autres approches peuvent amoindrir l'impact fiscal sur le décaissement. Encore ici, l'ordre de décaissement joue un rôle important. Maude Vigneault, associée en gestion stratégique des avoirs au cabinet Mallette, croit qu'adopter des stratégies complexes qui mènent par exemple à payer beaucoup d'impôt une année, pour en économiser un peu dans les deux ou trois années suivantes, n'est pas toujours gagnant. « L'idée est de tenter de conserver une imposition la plus basse possible, mais assez uniforme dans le temps, ce qui permet de planifier et d'avoir une paix d'esprit. »

De son côté, Martine Beaulieu rappelle que le fractionnement des revenus de pension représente un outil très intéressant pour réduire l'imposition d'un retraité, surtout lorsqu'il y a un déséquilibre important entre les revenus des deux conjoints. Cette règle permet de transférer à son conjoint jusqu'à la moitié de tous ses revenus de pensions imposables au Canada (comme les FERR ou les pension d'un employeur, mais pas les prestations de la Sécurité de la vieillesse ou du RRQ). Notons qu'au Québec cette stratégie n'est disponible qu'à partir de 65 ans, même si l'on prend sa retraite avant.

Le fractionnement aide à diminuer l'imposition directe des revenus de retraite puisqu'une partie de ceux-ci sera imposée à un taux plus bas que s'ils avaient été déclarés par le conjoint le plus riche. Il peut aussi permettre de conserver toute sa pension de la Sécurité de la vieillesse (PSV), en évitant de dépasser le seuil à partir duquel on doit en rembourser une partie.

À ce sujet, on doit en outre prendre garde de ne pas conserver un montant dans ses REER qui posera problème après 71 ans, quand les retraits du FERR deviendront obligatoires. En effet, si les sommes imposables que l'on doit sortir du FERR augmentent notre revenu au-delà d'un certain seuil, il y a encore là un risque de devoir rembourser une partie de sa PSV.

« On peut aussi utiliser l'âge du plus jeune des deux conjoints pour calculer le montant minimum à retirer d'un FERR, précise Martine Beaulieu. Des retraits plus bas affecteront moins le niveau d'imposition. »

Pour les propriétaires, décider du rôle que la maison jouera dans le décaissement est très important. « Si on donne sa maison à ses enfants de son vivant ou qu'on leur lègue au décès, ils ne paieront pas d'impôt sur le gain en capital, car la résidence principale en est exemptée, rappelle Guerlane Noël. Ils pourront donc décider de la vendre ou de la conserver. » La maison peut aussi servir à aider ses enfants sans décaisser de son épargne-retraite. Ils peuvent par exemple utiliser la valeur nette de la maison pour garantir un prêt hypothécaire.

STATISTIQUE FISCALE SELON LA PRINCIPALE SOURCE DE REVENU (EN MILLIERS DE DOLLARS)

COMPOSANTES	RETRAITÉS	
	NOMBRE	MONTANT
PSV	1 457 656	11 427 878
RRQ ou RPC	1 607 772	13 009 689
Régime de retraite, FERR, REER, RPDB, RPAC/RVER ou rentes	1 228 455	32 545 745
Revenus de retraite transférés par conjoint	238 865	2 727 725

Source : gouvernement du Québec

<https://www.budget.finances.gouv.qc.ca/Budget/outils/statistiques-fiscales/tableau-5.asp>

Par ailleurs, un récent sondage réalisé pour le fonds de pension des travailleurs de la santé de l'Ontario (HOOPP) indiquait que la moitié des non-retraités canadiens comptent vendre leur maison pour financer leur retraite. De plus, un tiers des personnes de 65 ans et plus (retraitées ou non) pensaient faire la même chose. Les Canadiens de 18 à 54 ans sont passablement nombreux, toujours selon le même sondage, à envisager de réhypothéquer leur maison pour financer leur retraite. ☞



POUR ALLER PLUS LOIN

Le plan de décaissement : votre allié pour optimiser vos revenus à la retraite

educepargne.ca > Votre retraite > Le décaissement

PHILANTHROPIE



STRATÉGIES FISCALES POUR DES DON MAXIMISÉS

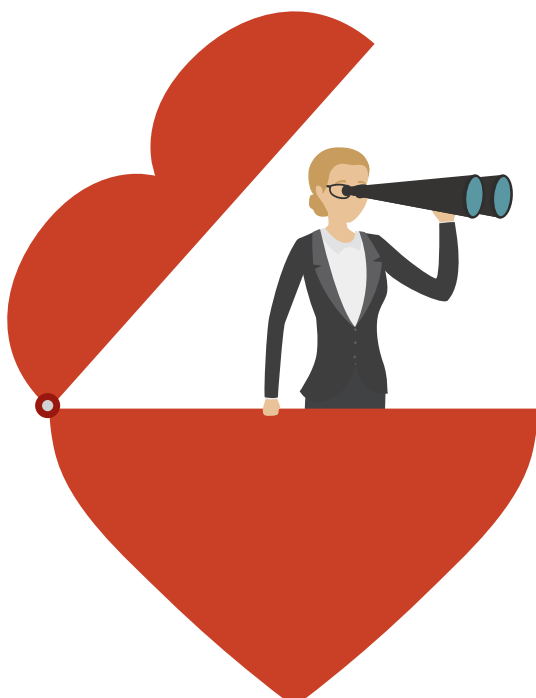
SYLVIE LEMIEUX

Plusieurs outils permettent à vos clients retraités de soutenir des causes qui leur tiennent à cœur tout en optimisant leur fiscalité. Mais attention : chacune exige une planification rigoureuse.

Libérés des obligations financières liées à l'éducation des enfants, plusieurs retraités souhaitent redonner à la société. Entre dons d'assurance vie, transferts de titres boursiers et structures philanthropiques sophistiquées, les options ne manquent pas, à condition de bien connaître les mécanismes permettant de maximiser l'impact de la générosité de votre client.

L'ASSURANCE VIE : UN LEVIER INSOUÇONNÉ

Contrairement aux idées reçues, le don d'assurance vie n'est pas réservé aux grandes fortunes. « C'est accessible à tous », affirme Valérie Ménard, associée principale chez Ménard & Associés et conseillère en sécurité financière. Deux scénarios s'offrent aux donateurs.



« Le don de titres boursiers gagne à être connu. »
— Dany Provost

Le premier consiste à transférer une police devenue inutile — par exemple lorsque les enfants sont autonomes et qu'il n'y a plus de dettes à couvrir. « Avant de résilier cette police, on peut envisager de la transférer à une fondation », explique-t-elle. Cela nécessite une évaluation de la juste valeur marchande de la police — souvent faite par un actuaire — pour que l'organisme puisse émettre un reçu fiscal équivalant à sa valeur.

La seconde option implique de souscrire une nouvelle police précisément à des fins philanthropiques. Le donateur choisit alors de recevoir un reçu fiscal annuel pour chaque prime versée, ou d'attendre le décès pour que la succession bénéficie d'un crédit d'impôt substantiel.

L'avantage principal ? « On s'offre la capacité de fournir un montant sans devoir en déboursier l'équivalent en liquidités », résume Valérie Ménard. Une police de 100 000 \$ ne coûte qu'une fraction de cette somme en primes, créant ainsi un effet de levier financier considérable.

Pour obtenir des reçus fiscaux de son vivant, la fondation doit être à la fois propriétaire et bénéficiaire du contrat. Si le reçu est remis après le décès, seule la désignation comme bénéficiaire suffit. « Il est toutefois important que la fondation soit bénéficiaire irrévocable pour qu'elle puisse l'intégrer à ses prévisions financières avec confiance », recommande-t-elle.

Natalie Hotte, cheffe de pratique, gestion des risques et savoirs en fiscalité au Centre québécois de formation en fiscalité (CQFF), recommande pour sa part de faire transiter le don par la succession plutôt que de nommer directement l'organisme comme bénéficiaire d'une police d'assurance. « Cette méthode offre au liquidateur la possibilité de faire des choix stratégiques », notamment celui de sélectionner les actifs les plus avantageux à donner à l'organisme — ceux avec les gains en capital les plus importants — tout en conservant les actifs non imposables ou moins imposés. Ce type d'optimisation fiscale est impossible avec un transfert direct.



« Avec le don d'assurance vie, on s'offre la capacité de fournir un montant sans devoir en déboursier l'équivalent en liquidités. »

— Valérie Ménard



LE DON DE TITRES BOURSISERS : DOUBLEMENT AVANTAGEUX

Une autre approche mérite qu'on s'y attarde : le transfert direct de titres cotés en Bourse. « Ce type de don est encore relativement sous-utilisé, mais il gagne à être connu », soutient Dany Provost, directeur optimisation fiscale à SFL Expertise.

En transférant des titres directement à un organisme de bienfaisance, le donateur évite l'imposition sur les gains en capital et obtient un reçu fiscal pour la pleine valeur marchande des titres. De son côté, l'organisme reçoit un montant plus substantiel. Une solution gagnant-gagnant.

FIDUCIES FAMILIALES OU FONDS DE DOTATION

D'autres mécanismes existent, comme les fiducies résiduelles de bienfaisance. Plus répandues dans le monde anglo-saxon, elles permettent de transférer un capital à une fiducie tout en conservant un revenu viager. « C'est toutefois un outil complexe, réservé aux plus fortunés », précise Natalie Hotte.

Plus accessibles, les fonds de dotation — souvent gérés par des institutions financières ou des fondations communautaires — permettent à un individu ou une famille de créer un fonds philanthropique dont les rendements sont redistribués chaque année et de bénéficier d'un reçu fiscal immédiat. « Cela peut aussi être un outil d'éducation à la philanthropie en impliquant la famille dans le choix des organismes bénéficiaires », explique Natalie Hotte.

UN GESTE RÉFLÉCHI

La philanthropie peut devenir un puissant outil d'optimisation fiscale, mais elle reste avant tout une affaire de valeurs et de projet de vie. Les différentes stratégies doivent s'intégrer harmonieusement à la planification de retraite.

Natalie Hotte recommande une planification financière approfondie, revue régulièrement, pour déterminer le montant qu'on peut se permettre de donner sans risque. « Il faut tenir compte de l'évolution du portefeuille et de l'état de santé financière globale », résume-t-elle. ◀



NOUVEAUX ARRIVANTS

ACCUMULATION ET DÉCAISSEMENT : MODE D'EMPLOI

EMMANUELLE GRIL



Changer de pays, s'intégrer, trouver un emploi sont déjà des défis de taille pour les nouveaux arrivants. Dans ce contexte, constituer une épargne-retraite revêt souvent des aspects de course à obstacles.

Comprendre le fonctionnement du système de retraite au Québec et au Canada, unique en son genre, n'est pas une mince affaire. On peut facilement se perdre entre les rentes gouvernementales provinciales et fédérales, l'épargne personnelle et les fonds de pension d'employeur. « Il faut bien saisir les interactions entre ces différents piliers, sans oublier les limites qui s'appliquent directement aux nouveaux arrivants », explique Hadi Ajab, planificateur financier indépendant et conseiller en sécurité financière, représentant en épargne collective rattaché à Services en placements PEAK.

Ainsi, on n'est admissible à la pleine pension de la Sécurité de la vieillesse qu'après avoir résidé 40 ans au Canada à partir de ses 18 ans, et on ne commence à contribuer au Régime de rentes du Québec que lorsque le revenu annuel de travail excède 3 500 \$. Quant au REER, on doit avoir produit une première déclaration de revenus au Canada pour pouvoir cotiser, alors que le CELI présente également certaines limitations. Autant de facteurs qui complexifient la stratégie de planification de retraite.

UN PLAN DE DÉCAISSEMENT POUR NOUVEAUX ARRIVANTS

La planificatrice financière autonome Isabelle Bérard propose une stratégie de décaissement pour une personne arrivée au Québec il y a 25 ans, qui aurait accumulé 300 000 \$ en REER et 180 000 \$ en CELI.

- Réclamer la SV et le SRG à 65 ans et décaisser le CELI
- Reporter la RRQ jusqu'à 70 ans, pour la bonifier de 42 %
- Réclamer la rente de retraite partielle du pays d'origine le cas échéant
- Décaisser les REER progressivement avant 72 ans afin d'éviter que le retrait minimum annuel du FERR ne fasse perdre le SRG

Pour une personne arrivée il y a seulement 15 ans, la marge de manœuvre est réduite. Il faudra sans doute rester sur le marché du travail plus longtemps ou travailler à temps partiel à la retraite.

ÉPARGNER ET REPORTER LES RENTES

La planificatrice financière autonome Isabelle Bérard recommande aux nouveaux arrivants de commencer à contribuer au CELI dès que possible. « Quand les revenus seront plus élevés, les cotisations REER aideront à réduire la facture fiscale et le remboursement d'impôt sera réinvesti pour maximiser l'épargne », suggère-t-elle.

Par ailleurs, ceux qui n'ont pas pu contribuer suffisamment longtemps au RRQ auront intérêt, lors de la retraite, à repousser cette rente pour bénéficier de la bonification qui en découlera et éventuellement à travailler plus longtemps. « Chaque année de report et de cotisation supplémentaire a un impact très important, car pour les immigrants, il est extrêmement difficile de maximiser la période de cotisation », précise Hadi Ajab. Il leur suggère aussi d'adhérer au régime de pension de l'employeur lorsqu'il en propose un, et de cotiser suffisamment pour que ce dernier verse également sa part.

De son côté, le planificateur financier Simon Houle conseille de se renseigner sur les accords de sécurité sociale avec le pays d'origine. « La personne pourrait recevoir une rente étrangère partielle ou voir sa rente canadienne augmenter. Les ententes fiscales internationales évitent la double imposition », dit-il. ◀



« Quand les revenus seront plus élevés, les cotisations REER aideront à réduire la facture fiscale et le remboursement d'impôt sera réinvesti pour maximiser l'épargne. »

— Isabelle Bérard

FEMMES IMMIGRANTES



LES DÉFIS DE LA PLANIFICATION DE RETRAITE

EMMANUELLE GRIL

En plus de devoir composer avec les enjeux propres aux nouveaux arrivants, les femmes immigrantes font également face à des défis supplémentaires en matière de planification de retraite. Tour d'horizon et pistes de solution.

À l'instar de tous les nouveaux arrivants, le facteur temps joue contre les femmes immigrantes. Et plus elles arrivent tardivement au Québec, plus elles devront mettre les bouchées doubles afin de constituer leur épargne-retraite.

Cette course contre la montre se complique encore davantage en raison de conditions propres à la maternité, comme les grossesses et les interruptions de carrière. Comment les aider à tirer leur épingle du jeu?

DISPARITÉS HOMMES-FEMMES

Année après année, on ne peut que constater l'écart financier entre les genres, et ce, même lorsqu'il ne s'agit pas de nouveaux arrivants. Ainsi, selon l'Institut de la statistique du Québec, le taux horaire moyen

respectif entre hommes et femmes était de 33,80 \$ et de 30,90 \$ en 2023. Trois dollars de l'heure de différence qui finissent par peser lourd à l'échelle des revenus annuels.

Hadi Ajab, planificateur financier indépendant et conseiller en sécurité financière, représentant en épargne collective rattaché à Services en placements PEAK, souligne également que les revenus médians issus de la rente du RRQ s'élevaient en 2022 à 9 100 \$ par an pour les hommes et 7 300 \$ pour les femmes. « Ces chiffres révèlent que, de façon générale, elles contribuent moins au régime de retraite provincial parce que leur salaire est moindre, ou qu'elles ont cotisé sur une moins longue période », mentionne-t-il. À cela s'ajoute une espérance de vie prolongée (84,3 ans comparativement à 80,7 ans), nécessitant davantage de ressources financières.



« Ces chiffres révèlent que, de façon générale, les femmes contribuent moins au régime de retraite provincial parce que leur salaire est moindre, ou qu'elles ont cotisé sur une moins longue période. »

— Hadi Ajab

Un partage inéquitable des dépenses dans le couple, par exemple moitié-moitié, alors que le conjoint a un meilleur salaire, contribue aussi à appauvrir la conjointe, remarque le planificateur financier Simon Houle. « Je recommande plutôt une répartition au prorata des revenus, ce qui permet de préserver la capacité d'épargne de la personne qui gagne le moins », dit-il.

Enfin, il va sans dire que donner naissance à un enfant ou se consacrer à sa famille font en sorte de fragmenter la carrière et de réduire davantage les cotisations aux régimes de retraite tout en nuisant à l'avancement professionnel.

LE FACTEUR DE L'IMMIGRATION

Mais les sources de disparité ne s'arrêtent pas là. Isabelle Bérard, planificatrice financière autonome, remarque que les nouvelles arrivantes sont davantage susceptibles de décrocher des emplois moins bien rémunérés, notamment parce que leur diplôme n'est pas reconnu au Québec. « Par exemple, une infirmière dans son pays devra se contenter d'un poste de préposée aux bénéficiaires ici, avec un salaire moindre », constate-t-elle. Qui plus est, les emplois précaires, à temps partiel, ou le statut de travailleur autonome sont souvent le lot des femmes immigrantes.

Autre élément à ne pas négliger : des lacunes en littératie financière. « Dans certaines cultures, la gestion des finances est dévolue aux hommes. Par conséquent, les femmes ont moins de connaissances dans ce domaine, ce qui nuit à la prise de décisions éclairées par rapport aux finances personnelles. Par exemple, au lieu d'investir leur épargne pour la faire fructifier, elles l'accumuleront dans un compte bancaire générant peu ou pas d'intérêts », ajoute-t-elle.

QUAND DEMANDER SES RENTES GOUVERNEMENTALES

Ces multiples défis nécessitent donc une planification plus étroite de la retraite, car non seulement les nouvelles arrivantes ont moins contribué aux régimes de retraite, mais leur marge de manœuvre financière pour épargner est généralement réduite. « Dans ces conditions, les rentes gouvernementales, en particulier la pension de la Sécurité de la vieillesse (SV), mais aussi l'allocation de conjoint et le Supplément de revenu garanti (SRG), revêtent une importance accrue dans leurs revenus de retraite. Pour pouvoir y prétendre, elles devront toutefois avoir résidé au minimum 10 ans au Canada à partir de l'âge de 18 ans », explique Hadi Ajab.

Lorsque cela est possible, repousser la demande de la rente du RRQ constitue une bonne option pour bonifier celle-ci. Travailler et cotiser plus longtemps est une autre voie à considérer. « Cette rente étant imposable, la reporter réduit la facture fiscale et rendra éventuellement la personne admissible au SRG », précise le planificateur financier.

Pour recevoir la SV, là encore, la durée de résidence minimale au pays est de 10 ans et la pleine pension ne sera accordée qu'au bout de 40 ans. « On pourrait la demander après 65 ans, mais attention, car cela aura seulement pour effet de bonifier la rente, et n'augmentera pas le nombre d'années de résidence effectif », prévient Hadi Ajab. Ainsi, une personne de 65 ans ayant vécu 35 ans au pays ne se verra pas octroyer les cinq années manquantes pour percevoir la pleine pension, même si elle attendait ses 70 ans pour réclamer sa SV.

OUTILS D'ÉPARGNE

Le CELI est un excellent outil d'épargne pour les nouvelles arrivantes, du moins tant et aussi longtemps que leurs revenus ne sont pas suffisamment élevés pour justifier des cotisations au REER. « Elles pourront économiser dans le CELI sans crainte, et lorsqu'elles le retireront à la retraite, cela n'aura pas d'impact sur leurs revenus imposables et leur admissibilité au SRG, notamment », indique Isabelle Bérard. Bon à savoir : la limite de cotisation dépend toutefois du nombre d'années de résidence au Canada.

La planificatrice recommande aussi de se renseigner sur les ententes de sécurité sociale avec le pays d'origine pour recevoir une rente de retraite étrangère partielle. « Pour maximiser les stratégies, il faut favoriser l'approche familiale. Par exemple, le REER du conjoint contribuera à l'épargne-retraite de la femme immigrante tout en générant une économie d'impôt », préconise Isabelle Bérard.

Le REEE est un autre outil à considérer : lors de la retraite, les parents pourraient retirer et conserver leurs propres cotisations, alors que les Paiements d'aide aux études serviront à financer les études postsecondaires de l'enfant. Enfin, la reconnaissance du diplôme étranger ou le retour aux études sont d'autres options qui, à terme, permettront d'améliorer le niveau de revenus. ◀

STRATÉGIE D'ACCUMULATION ET DE DÉCAISSEMENT, SELON ISABELLE BÉRARD, PL. FIN.

PHASE 1 (ARRIVÉE JUSQU'À 10 ANS DE RÉSIDENCE)

Épargner dans un CELI, même de petites sommes. Magasiner pour s'assurer d'avoir un fournisseur facturant les frais de gestion les plus bas possible

Demander les allocations familiales pour enfant au fédéral et provincial

Améliorer sa littératie financière

S'informer sur la reconnaissance des acquis et/ou retourner aux études le cas échéant

Lorsque l'emploi est stable et le salaire suffisant, cotiser au REER et au REEE

PHASE 2 (10-20 ANS DE RÉSIDENCE)

Poursuivre l'épargne dans les CELI, REER, REEE

Réinvestir dans le CELI le remboursement d'impôt obtenu grâce aux cotisations REER

Évaluer son profil de retraite avec un professionnel

PHASE 3 (RETRAITE)

Demander la SV et le SRG le cas échéant

Retarder le RRQ

Décaisser les CELI

Obtenir sa rente de retraite partielle de l'étranger

MESUREZ VOTRE DEGRÉ D'INTELLIGENCE... ARTIFICIELLE

NOUVELLE
FORMATION

Qu'on le veuille
ou non, l'intelligence
artificielle fait
désormais partie
des activités des
professionnels en
services financiers.

C'est pourquoi la toute nouvelle formation
Utiliser l'IA : vers une pratique responsable,
développée en partenariat avec l'Institut
de planification financière, vous aidera à en
comprendre l'essence. Vous pourrez en faire
une utilisation responsable et éclairée, en plus
d'apprendre comment l'intégrer de manière
réfléchie à votre pratique pour en rehausser
la qualité, sans toutefois la substituer
à vos compétences.

Suivez-la au chambresf.com

* Image générée à l'aide de l'IA



**Chambre
de l'assurance**



Institut de
**PLANIFICATION
FINANCIÈRE**



DÉONTO PLUS

SUIVEZ DÈS MAINTENANT LE COURS OBLIGATOIRE EN CONFORMITÉ

Le cours obligatoire en conformité Déonto Plus a été élaboré selon les meilleures pratiques en conception pédagogique. Sa formule entièrement renouvelée favorise une meilleure acquisition des connaissances théoriques et techniques en matière de conformité aux normes d'éthique et de pratique professionnelle. Développez les bons réflexes, adoptez les meilleures pratiques et sachez aborder les nouveaux enjeux pour répondre aux besoins grandissants de votre clientèle. **Découvrez Déonto Plus au chambresf.com.**



UN PLUS POUR
VOTRE DÉVELOPPEMENT
PROFESSIONNEL

AGE

**ASSEMBLÉE GÉNÉRALE
EXTRAORDINAIRE**

20 JANVIER

ASSISTEZ À LA TOUTE PREMIÈRE ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DE LA CHAMBRE DE L'ASSURANCE

Vous êtes invités à participer en grand nombre à l'assemblée générale extraordinaire de la Chambre de l'assurance, le mardi 20 janvier 2026, en mode virtuel.

Ce sera l'occasion de tout savoir sur la mise en place de la nouvelle Chambre, issue de la fusion de la Chambre de l'assurance de dommages et de la Chambre de la sécurité financière. Vous assisterez en primeur au dévoilement du premier conseil d'administration, connaîtrez les objectifs à long terme et pourrez poser vos questions durant la période réservée à cet effet.

Tous les détails et modalités d'inscription vous seront communiqués à la mi-décembre. Soyez à l'affût !



**Chambre
de l'assurance**