

STRATÉGIES DE T.E. MIRADOR

GESTION DE PATRIMOINE – ACTUALITÉS ET OPINIONS

Repenser la retraite

Si en raison de la baisse des marchés boursiers et du ralentissement de l'économie vous vous demandez si vous pouvez prendre votre retraite au moment prévu et en fonction de votre plan, vous n'êtes pas seul. Voici ce que nos experts vous recommandent de faire.

Quel réveil brutal! À peu près chacun d'entre nous redescend rapidement sur terre en ouvrant un relevé de placement : la situation n'est plus du tout la même que celle d'il y a à peine un an! Même si la baisse de valeur est seulement temporaire, la question se pose : pouvez-vous encore prendre votre retraite comme prévu?

Earl Kirchner, conseiller principal qui travaille avec des groupes d'employés en Alberta, affirme que cette dégringolade du marché a ramené les gens à la réalité. « Aussi récemment qu'au mois de juillet dernier, les gens pensaient que le boom du marché se poursuivrait indéfiniment. Maintenant, ils révisent leurs attentes et se contentent d'un taux de rendement plus réaliste », explique M. Kirchner.

Les services d'éducation financière et conseils aux employés de T.E. Mirador font preuve de proactivité en contactant les employés avec lesquels ils ont travaillé pour mettre à jour leurs projections de retraite. Comme M. Kirchner le souligne, « la chose la plus importante est de savoir où vous en êtes pour que vous puissiez décider de ce qu'il faut faire. » Il voit des gens qui cherchent soit à demeurer sur le marché du travail un an ou deux de plus, soit à réduire les « petits extras » de la retraite (p. ex. voyages et

autres éléments non essentiels).

Gilles Couturier, vice-président régional du bureau de Montréal de T.E. Mirador, affirme que les clients rajustent leur plan de façon importante ou mineure, selon le temps qu'il reste avant leur retraite et la proportion que représentent leurs épargnes personnelles en matière de revenus de retraite. « Si vous disposez de cinq à sept ans avant la retraite, la baisse actuelle du marché n'est pas une préoccupation aussi importante que si vous prévoyez quitter le marché du travail l'année prochaine. De même, si la plupart de vos revenus proviennent d'un régime de retraite à prestations déterminées et de prestations gouvernementales, vous avez moins de raisons d'être inquiet que quelqu'un dont les revenus seront principalement tirés de REER et d'autres investissements », explique M. Couturier.

Dans le contexte actuel, les gens s'inquiètent surtout du risque de volatilité. Toutefois, comme le souligne M. Couturier, c'est la perte de pouvoir d'achat qui menace réellement leur plan de retraite. À un taux d'inflation estimé de 3 %, le pouvoir d'achat est réduit de moitié en 25 ans. Quelqu'un qui quitte le marché du travail à 60 ans avec un revenu de retraite annuel de

60 000 \$ aura besoin d'au moins 120 000 \$ en revenu annuel à l'âge de 85 ans pour maintenir son niveau de vie. « Lors de l'évaluation de leur plan de retraite, les gens doivent s'assurer que leurs sources de revenus et le capital investi peuvent compenser la hausse du coût de la vie. Ceci est difficile à faire si vous ne comptez que sur des titres à revenu fixe et des placements à court terme », dit-il.

Selon **Terry Willis, vice-président** chez T.E. Mirador à Toronto, il est incontestable que les clients considèrent différentes options, par exemple travailler un peu plus longtemps ou encore réduire les dépenses. Pour que ses clients aient l'esprit tranquille, M. Willis a élaboré différents scénarios afin d'examiner l'incidence sur leur plan de retraite d'un taux de rendement plus faible, d'une réduction du revenu de retraite ou de l'ajout d'un revenu supplémentaire provenant de travail à temps partiel. Comme M. Willis le souligne : « Un revenu supplémentaire tiré de quelques contrats de consultation au cours des premières années de votre retraite peut laisser votre capital intact et lui donner une chance de se remettre du ralentissement actuel du marché. »

M. Willis affirme que les portefeuilles des clients

Suite à la page 2

À L'INTÉRIEUR :

Recevez le bulletin
Stratégies de T.E. Mirador
par courriel

Faites votre demande en
envoyant un courriel à
Megan Saxton à l'adresse suiv-
ante : msaxton@tewealth.com

POINT DE VUE P2

Réduction d'effectifs responsable

Une entreprise peut montrer qu'elle se soucie de ses employés en offrant de l'aide concrète en cas de mise à pied.

PERSPECTIVES P3

Le secret des investisseurs prospères

Découvrez en quoi les bons investisseurs diffèrent des autres.

ANALYSE DES MARCHÉS P4

Quelle différence en six mois!

Pendant la deuxième moitié de 2008, les bourses canadiennes ont rattrapé celles d'ailleurs dans le monde.

Réduction d'effectifs responsable



Par Kostas Andrikopoulos,
président et chef
de la direction,
T.E. Mirador

Selon l'Enquête 2009 sur la planification de la rémunération effectuée par Mercer en octobre

2008, 23 % des entreprises du Canada planifient des mises à pied en réponse au ralentissement économique, et plus de la moitié envisagent de réduire leurs effectifs. Si l'économie continue de s'aggraver, on peut s'attendre à ce que ces chiffres augmentent.

Les employés ont plusieurs raisons de s'inquiéter dans le contexte actuel. La plupart des gens ont vu leur fortune personnelle fondre au soleil en raison du repli des marchés boursiers et de la baisse de valeur des propriétés. Si vous ajoutez à cela la crainte de perdre son emploi, la productivité est susceptible d'en pâtir. Les employeurs sont invités à être francs avec leurs employés et à faire preuve de transparence quant aux hauts et aux bas de l'entreprise, afin que les mises à pied ne soient pas une surprise et que les employés puissent se préparer.

TRAITEZ BIEN VOS EMPLOYÉS

Aider les employés à se préparer à la perte de leur emploi ou à la retraite peut considérablement alléger certains problèmes que les sociétés ont connus au cours de la dernière récession. Si les employés ne sont pas bien traités dans le processus, la réputation de la société en souffrira, surtout s'il s'agit d'un employeur dominant au sein d'une communauté ou d'une industrie particulière. Les employés qui gardent leur emploi se souviendront de la façon dont on a traité ceux qui

ont été remerciés, et ils remettront en question l'engagement de l'entreprise envers son personnel. Barbara Moses, Ph. D., auteure et présidente de BBM Human Resource Consultants Inc., a récemment écrit dans sa chronique du *Globe and Mail* que « le personnel a la mémoire longue. Un mauvais traitement non seulement sape le moral des troupes, mais a également des retombées qui se répercuteront à plus long terme. Lorsque l'économie se rétablira, le personnel, démoralisé et cynique, tirera sa révérence et cherchera un emploi ailleurs. »*

OFFREZ DE L'AIDE UTILE

Depuis plusieurs décennies, T.E. Mirador aide les employeurs à soutenir leurs employés dans les moments plus difficiles par le biais de notre division Services d'éducation financière et conseils aux employés. Tant de personnes composent aujourd'hui avec un budget serré que la perte de rentrées de fonds fiables peut s'avérer dévastatrice sur le plan financier. Nos conseillers travaillent directement avec les employés touchés pour développer une stratégie financière, par le biais de séminaires ou de rencontres individuelles. Ils aident les employés à évaluer leur situation actuelle, et leur montrent les mesures qu'ils peuvent prendre pour surmonter les obstacles financiers auxquels ils sont confrontés.

Nous mettons l'accent sur l'aspect pratique : établir un budget, déterminer où les dépenses peuvent être réduites, examiner la possibilité de refinancer leurs dettes afin de s'assurer qu'ils peuvent se débrouiller avec les liquidités disponibles. Nous les aidons également à déterminer quels programmes de recyclage professionnel sont disponibles, et examinons leur admissibilité à des prestations gouvernementales. Si les employés ont reçu une indemnité de départ, nous leur montrons comment

l'utiliser le plus efficacement possible et nous présentons le meilleur plan d'action pour tous leurs actifs de retraite et REER. Quant aux employés à qui on propose une retraite anticipée, nous les aidons à évaluer leurs options et déterminons quelles seront les répercussions s'ils acceptent de quitter leur emploi.

MONTREZ QUE L'ENTREPRISE A DU CŒUR

En procédant ainsi, une entreprise montre aux autres membres du personnel qu'elle se soucie suffisamment de ses employés pour fournir de l'aide concrète à ceux qu'elle doit licencier, ce qui se traduira par de bien meilleurs résultats que si les employés estiment qu'ils ont été mal traités. Le coût de ce type de service représente en outre une fraction des frais typiquement associés à une réduction d'effectifs. En fait, si une entreprise propose ce type de programme d'éducation financière et de conseils financiers personnels à tous ses employés, qu'elle envisage ou non des mises à pied, son personnel se sentira plus en sécurité financièrement, ce qui atténue les pertes de productivité qui peuvent se produire lorsque les employés sont stressés.

Si les réductions de personnel peuvent être dictées par l'environnement économique, ce n'est pas le cas pour la façon dont les entreprises choisissent de traiter leurs employés. Celles qui feront des réductions de personnel de façon responsable conserveront la loyauté de leur personnel et verront les employés mis à pied ou licenciés revenir quand la conjoncture économique sera plus favorable. **E**

* Source : Barbara Moses, « Career Intelligence », chronique Report on Business, *The Globe and Mail*, le 10 décembre 2008.

Suite de la page 1

de T.E. Mirador sont conçus pour pouvoir survivre aux tempêtes de marché comme celle qui fait actuellement rage. Il rappelle aux clients qu'ils doivent être confiants à long terme — leur plan s'avérera efficace avec le temps. « En réalité, le rendement de nos portefeuilles est bien différent de ce que les gens entendent dans les médias », explique M. Willis. Malgré cela, il est important selon lui que les gens soient honnêtes avec eux-mêmes. Ils ont besoin de savoir quelles seront leurs sources de revenus et de s'assurer qu'ils peuvent facilement couvrir tous leurs besoins urgents. Quitter le marché du travail à l'âge de 55 ans n'est peut-être plus

possible, mais une retraite à l'abri du besoin devrait toujours être accessible.

La conseillère **Carla Norris** du bureau de Vancouver de T.E. Mirador constate que les gens les plus inquiets sont ceux qui ont récemment pris leur retraite. En raison du repli des marchés, ces personnes s'inquiètent de l'épuisement de leur capital. Toutefois, comme le souligne M^{me} Norris, c'est la raison pour laquelle une composante à revenu fixe est intégrée à leur portefeuille. « Vous pouvez retirer les produits de la portion à revenu fixe de votre portefeuille afin d'éviter de cristalliser les pertes provenant d'actions », explique-t-elle.

Selon M^{me} Norris, il est nécessaire de rééquilibrer votre portefeuille : « Lorsque les marchés étaient en hausse, les gens étaient réticents à vendre leurs actions pour réinvestir les produits dans des obligations. Mais maintenant, ils comprennent pourquoi c'était important. Aujourd'hui, les investisseurs devraient rééquilibrer leur portefeuille pour être certains que leur répartition d'actifs est conforme à leur objectif, même si cela implique d'investir plus d'argent dans des actions. » M^{me} Norris remarque que certains clients envisagent une autre possibilité : respecter leur plan de retraite, quitte à en laisser un peu moins aux enfants. **E**

Le secret des investisseurs prospères

L'édition du 6 décembre 2008 de *The Economist* affirmait que « si les épargnants traitaient leurs actifs financiers comme d'autres biens, ils les vendraient quand leur valeur est élevée et les achèteraient quand ils sont bon marché. Or, ils font tout le contraire. Ils se sont rués sur un marché à son zénith en 1999-2000 et quittent maintenant le bateau ». *The Economist* fait référence au marché américain, mais au Canada, nous avons eu notre propre version de ce phénomène. Selon le Conseil des fonds d'investissement du Québec, lorsque les marchés étaient près de leur sommet en 2007, les ventes nettes de fonds communs de placement avaient bondi à 34,9 milliards de dollars, un record depuis 1997. En octobre 2008 toutefois, les rachats nets étaient de 8,4 milliards de dollars, et les ventes nettes en cumul annuel ne totalisaient que 2,2 milliards de dollars.

Ce changement d'attitude de la part des investisseurs est compréhensible. Compte tenu de l'état des marchés et de l'économie depuis quelques mois, même les investisseurs les plus chevronnés sont en proie à une certaine inquiétude. Pour passer à travers cette période d'incertitude, il faudra faire preuve de discipline et de sang-froid, deux caractéristiques qui distinguent les investisseurs de talent des autres. Voici les autres astuces des investisseurs prospères.

FAIRE PREUVE DE PATIENCE

Difficile d'être patient par les temps qui courent. En tant qu'êtres humains, nous avons tendance à répondre à une crise en agissant. Pourtant, ce n'est peut-être pas la meilleure solution, en particulier dans un contexte de marché baissier. Warren Buffet a un jour prononcé la célèbre phrase « Si vous ne vous sentez pas à l'aise de détenir quelque chose pour 10 ans, ne le détenez pas pour 10 minutes. » Bien que ceci puisse sembler extrême comme position, il faut retenir que placer de l'argent à long terme nécessite un engagement. Les marchés ont eu tendance à récompenser les investisseurs qui ont eu la patience de maintenir le cap.

NE PAS MÊLER ÉMOTIONS ET DÉCISIONS

Une étude réalisée en 2008 par les entreprises Dalbar Inc. et Lipper a comparé le rendement moyen des fonds d'actions aux États-Unis au rendement moyen des portefeuilles des investisseurs détenant ces fonds de 1988 à 2007. Alors que le rendement moyen annuel

des fonds était de 11,6 %, le rendement moyen annuel des portefeuilles des investisseurs était de seulement 4,5 %, soit deux tiers de moins. Le comportement des investisseurs explique cet écart : ils ont ignoré leur politique de placement, succombé aux émotions et recherché le rendement à tout prix.

IGNORER LE « BRUIT » À COURT TERME

Si vous faites une recherche sur Internet ou dans les médias, vous constaterez qu'il ne manque pas d'opinions sur ce qui se passe dans le monde financier d'aujourd'hui. Les investisseurs à succès font la sourde oreille à tout ce bruit. Ils s'en tiennent plutôt à la politique d'investissement qu'ils ont développée à la suite d'un processus de réflexion rationnel et discipliné.

NE PAS CHERCHER À DEVINER LE MARCHÉ

Au cours d'un marché baissier, l'idée de prédire le marché peut sembler tout à fait attrayante. Si seulement c'était facile à faire. En réalité, la différence entre le nombre de jours de hausse et de baisse d'un marché haussier ou d'un marché baissier est étonnamment faible (voir graphique ci-dessous). Pour tenter de deviner les mouvements du marché, il faut miser gros et assumer des risques supplémentaires, ce que nous ne recommanderions jamais. La richesse à long terme est rarement créée par la

négociation de titres... elle découle le plus souvent de leur détention.

AVOIR DES ATTENTES RAISONNABLES

Les marchés ne grimpent pas de 30 % dix ans de suite, pas plus qu'ils ne déclinent de 30 % dix ans de suite. Les gains sont réalisés non pas de façon linéaire, mais à travers une série de hauts et de bas où la tendance à long terme est en hausse. Notre objectif est de construire un portefeuille d'investissement équilibré dont le taux de rendement au fil des ans avoisine les 7 %.

ÉVITER LES COMPORTEMENTS AUTODESTRUCTEURS

En se lançant à la poursuite de rendements à court terme, en essayant de prévoir le marché et en s'écartant de son plan d'investissement, un investisseur peut saboter la performance de son portefeuille. Les investisseurs qui réussissent évitent ces comportements et comptent sur leur politique d'investissement pour les guider. Les clients qui font affaire avec nous depuis un certain temps le savent (et notre nouvelle clientèle le constatera) : votre politique de placement est mise au point à la suite d'un processus de réflexion clair et raisonné, et elle est conçue pour être efficace pendant tout le cycle du marché, que les marchés soient en hausse ou en baisse. **E**

Cet article a été rédigé pour le bulletin Stratégies de T.E. Mirador par Conseillers en placement T.E.

POURCENTAGE DE JOURS DE HAUSSE ET DE BAISSÉ DE L'INDICE S&P 500 DE 1950 À 2008

Les marchés boursiers ont tendance à avoir environ 50 % de jours de hausse et de baisse, indépendamment de la période. Être dans le marché durant les jours de hausse est ce qui génère une croissance à long terme.

50 ANS+	1950-2008						
Jours de hausse	53,5 %						
Jours de baisse	46,5 %						
DÉCENNIES	1950	1960	1970	1980	1990	2000	
Jours de hausse	56,9 %	54,2 %	51,3 %	53,0 %	53,7 %	51,9 %	
Jours de baisse	43,1 %	45,8 %	48,7 %	47,0 %	46,3 %	48,1 %	
LONG TERME - MARCHÉ BAISSIER/HAUSSIER				1966-1982	1983-1999		
Jours de hausse				51,1 %	54,0 %		
Jours de baisse				48,9 %	46,0 %		
DONNÉES RÉCENTES	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Jours de hausse	44,2 %	54,8 %	55,6 %	56,0 %	56,2 %	54,6 %	50,2 %
Jours de baisse	55,8 %	45,2 %	44,4 %	44,0 %	43,8 %	45,4 %	49,8 %

Tous droits réservés 2004-2009, Crestmont Research (www.crestmontresearch.com)

Quelle différence en six mois!

Du point de vue des placements en actions, on se souviendra fort probablement de 2008 comme l'une des pires années de l'histoire. Il y a seulement six mois, le marché et l'économie du Canada semblaient être en décalage par rapport à ce qui se passait ailleurs dans le monde. Plus maintenant. Vous souvenez-vous des inquiétudes de l'été dernier liées à la hausse du prix des produits de base et aux possibles pénuries alimentaires? Depuis lors, les prix des produits de base ont chuté de façon dramatique, la baisse la plus spectaculaire étant peut-être celle du cours du pétrole. En mai 2008, Goldman Sachs annonçait que le prix du pétrole pourrait atteindre 200 \$US le baril. À la fin de l'année, on prévoyait plutôt que le baril serait négocié à environ 30 \$US. L'effondrement des marchés des produits de base n'est qu'un des nombreux maux dont ont souffert les marchés boursiers en 2008.

En septembre, le vent a commencé à tourner au Canada au moment où le système financier américain a connu plusieurs défaillances. Jusqu'alors, le consensus était que la pénurie de produits de base mettait le Canada relativement à l'abri. La perte de confiance dans le système bancaire et le resserrement du crédit ont eu des retombées mondiales que peu de gens auraient prédites. Partout sur la planète, on a réévalué ce qui constitue un risque et observé un mouvement de moins grande tolérance à cet égard.

ACTIONS

Bien que le marché canadien ait commencé l'année avec de fortes pertes, à mi-parcours de 2008 il était de retour en territoire positif. Comme le rapportait l'édition de l'été 2008 de Stratégies, « Le Canada [était] à contre-courant ». Six mois plus tard toutefois, le Canada avait rattrapé le reste du monde. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2008, l'indice S&P/TSX était en baisse de 33 %, reculant de 22,7 % au quatrième trimestre. Le seul secteur positif de l'indice au cours du dernier exercice a été l'or, présentant une modeste progression de 1 % grâce à une forte reprise au cours des deux derniers mois de l'exercice. Les principaux secteurs composant l'indice, soit les produits financiers, l'énergie et les matériaux, étaient en baisse de

35,8 %, de 35,8 % et de 26,5%, respectivement. Les métaux et minerais, un sous-secteur de l'indice des matériaux, ont affiché le plus net recul, soit 68 %. Sur une note plus positive, mais toujours en territoire négatif, le secteur des biens de consommation de base, composé d'entreprises qui fournissent des biens et services essentiels à la population, avait fléchi de seulement 5,6 %.

Aux États-Unis, l'indice S&P 500 a reculé de 9,8 % au quatrième trimestre et de 21,9 % pour l'exercice. Ces pertes ont été partiellement contrebalancées par une dépréciation rapide du dollar canadien par rapport au dollar américain dans la seconde moitié de l'exercice. Les variations du taux de change ont également eu un effet atténuant sur les rendements du marché international. L'indice MSCI EAEO a diminué de 7,5 % pour le trimestre terminé le 31 décembre 2008, et de 29,4 % au cours de l'exercice. Les marchés émergents ont suivi une tendance similaire à celle du Canada, tenant d'abord le coup durant les six premiers mois de l'année, puis chutant rapidement dans la seconde moitié de 2008. Selon les données de l'indice MSCI EMF, le recul des marchés émergents s'est établi à 42 % pour l'exercice.

REVENU FIXE

La réduction des taux d'intérêt accordée par les banques centrales du monde a principalement profité aux obligations, en particulier aux obligations gouvernementales. En fait, les actifs les plus performants en 2008 au niveau mondial ont été les obligations gouvernementales. Le rendement sur un an des meilleurs fonds obligataires internationaux a en effet totalisé environ 40 %. Au Canada, l'indice obligataire universel DEX était en hausse de 6,4 % en 2008, et de 4,5 % au cours du dernier trimestre de l'exercice. Le rendement des obligations garanties par le gouvernement fédéral a été beaucoup plus élevé que celui des obligations de sociétés. Sur une période d'un an, les obligations du gouvernement du Canada ont généré un rendement de 11,5 %, comparativement à 0,23 % pour les obligations de sociétés.

Les obligations ont gagné en popularité, car les investisseurs sont devenus plus allergiques au risque. Toutefois, le flot d'argent dans le marché obligataire pourrait créer la prochaine bulle spéculative. Le rendement sur 30 ans des obligations du Canada étant de 3,44 % au 31 décembre 2008, les investisseurs parient

Suite à la page 5

RENDEMENT ANNUEL DES PLUS IMPORTANTS INDICES BOURSIERS EN DATE DU 31 DÉCEMBRE 2008 (Tous les rendements sont exprimés en dollars canadiens.)

INDICE	3 MOIS	1 AN	3 ANS ¹	5 ANS ¹
Bons du Trésor 91 jours DEX	0,72%	3,33%	3,91%	3,32%
Indice obligataire universel DEX	4,50%	6,41%	4,71%	5,54%
Indice composé S&P/TSX – Rendement total²	-22,71%	-33,00%	-4,80%	4,16%
S&P 500 – Rendement total²	-9,81%	-21,92%	-6,85%	-3,24%
MSCI (Japon)	5,14%	-12,15%	-8,79%	-0,05%
MSCI EAEO	-7,51%	-29,83%	-5,82%	0,57%
MSCI Monde	-9,62%	-26,53%	-6,58%	-1,57%

¹ Rendement annuel composé. ² Comprend les dividendes ou le réinvestissement des intérêts

La récession pourrait être moins grave au Canada

Le 9 décembre, la Banque du Canada s'est officiellement prononcée : l'économie canadienne entrait en récession. Selon le Bureau américain de recherche économique (NBER), l'économie américaine a atteint un sommet en décembre 2007 et est en récession depuis. Outre le fait que la récession frappe le Canada plus tard, plusieurs autres facteurs indiquent qu'elle pourrait être moins sévère de ce côté-ci de la frontière.

LES BASES PLUS SOLIDES DE L'ÉCONOMIE CANADIENNE

Même si l'économie canadienne ne peut éviter les répercussions de la grave récession aux États-Unis, les particuliers tout comme les entreprises du Canada amorcent la crise sur de meilleures bases financières. La proportion des dettes des ménages canadiens par rapport à leurs actifs est beaucoup plus faible que chez nos voisins du sud, et les propriétaires canadiens ne sont pas confrontés à la même crise hypothécaire qu'aux États-Unis. De plus, les entreprises canadiennes s'engagent dans la récession avec d'excellents taux de rentabilité. Dans les deuxième et troisième trimestres de 2008, les bénéfices en proportion du PIB ont grimpé au niveau record de 15 %.

LE MARCHÉ DE L'EMPLOI RÉSISTE

Bien que l'on puisse s'attendre à une augmentation du chômage, l'emploi au Canada a fait très bonne figure tout au long de 2008. À titre d'indicateur des ventes de propriétés, la relative stabilité du marché canadien est en net contraste avec les baisses constantes aux États-Unis.

UN SYSTÈME BANCAIRE SOLIDE

Les banques canadiennes sont en meilleure forme que leurs homologues américains et

nous pouvons nous attendre à ce qu'elles soutiennent la vente de maisons et la construction résidentielle. Bien que les banques de chez nous aient constitué des réserves et fait preuve de plus de réticence en matière de prêts, cette situation devrait s'améliorer lorsque la panique financière aux États-Unis commencera à perdre en intensité au début de 2009.

Les banques canadiennes sont en meilleure forme que leurs homologues américains et nous pouvons nous attendre à ce qu'elles soutiennent la vente de maisons et la construction résidentielle.

DES AVANTAGES À VENIR POUR LES CONSOMMATEURS

Deux facteurs vont aider à stimuler les dépenses de consommation : la baisse des taux hypothécaires et la réduction des coûts d'énergie. Tous deux ont en effet le potentiel de mettre de l'argent dans les poches

des consommateurs. De plus, l'importante diminution du prix des produits et des matériaux de base ainsi que la pression à la baisse sur les salaires de construction rendront les nouveaux projets immobiliers plus abordables. La diminution des salaires et des prix donnera à la Banque du Canada la marge de manœuvre nécessaire pour continuer à réduire son taux directeur.

L'IMPORTANCE DE FAIRE LA PART DES CHOSES

Malgré la puissante vague de pessimisme qui s'est abattue sur les consommateurs, les propriétaires et les entreprises, un certain nombre de facteurs indiquent que les perspectives ne sont pas aussi sombres que certains le prétendent. Grâce à une politique économique entièrement différente, il est peu probable que nous revivions une crise comme celle des années 1930. Entre août 1929 et mars 1933, le ralentissement de l'économie américaine aura duré 43 mois. Or, le repli actuel du marché américain dure déjà depuis 12 mois, et il ne devrait pas se prolonger au-delà de la fin de 2009.

Cet article a été rédigé pour le bulletin Stratégies de T.E. Mirador par Conseillers en placement T.E.

Suite de la page 4

sur une inflation négligeable et de nouvelles baisses des taux d'intérêt au cours des 30 prochaines années. Étant donné l'ampleur de l'impulsion fournie à l'économie mondiale, il est par contre peu probable que l'inflation ou les taux d'intérêt restent si bas pour une période si prolongée. Actuellement, tous les marchés boursiers offrent des dividendes plus élevés que le rendement des obligations. C'est pourquoi il est préconisé d'investir dans des actions versant des dividendes, ou tout au

moins de garder celles que vous possédez.

DEVICES

Il n'y a pas si longtemps, la parité du dollar canadien avec le dollar américain défrayait la chronique. À la surprise de presque tous, le dollar canadien a clôturé 2008 à 81,66 cents américains, un recul de 19,3 % pour l'exercice. Toutefois, la valeur du dollar à ce niveau reflète plus fidèlement la parité du pouvoir d'achat du dollar canadien par rapport à la devise américaine.

Grâce à son raffermissement au cours de l'exercice, le dollar américain a repris son titre de principale monnaie de réserve du monde. Par rapport au dollar, l'euro a reculé de 4,26 % et la livre britannique, de 26,54 %. Toutefois, en 2008, le yen japonais s'est apprécié 23,17 % et le yuan chinois a gagné 6,98 % sur le dollar américain.

Cet article a été rédigé pour le bulletin Stratégies de T.E. Mirador par Conseillers en placement T.E.

Cinq façons de générer des gains avec les CELI

Bien que vous en ayez entendu parler depuis des mois, les comptes d'épargne libres d'impôt (CELI) sont seulement offerts depuis le 1^{er} janvier 2009. Au premier coup d'œil, l'avantage des CELI, avec leur modeste limite de cotisation annuelle de 5 000 \$, peut sembler négligeable. Pour vous aider à voir plus clair dans la multitude d'annonces et de promesses liées à ce nouveau moyen d'épargne, T.E. Mirador vous indique cinq façons de profiter du CELI.

1. PENSEZ À LONG TERME

On annonce les CELI comme étant des véhicules d'épargne d'usage général, utiles pour constituer un fonds d'urgence ou économiser pour les prochaines vacances, ou encore comme équivalent des REER. Selon nous, les CELI sont un bon moyen à long terme pour accumuler une plus grande richesse à l'abri de l'impôt. Un couple peut en effet investir 100 000 \$ sur dix ans (5 000 \$ chacun par an) et conserver tous les revenus de placement libres d'impôt.

2. TIREZ PLEINEMENT PARTI DES AVANTAGES DE L'EXONÉRATION

Nous ne pensons pas que c'est une bonne idée d'investir des actifs CELI dans des comptes d'épargne et autres placements à faible

rendement. En effet, les CELI sont plus avantageux lorsqu'ils permettent de maximiser les économies d'impôt, ce qui signifie de mettre l'accent sur les placements à fort rendement. Ajoutez des CELI à la portion à long terme de votre portefeuille en respectant la composition globale de votre actif pour en tirer le maximum d'avantages. Envisagez de placer des investissements qui devraient rapidement augmenter de valeur dans un CELI. Si vous le souhaitez, les revenus de placement pourront être retirés sans être imposés, ce qui augmentera également vos droits de cotisation au CELI.

3. FAITES DES CELI UNE AFFAIRE DE FAMILLE

Vous voulez donner de l'argent à vos enfants d'âge adulte? Vous cherchez à fractionner votre revenu avec votre conjoint? Puisque les revenus de placement ne sont pas imposés, ce qui élimine par conséquent les règles d'attribution, vous pouvez cotiser au CELI de tout résident canadien âgé de plus de 18 sans changer vos droits de cotisation au CELI ni vous soucier des conséquences fiscales. De plus, si votre conjoint ou votre enfant retire des fonds du CELI, vous pouvez reporter le montant à l'année suivante. C'est un

moyen idéal pour les parents d'aider leurs enfants d'âge adulte à amasser des fonds pour acheter une première maison ou une propriété secondaire, ou encore pour payer les droits de scolarité de l'école privée de leurs enfants.

4. DÉSIGNEZ UN BÉNÉFICIAIRE

Nommez votre conjoint comme bénéficiaire des actifs de votre CELI afin qu'après votre décès, il ou elle puisse transférer les fonds dans son propre CELI sans incidence fiscale (ni homologation dans plusieurs juridictions). Si vous avez des droits de cotisation CELI inutilisés, votre conjoint pourra les verser dans votre CELI avant le transfert.

5. INTÉGREZ LE CELI À VOS TÂCHES DE FIN D'ANNÉE

Vous tirerez le plus grand profit d'un CELI si vous maximisez sa croissance à l'abri de l'impôt. Pour ce faire, investissez l'argent dès que vous le pouvez. Ajoutez la cotisation au CELI à vos autres tâches financières de fin d'année (p. ex. dons de charité, vente à perte pour raison fiscale) et générez immédiatement des revenus de placement libres d'impôt. Cotisez automatiquement à votre CELI en écrivant un chèque daté du 1^{er} janvier de chaque année.

TABLEAU COMPARATIF

Voici comment les CELI se comparent aux REER et aux comptes de placement imposables.

	CELI	REER	COMPTE IMPOSABLE
Admissibilité	Les résidents canadiens de 18 ans ou plus.	Les contribuables canadiens jusqu'à l'âge de 71 ans qui gagnent un revenu.	Aucune exigence.
Cotisations	5 000 \$ en 2009. Les cotisations seront indexées au taux d'inflation et l'augmentation sera en tranches de 500 \$. Les cotisations ne sont pas déductibles d'impôt.	En 2009, 18 % du revenu gagné de l'année précédente ou 21 000 \$, moins tout facteur d'équivalence. Les cotisations sont déductibles d'impôt.	Aucune limite. Les cotisations ne sont pas déductibles d'impôt.
Investissements admissibles	Les mêmes que les REER.	Fonds communs de placement, valeurs mobilières, obligations, liquidités et certaines actions de petites entreprises.	Aucune restriction.
Revenus de placement	Les revenus de placement sont exonérés d'impôt. Pas de règles d'attribution pour les cotisations au CELI d'une autre personne.	L'imposition des revenus de placement est reportée. Pas de règles d'attribution pour les revenus de placement dans le REER d'un conjoint.	Les revenus de placement sont pleinement imposés. Le revenu de placement est directement attribué au cotisant.
Retraits	Les retraits sont exonérés d'impôt et sont ajoutés aux droits de cotisation au CELI de l'année suivante.	Tous les retraits sont imposés comme un revenu et ne sont pas ajoutés aux futurs droits de cotisation REER.	Le revenu de placement est imposé lorsqu'il est reçu ou accumulé.
Décès	Les revenus de placement après le décès sont imposés, mais les fonds peuvent être transférés sans incidence fiscale à un conjoint s'il est nommé comme bénéficiaire (au Québec, dans un testament).	Les actifs REER peuvent être transférés sans incidence fiscale au REER d'un conjoint, si celui-ci est nommé comme bénéficiaire (au Québec, dans un testament).	Lors du décès, une disposition réputée se produit (bien que les gains en capital puissent être transférés à un conjoint) et tous les revenus de placement sont inclus dans la dernière déclaration de revenus du défunt.
Emprunt aux fins d'investissement	Les intérêts sur l'argent emprunté pour investir dans un CELI ne sont pas déductibles d'impôt.	Les intérêts sur l'argent emprunté pour investir dans un REER ne sont pas déductibles d'impôt.	Les intérêts sur l'argent emprunté pour investir sont déductibles d'impôt.
Utilisation pour garantir un prêt	Oui	Non	Oui

ÉVÉNEMENTS

Déguster les bonnes choses de la vie

Récemment, T.E. Mirador, Downtown Fine Cars et Distilleries Corby Itée ont uni leurs forces à Toronto pour offrir à leurs clients une expérience exceptionnelle. En effet, le 30 octobre, les clients des trois entreprises ont été invités à assister au lancement officiel de la nouvelle Porsche 997 Carrera 4S et de la Targa chez le concessionnaire Downtown Porsche. Tout en admirant certaines des automobiles les plus recherchées du monde, les invités ont pu en apprendre davantage sur la sélection et la dégustation de vin avec David Lawrason, un des œnologues les plus réputés du Canada, et déguster une sélection de grands crus proposés par les Distilleries Corby tout au long de la soirée.

L'événement comprenait le tirage de trois prix : une fin de semaine pour deux dans la région vinicole de Niagara au volant d'une Porsche Boxster; une caisse de bouteilles de vin dégustées pendant la soirée, et un examen gratuit des finances et des placements pour les clients de Downtown Fine Cars et des Distilleries Corby. Comme le souligne Kostas Andrikopoulos, président et chef de la direction de T.E. Mirador : « Ce fut une excellente occasion de travailler en partenariat avec d'autres entreprises qui font affaire avec le même type de clients que nous, afin d'offrir une expérience unique. » Étant donné l'énorme succès de la soirée (plus de 250 personnes y ont assisté), T.E. Mirador cherchera à être l'hôte d'événements semblables à l'avenir.



Plus de 250 personnes ont assisté à la soirée pour déguster des grands vins et admirer des voitures exceptionnelles.

NOUVELLES

T.E. Mirador fait l'acquisition de Rycroft & Associates

T.E. Mirador prend de l'expansion à Vancouver grâce à l'acquisition de Rycroft & Associates, un cabinet indépendant de planification financière à honoraires. Ce cabinet n'est pas étranger à T.E. Mirador puisqu'il offre depuis 2005 la plateforme d'investissement multigestionnaire de Conseillers en placement T.E. à ses clients. Ce regroupement était tout indiqué puisque Sally Rycroft, fondatrice du cabinet, et son associée Carla Norris partagent la même philosophie de gestion financière à honoraires que T.E. Mirador. M. Graeme Egan, vice-président régional, souhaite donc la bienvenue à M^{me} Rycroft, à M^{me} Norris et à tous leurs clients.

Le bureau de Vancouver fait peau neuve

Les visiteurs du bureau de Vancouver de T.E. Mirador remarqueront du nouveau. En effet, le décor du hall d'entrée a été repensé pour tenir compte de la marque T.E. Mirador et l'aménagement des bureaux a été optimisé tout en offrant de l'espace pour croître. Les locaux ont été entièrement repeints et de nouveaux tapis ont été posés. Selon les commentaires obtenus jusqu'à présent, ce nouveau décor est très apprécié à la fois par le personnel et les clients.



La Porsche 997 Carrera 4S 2009 décapotable en bleu T.E. Mirador.

CONSEILLERS FINANCIERS T.E. LTÉE

CONSEILLERS EN PLACEMENT T.E.

Pour joindre un conseiller financier ou un conseiller en placement dans votre région, veuillez communiquer avec :

RÉGION DU PACIFIQUE**Graeme Egan**

Vice-président regional

TÉL.: (604) 684-2193, poste 3224

COURRIEL: gegan@tewealth.com

Jeffrey Porter

Vice-président et conseiller en placement

TÉL.: (604) 684-2193 ext. 3222

COURRIEL: jporter@teic.com

RÉGION DE L'OUEST**Kim Evans**

Directrice générale (Calgary)

TÉL.: (403) 538-3788

COURRIEL: kevens@tewealth.com

Claudio Gagliardi

Vice-président et conseiller en placement

TÉL.: (403) 538-3811

COURRIEL: cgagliardi@teic.com

RÉGION DE L'ONTARIO**Scott McKenzie**

Vice-président regional et directeur général

TÉL.: (416) 640-8595

COURRIEL: smckenzie@tewealth.com

Robert Broad

Vice-président, conseiller en placement

TÉL.: (416) 640-8557

COURRIEL: rbroad@teic.com

Ernie Coulson

Vice-président (Oakville)

TÉL.: (905) 469-0690 poste 8952

COURRIEL: ecoulson@tewealth.com

Jack Jamieson

Vice-président (Waterloo)

TÉL.: (519) 888-0537

COURRIEL: jjamieson@teic.com

RÉGION DU QUÉBEC**Roland Blais**

Directeur général régional

TÉL.: (514) 906-5903

COURRIEL: rblais@temirador.com

Joe De Giorgio

Vice-président, conseiller en placement

TÉL.: (514) 906-5887

COURRIEL: jdegiorgio@teic.com

ATLANTIC REGION**Valerie Pippy**

Vice-présidente principale

TÉL.: (709) 689-1689

COURRIEL: vpippy@tewealth.com

Blair Campbell

Directeur, développement des affaires

TÉL.: (709) 689-1690

COURRIEL: bcampbell@tewealth.com



**Claudio Gagliardi, B.Comm., CFA, CFP,
Vice-président et conseiller en placement,
Conseillers en placement T.E. inc., Calgary**

Fort de ses dix ans d'expérience en gestion de placements et de portefeuilles discrétionnaires, Claudio Gagliardi se joint à Conseillers en placement T.E. (bureau de Calgary) avec une vaste expertise en conseil pour aider les clients privés à atteindre leurs objectifs de placement. Diplômé de l'Université de Calgary en 1995 avec un B.Comm. en finances, M. Gagliardi a rapidement bonifié ses connaissances en investissement. En effet, il a suivi le Cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada en 1995, et a obtenu la désignation d'analyste financier agréé en 2001. Il a également approfondi sa compréhension de la planification financière en obtenant les titres de planificateur financier agréé et de planificateur de finances personnelles (Personal Financial Planner) en 1997. M. Gagliardi est un résident de longue date de Calgary, et il est actif dans la communauté de gestionnaires de placements et en tant que conférencier bénévole avec l'UNICEF.



**Paulette Poirier, CFP, CEBS, Conseillère, Services
d'éducation financière et conseils aux employés, Calgary**

Le parcours de Paulette Poirier en formation et en éducation de même que ses connaissances sur les plans des finances et de la retraite font d'elle une personne bien adaptée au rôle de conseillère dans la division Services d'éducation financière et conseils aux employés de T.E. Mirador. Auparavant, M^{me} Poirier a travaillé en tant que spécialiste en services financiers et en éducation à la Standard Life, Compagnie d'assurance. Passionnée d'éducation continue, elle est titulaire non seulement d'un baccalauréat ès arts de l'Université de l'Alberta, mais elle détient également les désignations de planificateur financier agréé et de Certified Employee Benefit Specialist. Excellente présentatrice et animatrice chevronnée, M^{me} Poirier travaillera avec la clientèle corporative de T.E. Mirador et des groupes d'employés en Alberta.



**Jeffrey Porter, CFA, CAIA, CFP,
Vice-président et conseiller en placement,
Conseillers en placement T.E. inc., Vancouver**

Jeff Porter misera sur son vaste savoir en matière d'investissement et sur une compréhension approfondie de la planification financière dans le cadre de son rôle de vice-président et conseiller en placement chez Conseillers en placement T.E. inc. à Vancouver. Professionnel en investissement depuis 1995, M. Porter a beaucoup travaillé avec des clients fortunés et leur famille aux fins d'évaluer leurs besoins en matière de placements et de formuler des stratégies de gestion efficaces pour faire croître et conserver leur patrimoine. Plus récemment, il était vice-président chez Connor, Clark & Lunn Private Capital Ltd., une firme de gestion privée à Vancouver. M. Porter croit au développement professionnel continu, et c'est pourquoi, en plus de détenir les titres de planificateur financier agréé et d'analyste financier agréé, il a récemment reçu la désignation de *Chartered Alternative Investment Analyst*.

Stratégies de T.E. Mirador est destiné aux clients de T.E. Mirador. Les opinions sur les placements et les recommandations présentées dans cette publication sont d'intérêt général. Chaque investisseur doit donc étudier ses objectifs, sa situation personnelle et fiscale, ses besoins en matière de liquidité et de planification successorale avec un conseiller financier qualifié. Ce bulletin est protégé par des droits d'auteur; toute reproduction de son contenu, en entier ou en partie, sans autorisation écrite du détenteur des droits, est interdite. ©2009