CELI : des stratégies avantageuses

La fin de l'année constitue un moment de choix pour inciter vos clients à adopter le CELI. Voici quelques stratégies susceptibles de les intéresser.

PAR STÉPHANIE FERRÈRE

ENTRE 2009 ET 2012, LE PLAfond de cotisations du compte d'épargne libre d'impôt (CELI) est passé de 5 000 $ à 20 000 $. L'augmentation de 5 000 $ par an devient de plus en plus intéressante pour les clients, mais aussi pour les conseillers.

Le Canada recense approximativement 10 millions de comptes CELI, totalisant environ 74 G$ d'actif, selon Matthew Goldstein, analyste chez **Investor Economics**. « En comparaison, l'actif détenu dans les comptes des régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER) s'élève à environ 805 G$. »

« Il s'avère qu'il reste encore des clients qui ne savent pas ce qu'est un CELI, remarque Denis L'Hostie, directeur principal, planification financière, **Banque Laurentienne**. Il y a encore de l'éducation à faire. »

Il conseille de présenter aux clients les avantages fiscaux d'un tel compte plutôt que de leur demander de but en blanc s'ils ont un CELI, notamment à ceux qui ont un REER et des placements non enregistrés.

« Par exemple, pour une personne qui a des placements hors REER et un CELI, on mettra les placements qui génèrent le plus de revenus, les investissements les plus pénalisants sur le plan fiscal dans le CELI, justement pour minimiser l'impact fiscal. Dans le CELI, on réalise une économie directe, alors que dans le REER, l'impôt sera simplement reporté », précise Sylvain Lapointe, conseiller en placement auprès de **Valeurs mobilières Peak** et fiscaliste.

En fin d'année, les institutions financières lancent des campagnes de prévente. À cette occasion, les conseillers abordent beaucoup plus la question avec les clients. C'est cependant toute l'année qu'il faut régulièrement en parler, car les stratégies sont nombreuses.

Il faut avant tout expliquer au client que le CELI n'est pas un compte dans lequel on peut puiser régulièrement. Il peut, bien sûr, servir de fonds d'urgence, si on ne veut pas toucher à l'argent, car il fructifie et rapporte des revenus, des dividendes ou des gains en capital qui sont à l'abri de l'impôt. Il peut aussi servir pour un projet particulier, sur du moyen ou du long terme.

« La clientèle âgée peut maximiser le CELI pour pouvoir en faire bénéficier ses héritiers par exemple, mais aussi pour s'en servir comme filet de sécurité », explique Richard April, assureur vie agréé et planificateur financier, **Services financiers Richard April**, à Rivière-du-Loup.

LES JEUNES : REEE ET CELI

Il maximise le CELI également pour certains jeunes qui disposent d'un régime enregistré d'épargnes-études (REEE) et qui n'ont pas besoin de cette somme dans l'immédiat, notamment si la famille peut subvenir à leurs besoins.

« Généralement, les jeunes vont au cégep à Rivière-du-Loup. C'est lorsqu'ils vont à l'université qu'ils quittent la ville. Au cégep, ils n'ont techniquement pas besoin d'argent pour leurs études. Donc, on retirera l'argent du REEE lorsque l'enfant est au post-secondaire et qu'il a 18 ans pour le placer dans le CELI à son nom. On minimise l'impact fiscal, car au lieu de le retirer à l'université, on l'étale sur plusieurs années. On capitalise alors l'argent à l'abri de l'impôt dans le CELI », explique-t-il.

> **Il reste encore des clients qui ne savent pas ce qu'est un CELI.**
> – Denis L'Hostie

Lorsque ces jeunes débutent sur le marché du travail, le CELI est également intéressant.

« On peut commencer par accumuler d'abord dans le CELI. Quand les clients atteignent une échelle salariale plus élevée, on transfère les sommes du CELI au REER. Par la suite, ils contribueront à leur REER pour bénéficier d'un remboursement d'impôt plus élevé », indique Denis L'Hostie.

Il y a tout de même un bémol : si le client veut retirer de l'argent de cette épargne, il est plus facile de le faire dans le CELI, car il n'y a pas d'impôt à payer.

TRANSFERTS AVANTAGEUX

Le CELI est particulièrement intéressant pour une personne qui vend sa propriété, qui a un gain, ou qui a contribué au maximum à son REER et qui a des placements non enregistrés.

« On commence à voir de plus en plus d'héritages, de transferts de fortune intergénérationnels, analyse le directeur principal. Si, dans un couple, l'un des deux a reçu un montant d'argent, il peut plafonner son CELI et prendre le plafond du CELI de son conjoint, contrairement au REER. On atteint alors 40 000 $ [2 x 20 000 $]. » Attention toutefois, le CELI ne fait pas partie du patrimoine familial. En cas de divorce, chacun garde son CELI. Le client qui a maximisé le CELI de l'autre sera donc perdant.

Autre cas : si le taux d'imposition du client est identique au moment où il est actif et à la retraite, le CELI devient intéressant. Même chose pour la personne qui prévoit d'avoir des revenus plus élevés à la retraite que pendant sa vie active, par exemple une personne qui a des immeubles à revenus.

10 millions

C'est le nombre de comptes CELI au Canada (mars 2012).

« Lorsqu'une personne achète un immeuble à revenus, il y a des déductions, comme l'intérêt sur l'hypothèque par exemple. Lorsque l'hypothèque est entièrement payée, les revenus locatifs nets avant impôt sont beaucoup plus élevés à ce moment-là, donc le revenu sera plus important. La stratégie sera alors plus de privilégier son CELI avant le REER, avec les revenus des loyers par exemple. Car les revenus à déclarer seront plus élevés », expose Denis L'Hostie. FI