

Gérer l'excellence en agriculture

- Bienvenue
- Qui suis-je? Greg Pearce
 - comptable agréé
 - planificateur financier
 - fiscaliste
- Pour quelles raisons avez-vous choisi de participer au présent atelier?
- Qu'attendez-vous de cet atelier?

Programme de l'atelier

- La planification financière : faits et réalités
- La planification financière des producteurs
- Les quatre pierres angulaires
- À quoi ressemble un plan financier?
- Conseils de planification fiscale
- Principales questions à poser à un conseiller
- Prochaines étapes
- Étude de cas

La planification financière : faits et réalités

- Lors d'un récent sondage effectué par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières :
 - 85 % des répondants ont indiqué qu'il était important d'épargner et d'investir : 35 % ont indiqué ne pas avoir d'épargnes ni d'investissements;
 - 64 % ont indiqué qu'il était important d'avoir un plan financier écrit : 25 % ont indiqué en posséder un;
 - 80 % ont indiqué que la responsabilité d'acquérir des compétences en matière d'investissement leur revenait : 32 % ont indiqué avoir pris des mesures pour le faire
 - Dans quel groupe vous situez-vous?

La planification financière des producteurs

- Quelles sont les principales réalités des producteurs? Ils sont plus susceptibles...
 - d'avoir un niveau d'endettement élevé
 - d'avoir un niveau de revenu qui fluctue
 - d'avoir des sources de revenu multiples (p. ex. revenu extra-agricole)
 - d'être victimes d'accidents à la ferme (les statistiques montrent que le taux d'accident est plus élevé dans les fermes)
 - de demeurer en agriculture pendant une longue période (plutôt difficile de faire un changement de carrière)

La planification financière des producteurs

- Pourquoi ces réalités posent-elles des défis du point de vue de la planification financière?
 - plus susceptibles de remettre à plus tard la planification financière pour se concentrer sur l'exploitation de la ferme
 - le flux de trésorerie est le point le plus important
 - souvent, les agriculteurs ont un niveau d'endettement élevé dès le départ – ce qui limite leur capacité d'investir – la réduction des dettes constitue le principal objectif
 - la nécessité de garder le banquier heureux
 - une vision à long terme concernant la création de richesses

Établir un solide fondement pour l'indépendance financière

Occasions de croissance

(stratégies de planification fiscale, immobilier)

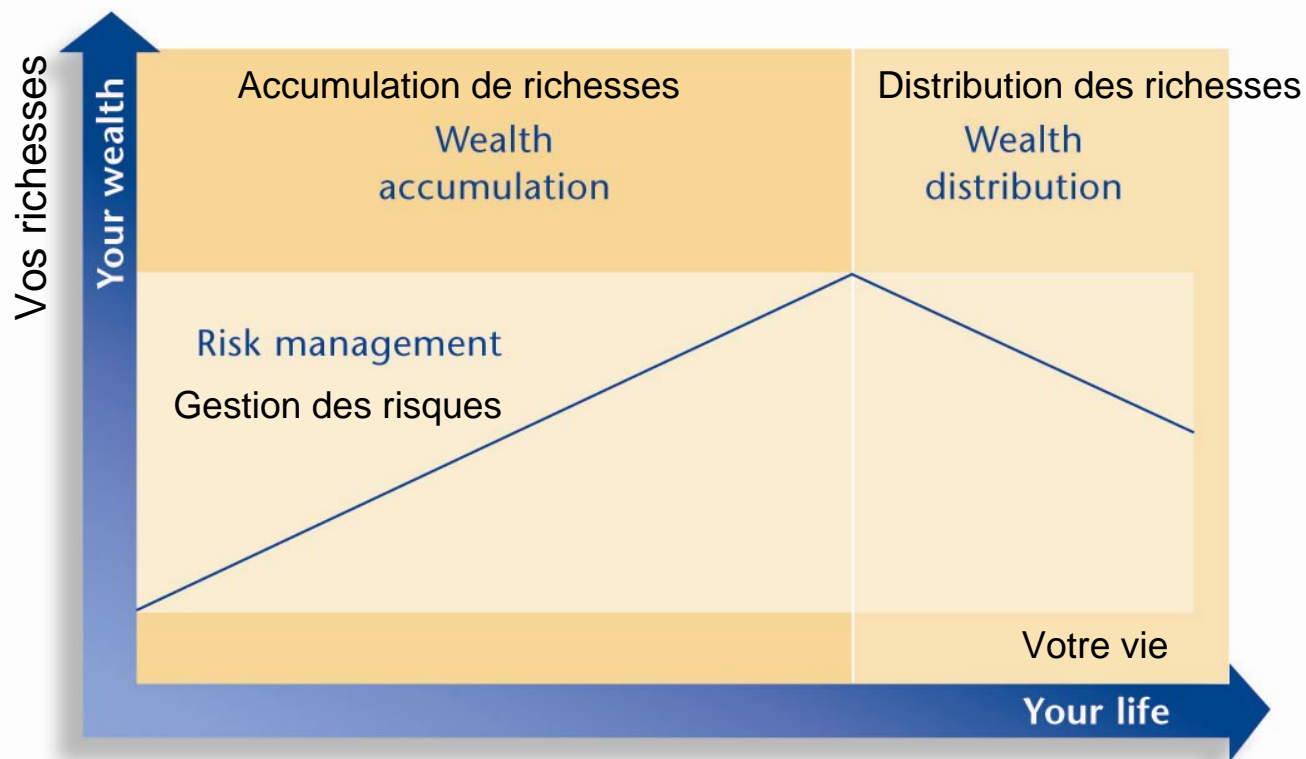
Événements contrôlables

(occasions, loisirs, retraite, épargne, accession à la propriété, élimination des dettes)

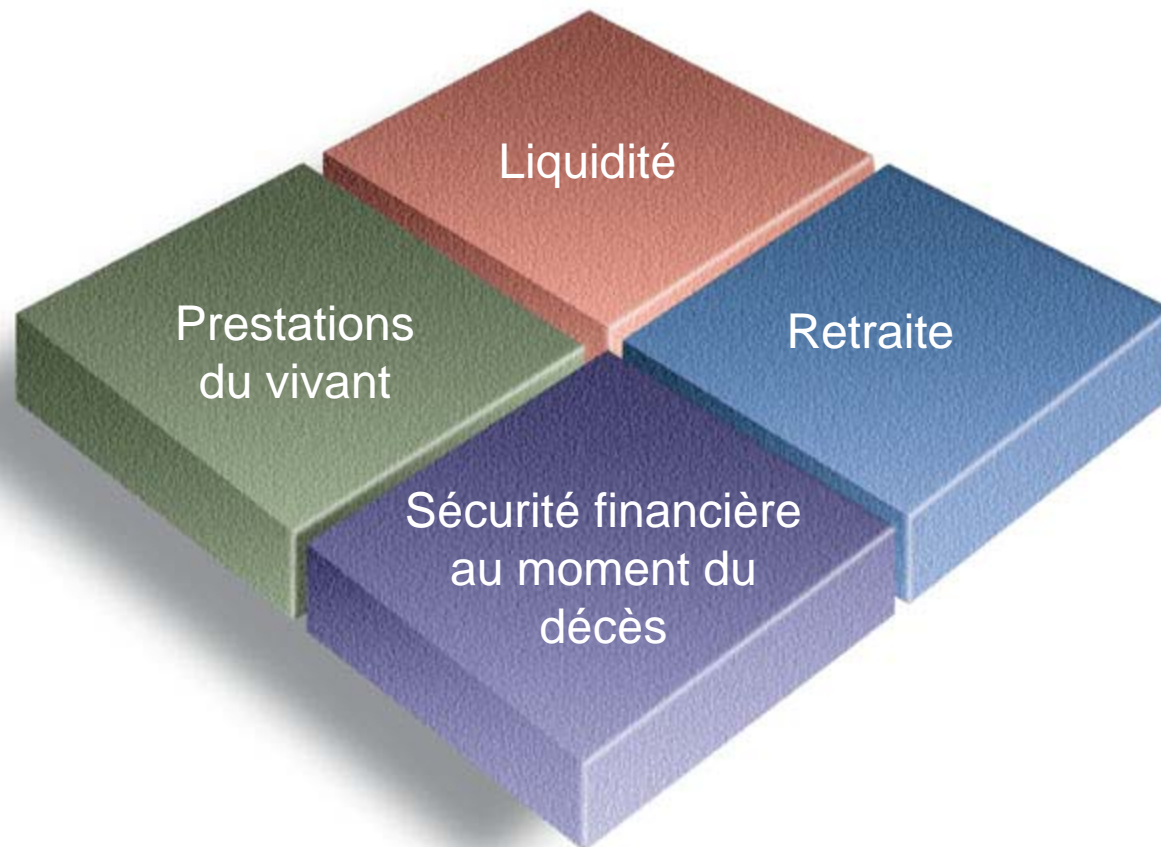
Événements incontrôlables

(risques liés au revenu, situations d'urgence, risques pour la santé, risques pour la vie)

L'atteinte de vos objectifs exige une planification rigoureuse



Les quatre pierres angulaires



Qu'arriverait-il si vous aviez besoin d'argent?

- **N° 1 - Liquidité**

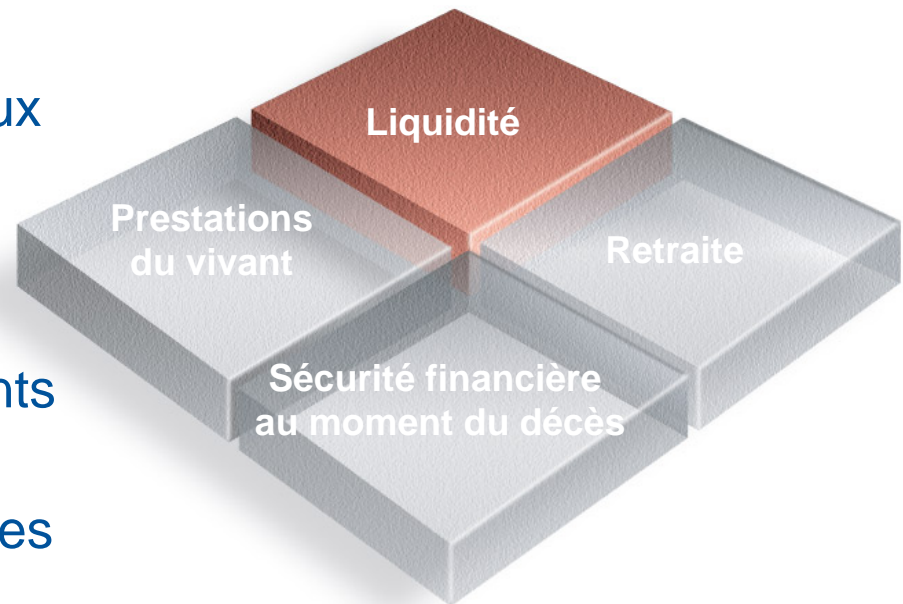
- Pourquoi avez-vous besoin de liquidité?

- Situations d'urgence

- acquisition de nouveaux actifs agricoles
- mauvaise campagne agricole
- réparation des bâtiments agricoles
- rénovations domiciliaires

- Occasions éventuelles

- nouvelle activité
- expansion/croissance
- diversification



Liquidité

- Quelles sont les options?
- Argent (plus susceptible d'avoir de l'argent investi dans l'entreprise)
- Ligne de crédit
 - option la plus probable
 - avoir des éléments d'actif à donner en garantie afin d'obtenir de faibles taux d'intérêt
- Compte d'épargne libre d'impôt (CELI)
 - 5 000 \$ par/personne/année (> 18 ans)
 - peut se révéler une bonne solution de rechange au REER si le taux marginal d'imposition est faible
- Autres

Qu'arriverait-il si vous éprouviez des problèmes de santé?

- **N°2 : prestations du vivant**
- Quel est votre actif financier le plus important?
- Pour quelle raison avez-vous besoin de couverture?
 - remplacement du revenu
 - paiements des dettes
 - financement des études
- Soins spéciaux
 - besoin de soins médicaux coûteux
 - besoin de réadaptation

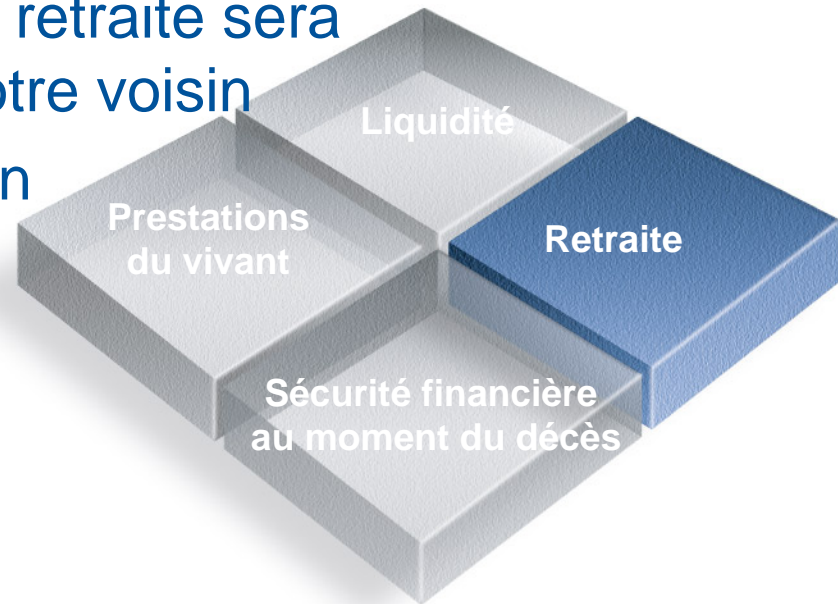


Prestations du vivant

- Assurance invalidité
 - comble une partie du revenu (habituellement 67 %) durant la période d'invalidité
 - constitue, en règle générale, la première partie d'un plan financier exhaustif – **sans source de revenu, il n'y a pas de plan**
- Maladies graves
 - peut comprendre un versement unique en cas de maladie
 - s'applique surtout dans le cas de maladies graves (p. ex., crise cardiaque, AVC, cancer constituant un danger de mort)
 - peut offrir des ressources pour obtenir un traitement de deuxième intention
 - peut permettre de conserver l'épargne-retraite si aucune autre source n'est accessible

À quoi ressemblera votre retraite?

- **N°3 : retraite**
- Ce que vous ferez à votre retraite sera différent de ce que fera votre voisin
- À prendre en considération
 - besoins de revenu
 - mode/train de vie
 - voyage
 - temps libre
 - loisirs
- Stratégies de planification fiscale



Retraite

- Combien est suffisant? – Les besoins de chacun diffèrent
- À quoi voulez-vous que ressemble votre retraite?
- Avoir un objectif facilite la prise de décisions et le choix des mesures à prendre pour atteindre cet objectif (*si vous ne savez pas où vous allez, de quelle façon saurez-vous que vous êtes arrivé*)
- Avoir une stratégie d'investissement est essentiel
 - déterminer la tolérance à l'égard du risque (faible, moyenne élevée)
 - déterminer la période (court terme ou long terme)
 - diversifier (classe d'actif, administrateur de fonds, lieu géographique)
 - cotiser de façon régulière et conserver ses placements (ne pas tenter de synchroniser le marché)

Retraite – diversification de l'actif

- Diversification de l'actif – de nombreux agriculteurs accumulent ou acquittent des terres au cours de leur carrière en agriculture
- Possibilité de vendre des terres dans le futur – en règle générale, les terres sont considérées comme une protection contre l'inflation
- Cela dit, de nombreux planificateurs recommandent que les terres ne soient pas le seul élément d'actif détenu
- Les terres peuvent constituer une part importante du financement de la retraite, mais non la totalité du financement
- La valeur des terres sera déterminée en fonction du marché au moment de la vente
- Il se peut que les terres ne soient pas facilement commercialisables (selon le lieu et le cycle économique)

Retraite – épargne

- Épargne-retraite
 - La plupart des gens se préoccupent du taux de rendement – la majorité du capital de retraite proviendra de l'épargne (ou du fait de ne pas dépenser).
 - Un bon plan financier examinera les moyens de constituer de l'épargne-retraite.
 - Un bon plan financier tiendra compte de l'inflation – qui peut nuire au pouvoir d'achat avec le temps.
 - Les taux d'épargne se situent entre 10 et 30 % - semble élevé, mais c'est ce qui vous permettra de vous rendre là où vous voulez aller - (documents de référence intéressants : *Un barbier riche*, *The Money Assassins*, etc.)

Retraite – sources de revenu

- Les sources de revenu à la retraite peuvent comprendre :
 - Régime de pensions du Canada – RPC (à condition d'y avoir contribué)
 - Sécurité de la vieillesse – SV (indépendant du revenu)
 - REER/FERR
 - Autres régimes de retraite (probablement pas dans le cas d'une exploitation agricole non constituée en société)
 - Fonds d'épargne non enregistrés (peuvent provenir de la vente d'actifs agricoles)
 - Location de terres agricoles
 - Valeur de rachat brute d'une police d'assurance-vie permanente

Retraite – sources de revenu

- RPC (Régime de pensions du Canada)
 - la prestation annuelle maximale est de 11 210,04 \$ (indexée selon l'indice des prix à la consommation – IPC)
 - la répartition des crédits est permise entre époux
- Sécurité de la vieillesse (SV) – prestation annuelle maximale de 6 203,52 \$ (indexée selon l'IPC)
- Autres programmes pour les personnes âgées à faible revenu
 - supplément de revenu garanti (SRG)
 - allocation

Retraite – sources de revenu

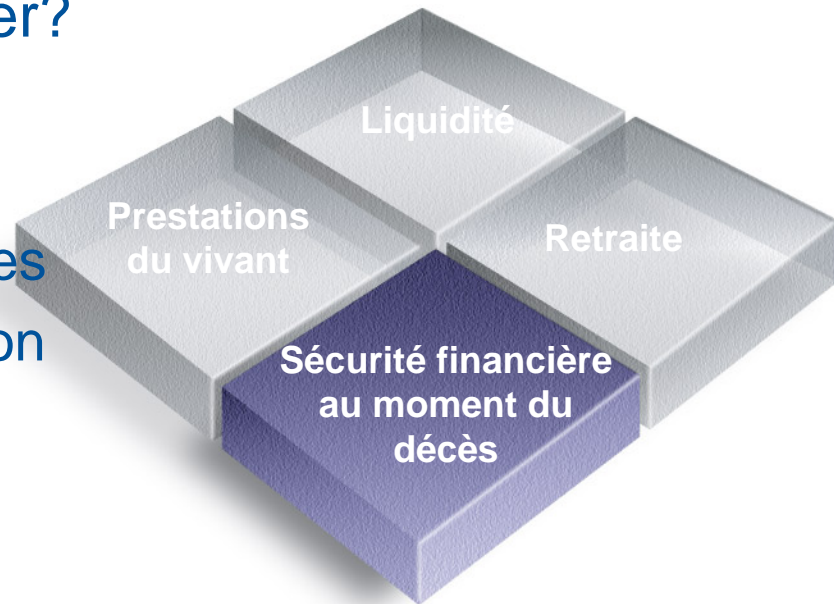
- REER (régime enregistré d'épargne-retraite)
 - croissance à l'abri de l'impôt
 - allègement fiscal au moment de la cotisation
 - possibilité de diminution du taux d'imposition entre le moment où le revenu est gagné et le moment du retrait (utilisation la plus efficace)
- CELI (compte d'épargne libre d'impôt)
 - assez nouveau, mais usages nombreux
 - croissance à l'abri de l'impôt – imposition d'une limite annuelle
 - les fonds peuvent être retirés et les droits de cotisation ne changent pas (différent du REER)

REER – taux de cotisation

- Le REER comparativement au CELI?
- Cotisation maximale à un REER :
 - 2009 – 21 000 \$
 - 2010 – 22 000 \$
 - 2011 – 22 450 \$
 - 2012 – sera indexée
- La limite des cotisations à un REER est fixée à 18 % des revenus gagnés au cours de l'année précédente (jusqu'à concurrence des limites indiquées plus haut)

Qu'arriverait-il si vous décédiez?

- **N°4 : Sécurité financière au moment du décès**
- Quels frais faut-il envisager?
 - frais d'enterrement
 - impôt
 - remboursement des dettes
 - financement de l'éducation
 - remplacement du revenu
- Que laisseriez-vous...
 - aux survivants
 - à la succession
 - à un organisme de charité



Sécurité financière au moment du décès

- 2 principaux types d'assurance vie
- Assurance temporaire
 - la plus économique
 - prime établie en fonction de l'âge : augmente avec le temps
 - prestation versée au décès – non imposable
- Assurance permanente
 - plus coûteuse, mais plus rentable
 - vie universelle
 - permanente
 - avec participation
 - sans participation

Sécurité financière au moment du décès

- Assurance permanente
 - prestation versée au décès – non imposable
 - possibilité d'utiliser la valeur de rachat brute pour aider à financer la retraite ou pour combler d'autres besoins financiers (p. ex. avance sur police)
 - possibilité de transfert d'actifs (lorsqu'il y a des actifs non enregistrés supplémentaires)
 - possibilité de croissance à impôt différé pour les investissements dans des polices d'assurance
 - vie universelle
 - assurance vie avec participation (p. ex. 20 paies)

Conseils de planification fiscale

- À quoi ressemble un plan financier?
 - doit être fondé sur des objectifs
 - doit permettre de recueillir des faits pertinents
 - doit offrir une analyse détaillée de la situation
 - doit inclure des recommandations – écrites quant aux besoins du client
 - prestations du vivant, épargne/retraite, besoins d'assurance...
 - application des recommandations (il est important de travailler à la mise en place du plan complet)
 - doit être revu régulièrement (y apporter des rajustements s'il y a lieu)

Principales questions à poser à un conseiller

- Voici quelques questions pertinentes à poser à votre conseiller financier actuel (ou à un conseiller éventuel) :
 - Détenez-vous un titre professionnel – important, mais ne devrait pas être le seul point à prendre en considération (Madoff, Jones...)
 - De quelle façon êtes-vous rémunéré ? (frais pour services rendus ou commissions)
 - Quelle est la structure de l'organisation? (banque, compagnie d'assurance par rapport à conseillers indépendants)
 - Demander à revoir régulièrement votre dossier – s'assurer que les résultats reflètent la réalité du marché
 - Quel genre d'assurance couvre mes actifs? (SADC, Assuris)
 - Demander des références professionnelles

Étude d'un cas type

- Jean (40 ans) et Marie Deschamps (38 ans)
- 2 enfants – Annie (6 ans) et Mathieu (4 ans)
- Le revenu imposable actuel de Jean est de 75 000 \$
- Marie travaille à l'extérieur de la ferme et gagne 35 000 \$
- Ils contribuent 5 000 \$ chacun à un REER et épargnent 100 \$/mois chacun
- Le taux d'inflation est de 2 %
- Ils ont un objectif de retraite modeste : 50 000 \$/année après impôt et souhaitent prendre leur retraite dans 25 ans
- Est-ce réalisable? Analysons ce cas.

Recommandations de base

Réévaluer l'objectif de retraite ou épargner davantage

- Accroître les cotisations mensuelles au REER
- Laisser Jean faire les cotisations au REER (dont la moitié dans un REER de conjoint)
- Utiliser le remboursement d'impôt créé par les cotisations au REER pour rembourser une dette active
- Prendre davantage de risque (soit un % plus élevé d'actions) afin d'obtenir un rendement plus élevé (en tenant toujours compte de la tolérance à l'égard du risque)
- Évaluer la valeur de l'exploitation dans 25 ans et utiliser ces capitaux propres pour financer des besoins supplémentaires de revenus de retraite

Recommandations de base

- Examiner les besoins d'assurance vie (effectuer une analyse des besoins) - Marie a une assurance vie au travail (équivalent à une fois son salaire annuel) – c'est insuffisant – risque considérable si quelque chose arrivait à l'un ou à l'autre
- Jean n'a pas d'assurance invalidité – devrait souscrire à une assurance qui remplacerait son revenu si jamais quelque chose lui arrivait
- Ouvrir un CELI s'il y a des fonds non enregistrés afin de maximiser l'impôt sur le revenu
- Examiner le REEE (régime enregistré d'épargne-études) (Les enfants entreprendront-ils des études secondaires?)

Prochaines étapes

- Quelles sont les prochaines étapes? Que faire à partir de maintenant?
- Faire un effort pour comprendre l'aspect financier de votre exploitation
- Échanger avec vos amis et vos voisins
- Trouver un conseiller avec qui travailler
- Démarrer le processus et faire un effort pour inclure la planification financière dans vos toutes activités

Le fait d'avoir un plan vous permettra d'atteindre la réussite financière que vous visez – personne ne le fera à votre place.

Prochaines étapes

- Merci
- Questions?