

La planification financière : un écosystème vivant



DAVID LEMIEUX
Vice-président et directeur général
Valeurs mobilières Desjardins

La planification financière, c’est un cycle et non un processus linéaire. On ne coche jamais réellement la case « terminée ». La dernière étape du processus, le suivi et la mise à jour, relance naturellement le cycle.

Votre vie suit son cours, votre situation évolue. Ainsi, la planification financière doit demeurer vivante. Une stratégie conçue hier, si elle n’évolue pas au même rythme que votre réalité personnelle ou familiale, pourrait compromettre votre situation future.



Ces transitions silencieuses qui influencent l’équilibre financier

Contrairement à la croyance populaire, il n’y a pas que les grands événements, comme la naissance d’un enfant, le mariage, la retraite ou un héritage, qui perturbent une stratégie financière.

Plusieurs événements de vie sont sous-estimés, parce qu’ils surviennent de manière progressive ou ne sont pas perçus comme purement « financiers » à première vue.

En voici quelques exemples :

Changements familiaux

- **Soutien à un parent vieillissant** : dépenses imprévues, réallocation du patrimoine, pression sur les liquidités
- **Remariage ou famille recomposée** : complexification de la planification successorale et désignation des bénéficiaires

Évolution des priorités

- **Changement de mode de vie (semi-retraite, pause professionnelle, changement de carrière)** : besoins de liquidités différents et horizon de placement modifié
- **Engagement philanthropique accru** : nécessité de structurer les dons pour optimiser l’incidence fiscale et financière

Événements liés à la santé

- **Diagnostic non critique, mais prolongé** : baisse de revenus, augmentation des dépenses, ajustement du rythme de vie
- **Perte d’autonomie progressive** : coût élevé des soins, importance de la planification à long terme

Environnement économique

- **Inflation ou hausse des taux** : érosion du pouvoir d’achat et pression sur les liquidités
- **Volatilité prolongée des marchés** : fatigue décisionnelle et décisions émotives

Ces événements mettent en lumière la véritable valeur d’une relation-conseil de qualité basée sur l’écoute. Une bonne compréhension de votre histoire et de votre dynamique familiale permet de détecter plus tôt les éléments qui pourraient, graduellement, fragiliser votre patrimoine. Votre gestionnaire de patrimoine et la planification financière agissent donc comme un antidote à l’incertitude.

D’ailleurs, en ces derniers mois de l’année 2026, c’est le moment idéal pour faire le point et, s’il y a lieu, ajuster votre planification financière. C’est une occasion :

- ✓ d’**optimiser** la fiscalité, en veillant à profiter des stratégies disponibles avant la clôture de l’année;
- ✓ de **vérifier** l’alignement des placements sur les objectifs, en tenant compte de l’évolution des marchés et de votre situation personnelle;
- ✓ d’**évaluer** les liquidités afin de répondre aux besoins à court et moyen terme;
- ✓ d’**aborder** la nouvelle année avec une stratégie claire.

Évaluer les progrès réalisés et anticiper les décisions à venir constitue un exercice stratégique essentiel pour assurer la solidité de vos finances. Faites appel à votre gestionnaire de patrimoine!

Dans cette édition :

INVESTISSEMENT

Êtes-vous le même investisseur qu’il y a cinq ans?

Vos objectifs, votre situation financière et votre tolérance au risque évoluent avec le temps. Découvrez pourquoi il est essentiel de revoir périodiquement votre profil d’investisseur afin de maintenir une stratégie alignée sur votre réalité.

Lire l’article d’Angela Iermieri

FISCALITÉ

Planification fiscale de fin d’année

La fin d’année est une excellente occasion de revoir votre planification fiscale. Gains en capital, pertes reportées et autres considérations peuvent avoir des effets importants. Voyez lesquels!

Lire l’article de Joanie Lusignan

PROTECTION

La révision des protections : un levier stratégique pour les propriétaires d’entreprise à l’approche de la retraite

À l’approche de la retraite, les priorités des propriétaires d’entreprise évoluent. Réviser ses protections d’assurance peut devenir un levier stratégique pour protéger son patrimoine, optimiser sa succession et atteindre ses objectifs financiers. Découvrez pourquoi.

Lire l’article de Marc-André Fournier

La succession sans tabou : en parler, c'est se préparer

Le 18 novembre à 19 h aura lieu la conférence « **La succession sans tabou : en parler, c'est se préparer** ». Nos professionnels démystifieront les principaux enjeux liés à la succession : transfert de biens immobiliers, incidences fiscales et bonnes pratiques pour transmettre son patrimoine selon ses volontés.

Une occasion de mieux anticiper l'avenir avec confiance et sérénité.

Le sujet vous intéresse? Parlez-en à votre gestionnaire de patrimoine, qui vous transmettra l'invitation.



Êtes-vous le même investisseur qu'il y a cinq ans?



PAR ANGELA IERMIERI,
Conseillère principale en stratégies d'affaires

Avant de bâtir un portefeuille de placement, il est important de définir votre profil d'investisseur. Quelques questions sur votre situation financière, vos objectifs, votre horizon de placement et votre tolérance au risque permettent au gestionnaire de patrimoine d'élaborer une stratégie de placement personnalisée et appropriée à vos besoins.

Cet exercice est essentiel, mais il ne doit pas être considéré comme définitif. Avec le temps, les projets évoluent, l'horizon de placement raccourcit, la situation financière change et l'expérience des marchés nous aide à mieux comprendre notre comportement.

Une stratégie de placement appropriée ne doit pas refléter qui nous étions au départ, mais plutôt qui nous sommes aujourd'hui.



Des objectifs qui évoluent

La première question à se poser n'est pas nécessairement « **Quel est mon niveau de risque?** » mais plutôt « **À quoi servira cet argent?** ».

Pour certains, il s'agit de préparer une retraite confortable. Pour d'autres, de financer l'achat d'une propriété, de vendre une entreprise, d'aider ses enfants ou de transmettre son patrimoine. Ces priorités évoluent naturellement avec le temps.

Or, une stratégie adaptée à quelqu'un qui accumule de l'épargne n'est pas forcément la même que celle d'une personne qui commence à se verser des revenus provenant de son portefeuille. C'est pourquoi les objectifs doivent rester le point de départ de toute réflexion financière.

Une situation financière qui influence les décisions

Avec le temps, les revenus peuvent augmenter, les dettes diminuer et le patrimoine croître, mais l'inverse peut également se produire. De plus, certains événements peuvent modifier les besoins de liquidités. Ces changements influencent directement la capacité de l'investisseur ou l'investisseuse à prendre des risques.

Il est d'ailleurs important de distinguer la tolérance au risque de la capacité financière à en assumer les conséquences. On peut être à l'aise avec les fluctuations des marchés, sans pouvoir absorber des pertes à court terme. À l'inverse, certaines personnes disposent d'une solide assise financière, mais privilégient une approche plus prudente.



Une stratégie de placement cohérente doit donc refléter à la fois les objectifs de l'investisseur ou l'investisseuse et les ressources disponibles pour les atteindre.

Le véritable test : notre comportement

S'il existe un aspect souvent sous-estimé en placement, c'est bien le comportement humain.

Lorsque les marchés progressent, il est facile de se sentir à l'aise avec le risque. En période de volatilité ou lorsque les valeurs boursières reculent, la réalité peut être bien différente puisque le risque de perte devient plus réel et peut susciter de l'inquiétude, même chez les investisseurs aguerris.

La recherche en finance comportementale démontre qu'une perte est généralement ressentie plus intensément qu'un gain équivalent. Cette réaction est normale et fait partie de la nature humaine.

C'est souvent dans ces moments que se révèle la véritable tolérance au risque. Une stratégie de placement adaptée permet alors de traverser les périodes de turbulences sans que notre thermomètre émotionnel atteigne des niveaux inconfortables.

Finalement, le bon portefeuille n'est pas celui qui vise le rendement maximal, mais celui qui maintient l'équilibre entre le rendement espéré, le risque qu'on accepte d'assumer et les liquidités requises pour atteindre nos objectifs financiers et réaliser les projets qui nous tiennent à cœur.

Un exercice à refaire périodiquement

Votre profil d'investisseur n'est pas figé, il évolue au rythme de votre vie, de vos projets et de votre expérience.

Périodiquement, ou à la suite d'un changement à votre situation personnelle, professionnelle ou financière, il est important de prendre le temps de rencontrer votre gestionnaire de patrimoine afin de réévaluer votre profil d'investisseur. Au cœur de la discussion : objectifs, situation financière et tolérance au risque.



Refaire cet exercice vous assure que votre stratégie de placement demeure alignée sur votre réalité et vos ambitions.

La révision des protections : un levier stratégique pour les propriétaires d'entreprise à l'approche de la retraite



MARC-ANDRÉ FOURNIER
Conseiller principal et coach en planification financière

Cinq à dix ans avant leur départ de l'entreprise, plusieurs entrepreneurs et entrepreneures amorcent une réflexion importante sur la prochaine étape de leur parcours. Qu'il s'agisse de vendre l'entreprise, de la transférer à la relève, de réduire progressivement leur implication ou encore de poursuivre certains projets, leur situation financière et successorale évoluera inévitablement.



Au fil des années, les besoins changent, que ce soit parce qu'un prêt commercial a été remboursé, que les enfants ont atteint leur autonomie financière ou encore que l'entreprise ait connu une croissance importante. Dans ce contexte, les protections mises en place il y a plusieurs années ne correspondent peut-être plus à la réalité et aux objectifs d'aujourd'hui.

Aligner les protections sur la réalité de l'entreprise

Une révision du portefeuille d'assurance doit tenir compte de plusieurs éléments : les caractéristiques des polices détenues, leurs propriétaires, leurs bénéficiaires, les besoins à couvrir ainsi que les incidences fiscales qui y sont associées.

L'analyse doit reposer sur la situation actuelle de l'entrepreneur ou l'entrepreneure, et non celle au moment de l'émission de la police.

Par exemple, une assurance souscrite pour protéger un prêt commercial peut devenir moins pertinente une fois la dette remboursée. À l'inverse, des besoins peuvent évoluer à l'approche de la retraite, de la vente de l'entreprise ou d'un changement à la situation personnelle. Il peut alors être nécessaire de prévoir des liquidités pour financer un rachat d'actions, couvrir des obligations fiscales importantes ou assurer un transfert efficace du patrimoine.

La révision des protections ne devrait donc jamais être laissée au hasard. Réalisée avec l'accompagnement approprié, elle peut devenir un véritable levier stratégique permettant de protéger le patrimoine, d'optimiser le transfert de richesse et de soutenir ses objectifs de retraite.

Votre portefeuille d'assurance est-il toujours adapté à vos objectifs?

À mesure que la retraite approche, les préoccupations évoluent. Les enjeux de croissance et de financement cèdent progressivement la place à des considérations liées au transfert du patrimoine, à la relève entrepreneuriale, à la fiscalité successorale et à la protection des proches.

Dans ce contexte, un examen approfondi du portefeuille d'assurance devient essentiel. L'objectif n'est pas seulement de vérifier si les protections en place demeurent adéquates, mais aussi de s'assurer qu'elles contribuent efficacement à l'atteinte des objectifs actuels de retraite et de succession. Ainsi, l'assurance vie peut jouer un rôle déterminant dans cette planification.

Plusieurs questions méritent alors d'être examinées :

- ✓ Les polices sont-elles détenues par les bonnes personnes ou les bonnes entités?
- ✓ Les liquidités qui seront disponibles au décès seront-elles suffisantes pour acquitter les impôts successoraux sans fragiliser le patrimoine familial ou l'entreprise?
- ✓ Un mécanisme est-il prévu pour financer un rachat d'actions ou faciliter le transfert de l'entreprise en cas d'imprévu lié à la santé?
- ✓ Le conjoint ou la conjointe et les héritiers bénéficieront-ils d'une protection adéquate?

Une occasion de faire le point

L'approche de la retraite constitue un moment privilégié pour réévaluer vos besoins de protection avec votre gestionnaire de patrimoine. À cette étape du parcours, l'enjeu n'est plus seulement de répondre à des besoins à court ou à moyen terme. Il s'agit plutôt de vérifier que les stratégies mises en place continuent de soutenir efficacement les objectifs de retraite, de transfert d'entreprise et de préservation du patrimoine familial pour les années à venir.

Planification fiscale de fin d'année



JOANIE LUSIGNAN, CPA, M. FISC.
Conseillère principale en fiscalité

Votre plan financier, c'est votre feuille de route, un itinéraire vers vos objectifs préparé par votre gestionnaire de patrimoine. Toutefois, le tracé est linéaire, alors que votre route est sinueuse.

Ainsi, prendre régulièrement un temps d'arrêt pour vérifier où vous en êtes par rapport à cette trajectoire est essentiel. L'année tire à sa fin, le moment est donc propice pour évaluer le chemin parcouru.

Gain en capital important

Peut-être faites-vous partie des personnes ayant une capacité d'épargne plus élevée que leurs droits de cotisation aux différents régimes enregistrés. Dans ce cas, vos revenus de placement sont imposables annuellement. Si les intérêts et les dividendes sont versés avec régularité, il en est tout autrement des gains en capital, dont la plus-value n'a pas été réalisée pendant plusieurs années.

Si vos gains en capital sont particulièrement importants cette année, vous pourriez discuter avec votre gestionnaire de patrimoine de la pertinence de vendre des titres ayant perdu de la valeur afin de réaliser des pertes en capital et ainsi réduire à zéro votre gain en capital net.

Cette stratégie fiscale est simple et efficace, **mais elle n'est pas sans risque.**



En effet, décider de vendre un titre est avant tout une décision stratégique de placement. La fiscalité est secondaire, particulièrement dans un contexte de pertes, puisqu'une nouvelle acquisition du titre trop rapide par vous ou une *personne affiliée* entraîne le refus de la perte, qui est qualifiée de [perte apparente](#)¹.

Par ailleurs, si le cours du titre monte en flèche pendant cette période de 30 jours, votre perte ne sera pas juste fiscale.

Pertes en capital importantes

Les pertes en capital déductibles, qui correspondent à 50 % des pertes en capital réalisées, ne peuvent être utilisées que pour réduire des gains en capital imposables, soit 50 % des gains en capital réalisés. Lorsque les pertes en capital déductibles excèdent les gains de même nature, l'excédent est reportable aux trois années précédentes ou indéfiniment dans le futur, à une année où les gains en capital auront dépassé les pertes en capital.

C'est sans doute pourquoi personne ne s'empresse de réaliser un gain en capital pour compenser une perte en capital. Toutefois, le report de pertes n'affecte pas les crédits d'impôt et autres prestations basées sur le revenu.



Par exemple, la pension de la Sécurité de la vieillesse (PSV) fait l'objet d'une réduction lorsque le revenu net dépasse 95 323 \$ (2026). Toutefois, la déduction d'une perte en capital nette reportée réduit plutôt le revenu imposable. En effet, seule la perte en capital déduite l'année de sa réalisation affecte le revenu net.

Ainsi, vous pourriez avoir intérêt à réaliser un gain en capital pour déduire une perte en capital réalisée plus tôt dans l'année. **Le risque financier est moindre que pour la réalisation de pertes en capital, car rien ne vous empêche de racheter le titre dès le lendemain.** Il serait acheté de nouveau à un prix plus élevé, ce qui réduirait le gain en capital qui sera éventuellement réalisé.

Un aspect parmi d'autres

La gestion des gains en capital est fréquemment abordée en fin d'année. Toutefois, il ne faut pas limiter vos échanges avec votre gestionnaire de patrimoine à cet aspect, qui n'est qu'un des éléments à considérer.

1. La définition de *perte apparente* s'applique à un large éventail de situations. Il est donc essentiel de communiquer avec votre gestionnaire de patrimoine avant de vendre un titre pour des raisons fiscales.