PIERRE-YVES MCSWEEN

LIBERTÉ 45

Guy Saint-Jean ÉDITEUR

PIERRE-YVES MCSWEEN

LIBERTÉ 45



Table des matières

Couverture
Copyright
Page de titre
Dédicace
Introduction: Des pneus, un sac de chips… et la vie devant moi
1. Liberté 45
2. Les leçons de la Covid-19
3. Le plan VEI
4. De 20 à 35 ans: La période fatidique
5. Combattre le saving shaming
6. Quelques nuances de fire
7. Les 3 chemins professionnels
8. Fuir les dépenses fixes
9. La vingtaine et son dollar à 7 $
10. Le Québec, paradis fiscal des familles
11. Le inc. ou l'arme de modulation de la « Richesse »
12. L'autre moitié et la liberté
13. Profiter des autres
14. Feu, air, eau, terre: Les placements en 4 éléments
15. Viser à être riche en actif et pauvre en revenu
16. L'arbitrage géographique
17. La liberté fiscale (ou presque)
18. L'importance d'enrichir sa descendance
Conclusion: S'affranchir d'être plus que soi
Remerciements
Sources
Notes des tableaux du CQFF

LIBERTÉ
45

Guy Saint-Jean Éditeur
4490, rue Garand
Laval (Québec) Canada H7L 5Z6
450 663-1777
info@saint-jeanediteur.com
saint-jeanediteur.com

Données de catalogage avant publication disponibles à Bibliothèque et Archives nationales du Québec et à Bibliothèque et Archives Canada.

Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada ainsi que celle de la SODEC pour nos activités d'édition.

Financé par le gouvernement du Canada | Canada SODEC Québec

Gouvernement du Québec – Programme de crédit d'impôt pour l'édition de livres – Gestion SODEC

© Guy Saint-Jean Éditeur inc., 2020

Correction d'épreuves : Johanne Hamel
Conception graphique de la couverture : Compagnie et cie
Mise en pages : Christiane Séguin
Iconographie : The Noun Project

Dépôt légal – Bibliothèque et Archives nationales du Québec, Bibliothèque et Archives Canada, 2020

ISBN : 978-2-89758-919-6
ISBN EPUB : 978-2-89758-920-2
ISBN PDF : 978-2-89758-921-9

Tous droits de traduction et d'adaptation réservés. Toute reproduction d'un extrait de ce livre, par quelque procédé que ce soit, est strictement interdite sans l'autorisation écrite de l'éditeur. Toute reproduction ou exploitation d'un extrait du fichier EPUB ou PDF de ce livre autre qu'un téléchargement légal constitue une infraction au droit d'auteur et est passible de poursuites pénales ou civiles pouvant entraîner des pénalités ou le paiement de dommages et intérêts.

Guy Saint-Jean Éditeur est membre de
l'Association nationale des éditeurs de livres (ANEL).

Les données et informations présentées dans cet ouvrage ont été mises à jour en date du 1er septembre 2020.

PIERRE-YVES
MCSWEEN

LIBERTÉ 45

Guy Saint-Jean
ÉDITEUR

À Édouard et Émile

INTRODUCTION
DES PNEUS, UN SAC DE CHIPS… ET LA VIE DEVANT MOI

Mes premières expériences de travail ont été des soirées et des nuits passées chez McDonald's, puis sur la chaîne de production de Goodyear, un manufacturier de pneus bien connu. J'y ai passé trois étés à temps plein, de 18 à 20 ans. J'ai pu constater que ces deux entreprises, quoique très différentes, ont au moins deux points communs : une odeur caractéristique et un terreau fertile pour cultiver l'ardeur au travail. Mais j'y ai surtout découvert une autre chose qui allait changer une partie de ma vie. J'ai vu des gens « pris dans une vie », une vie économique, une organisation du travail : ils étaient au service de la Machine.



La vie en usine m'a beaucoup appris sur l'humain et ses difficultés : paresse, toxicomanie, divorce, dépression, blessures, adultère, etc.

En usine, les gens ne passent pas par quatre chemins. La vérité fuse, avec quelques sacres au passage. Après trois étés chez Goodyear, ma vision idyllique du monde adulte avait changé un brin. C'est comme si j'avais suivi un cours accéléré sur la réalité de la vie taylorienne. Une vraie prison : tu entres chaque jour faire ton temps et tu retrouves ta liberté après 35 ans de loyaux services. Ton temps est fait. Je lève mon chapeau à ceux qui peuvent vivre cette réalité pendant toute leur vie.

Un jour, il faisait une chaleur plus qu'intense dans la bâtisse. Je suais comme un cochon. J'ai agrippé deux pneus sur le carrousel pour les classer sur une palette. Je me souviens très bien de cet instant. Tu sais, ce genre de flash anodin qui s'imprègne dans la mémoire à vie. Je me suis dit : « N'oublie jamais ce moment. Quand tu travailleras dans le confort d'un bureau et que tu te plaindras de ta job, rappelle-toi ceci. »

J'avais 18 ans, mais j'étais déjà pleinement conscient du privilège que j'avais de travailler dans un tel endroit de façon temporaire. Je n'allais pas y passer ma vie. J'aurais pu avoir une belle carrière en usine, mais ça aurait voulu dire travailler au service du système, de la machine, de la Matrice. Je ne pouvais pas. J'avais la chance de pouvoir vivre autre chose.

Mes anciens collègues ont perdu leur emploi par la suite. Les activités de l'usine ont été rationalisées ; seule une maigre production a été maintenue. Des centaines de vies ont été bouleversées.

J’ai poursuivi mes études, puis j’ai été recruté par une firme comptable d’envergure mondiale. Mon premier contrat professionnel de stagiaire : vérificateur externe (on dit aujourd’hui « auditeur externe ») durant tout l’été, payé sur une base annuelle de 30 000 $. Mon rôle était de valider que ce que les entreprises déclaraient dans leurs états financiers était vrai en fonction d’une importance relative déterminée. En gros, il fallait que les erreurs potentielles cumulées ne soient pas significatives pour les utilisateurs. Durant ce contrat, mon salaire était plafonné et mes heures étaient illimitées. Mais ç’a été une bonne école, la meilleure qui soit.

Comme auditeur externe, j’ai vu la réalité financière de toutes sortes d’organisations : des équipes de baseball et de hockey aux biotechs, en passant entre autres par un fonds de capital de risque, des institutions financières et une compagnie de services cellulaires.

J’ai réalisé une chose : les entreprises les plus *cool* sont les moins intéressantes, tandis que les plus plates sont les meilleurs employeurs. Pourquoi ? Parce qu’une entreprise *cool* est plus souvent qu’autrement mal organisée ; c’est le chaos jusque dans les finances. Dans ce type d’organisation, c’est plus difficile d’avoir une rémunération globale décente. Par contre, dans les entreprises ayant prouvé leur raison d’être et ayant organisé la production de façon plus optimale, les conditions de travail et les processus sont généralement beaucoup plus cohérents et satisfaisants pour les employés du secteur administratif.

C’est pour ça qu’après mes années d’audit j’ai préféré m’orienter vers le secteur financier plutôt que dans le domaine du

divertissement. Moins de glamour, plus de valeur : telle était ma devise.

Trouver mon alter ego dans un sac de chips à 25 cents

Durant mon stage de l'hiver 2003, on m'a confié l'audit des régimes de retraite d'une compagnie de l'est de Montréal cotée en Bourse, un « petit mandat » pour notre grosse firme.

Le gars de mon âge qui me servait de boss avait les couilles deux fois plus grosses que les miennes. Nous avions le même âge, mais lui n'avait pas « perdu » un an à la Polytechnique comme moi à se prendre pour un futur ingénieur. Non, à 23 ans, il était déjà propriétaire d'un triplex qu'il avait payé 137 000 $ avec une mise de fonds de 5000 $. Sauf qu'un triplex presque centenaire, ça brise de partout. Pendant les « pas de pause » qu'on s'accordait, il gérait des réparations chez un de ses locataires. Je le regardais aller, il avait une confiance en lui que je n'avais pas encore. En fait, il était capable de jouer la *game* de la confiance. Moi non. J'avais l'air d'un enfant malgré mon âge adulte.

Il y avait une machine distributrice à la cafétéria. Comme le client était un épicier, les sacs de chips et les boissons gazeuses étaient vendues 25 cents. Tout allait bien. Un jour, pendant une pause, même si nous étions loin d'être syndicalistes, nous remettions en question le fait de nous faire « encubibuler » à un salaire fixe alors que les revenus de la firme allaient très bien. À nos yeux, c'était simple : dans tout modèle d'affaires, il y a des « riches » en haut de

la pyramide et des « travaillants » (les « bras ») en bas. Nous acceptions notre rôle temporaire en nous promettant de vivre autre chose un jour. De valoir autre chose, d'aspirer à mieux.

Ce jour-là, autour de ce sac de chips à 25 cents est née une amitié qui s'étend maintenant sur deux décennies. Nous sommes différents, mais nous nous comprenons mutuellement. Au fond, nous avons toujours aspiré à la même chose : nous libérer de l'esclavagisme organisé qu'est le modèle économique ambiant.

Depuis, chacun de nous a eu de nombreux employeurs. Pourtant, il ne se passe pas deux ans sans que nous collaborions professionnellement d'une façon ou d'une autre. Plus important encore, cette amitié a influencé le reste de notre parcours. Au fil des ans, cet ami et moi avons bâti une manière de réfléchir, d'évaluer notre valeur marchande, de remettre en question les efforts accomplis pour le montant reçu en échange. Il fallait trouver la façon optimale de tirer notre épingle du jeu au sein de cette vie économique un peu débile.



Nos plans ont évolué depuis 20 ans. Ils ont changé de direction quelques fois, mais toujours en fonction de cet objectif ultime : se bâtir une vie meilleure en se libérant du système.

On peut dérailler facilement en regardant les voisins et se décourager en voyant que leur vie est beaucoup plus facile. Mais ensemble, nous avons gardé le cap et évité les pièges de la surconsommation. Et plus le temps a passé, plus nous nous sommes rapprochés de la liberté.

Depuis, cet ami n'a jamais dérogé de son plan. Il a profité de l'effet de levier et de l'arbitrage géographique – des concepts que tu vas découvrir plus loin. Il a suivi le plan VEI (valeur, épargne, investissement) de façon inspirante : il a généré plus de revenus, utilisé sa dette pour s'enrichir, déménagé pour améliorer son sort et sa qualité de vie. À 41 ans, il est propriétaire immobilier, mais il n'a plus de dette hypothécaire. Pas pire, hein ? C'est la preuve que les choix faits en début de vingtaine paient.

Un plan, pas une recette

Au fil de ma carrière, on m'a raconté des tonnes d'histoires. Certaines sont belles, comme celle de ce jeune entrepreneur qui a transformé sa job d'étudiant en entreprise très profitable. D'autres sont à pleurer, comme celles des gens qui ont été vidés financièrement par un coup du sort (problèmes physiques ou psychologiques, séparation, perte d'emploi…) ou de mauvaises décisions financières. Rien ne me fait plus de peine que de dire à quelqu'un de 40 ans : « Désolé, mais si tu ne doubles pas ton revenu, tu passeras le reste de ta vie dans l'austérité financière. » Et c'est souvent peine perdue.

Le problème, c'est clairement qu'aucun plan financier ni ligne directrice n'a jamais été mis en place. Le Québécois moyen ne vit pas d'un objectif à l'autre, mais d'une paye à l'autre. Je ne sais plus combien de fois on m'a dit : « J'aurais aimé être moins con plus jeune ou voir plus loin. » On planifie l'achat d'une voiture sur deux ans, mais la deuxième moitié de sa vie ? Pff ! on verra…



Pour moi, il n'y a rien de pire que la « prison des paiements ». Si on ne se pose pas de questions, si on n'a pas de plan, le risque est très élevé qu'on suive la norme. Et qu'on se retrouve au bout du compte dans la même position que la très grande majorité des gens : enfermé dans la prison des paiements. Ce qui veut dire obligé de travailler à longueur de semaine et à longueur d'année jusqu'à 65 ans au moins en s'usant l'esprit et le corps jusqu'à la dernière goutte de sueur. Et tout ça en renonçant à sa liberté en cours de route parce qu'on n'a jamais osé regarder le futur en face.

Pour éviter de me retrouver un jour dans la prison des paiements, j'ai fait le choix d'augmenter substantiellement mes placements. Pour y arriver, j'ai mis en place diverses stratégies – qui sont les bases de ce qui est devenu mon plan VEI, que j'exposerai plus loin. Présentement, je jouis de revenus appréciables qui me donnent la mainmise sur ma vie et mes choix professionnels et, surtout, qui me mettent à l'abri de la prison des paiements. J'ai écrit ce livre parce

que je suis convaincu que viser la liberté financière dès 45 ans est la meilleure décision financière que tout jeune adulte puisse prendre.

Je te propose dans ces pages un chemin, un *pattern,* une façon de mettre les chances de ton côté. Pas pour devenir une machine à imprimer des billets. Juste pour te faire une place à toi et réaliser ce qui te tient à cœur sans pelleter des nuages.

Ce livre ne contient pas de solutions miracles. Je ne te donnerai pas la recette du pâté chinois de la réussite financière en trois étages faciles. Si tu cherches une recette miracle, ferme ce livre et achète-toi un billet de loto, marie-toi à une personne multimillionnaire ou attends ton gros héritage d'un oncle inconnu du Congo.

Ce n'est pas non plus un recueil de trucs pour épargner. Si ça t'intéresse de remettre tes dépenses en question, je t'invite à lire mon premier livre.

Je te propose plutôt un plan de vie qui s'inscrit dans une perspective financière, une démarche sur la manière d'envisager ton avenir en tenant compte des règles du jeu du monde fiscal et économique en vigueur au Québec et au Canada.

Cette démarche, c'est le plan VEI. Si tu rejettes ce plan ou si tu négliges de le suivre pour une raison ou pour une autre, tu as peu de chance de faire ta place. Si tu l'adoptes et fais des choix en conséquence, tu n'as pas de garantie, mais tu fais de ton mieux pour faire ta place, à ta hauteur.

1
LIBERTÉ 45

Le discours qu'on te martèle depuis que tu es né, je le connais. J'ai entendu le même.

— Étudie.
— Découvre le monde. Les voyages forment la jeunesse !
— Réalise de grandes choses : tu es unique.
— *Sky is the limit !*
— Trouve l'âme sœur.
— Achète une maison.
— Fais des enfants.
— La famille et les belles valeurs, c'est ça qui importe.
— Le bonheur, c'est la santé.

On t'a répété mille fois plutôt qu'une ce que tu devrais vouloir dans ta vie et tu as fini par y croire. Mais as-tu déjà su ce que tu voulais, toi ?

Tu veux savoir ce que je pense ? Même si la carrière est très valorisée socialement, elle ne peut pas être un objectif en soi. Ce que tu dois viser dans la vie, c'est un excellent « rendement-qualité-prix ». Pas le prestige pour le prestige, ni l'argent pour l'argent, ni avoir des biens pour les montrer. Tu dois avoir un but fondamental

qui détermine tes actions. Un but qui est valorisé non pas par la société, mais par toi-même. Sinon, le vrai prix à payer dans ta vie, ce sera la perte de sens, et ça, c'est coûteux.

Se donner le pouvoir

Liberté 45 n'est pas une lubie de mon esprit, mais bien le résultat d'une longue réflexion. Suis-je fou ? Un peu parfois. Souvent même. Mais ne t'en fais pas, on peut être un peu fou et avoir de bonnes réflexions.

Je vis dans une société qui a renoncé depuis longtemps à parler de notre système inventé. Mais, tel un Jedi sans sabre laser, j'ai pris le parti de parler d'argent, pour le meilleur et pour le pire. Quitte à me faire cataloguer comme promoteur du capitalisme ou à me faire pointer du doigt. Ce dont je suis certain, c'est qu'il existe une logique économique à suivre.

Produits, services, idées : on veut me vendre de la « marde » chaque jour. Le terme est cru, je l'assume. Je viens du réel et je refuse qu'on transforme le mot « marde » en version édulcorée de « matière organique brune essentielle à la vie ». De la marde reste de la marde. Quand on essaie de t'enlever ta liberté en te disant d'en acheter, c'est pour que tu continues d'en manger toute ta vie.

La liberté financière donne la capacité de faire les choses que l'on apprécie et de dire non à celles qui nous répugnent. La marde, on peut alors choisir de l'éviter.

Prendre une année sans solde ? Changer d'emploi ou de carrière ? Travailler moins ? Partir en voilier pendant deux ans ? Refuser un contrat d'un client payant ou une promotion qui ferait monter ton niveau de stress ? Ce que permet la liberté financière est variable pour chacun, mais le sentiment d'accomplissement qu'elle procure est universel.

Liberté 45, **c'est prendre le contrôle de sa vie financière pour se donner la liberté. Dès 45 ans, prendre une pause professionnelle ou réorienter certains choix de**

vie.

Personnellement, je souhaite rester actif professionnellement et conserver ma liberté d'action. Je ne trouve pas particulièrement excitant d'accumuler de l'argent. À mes yeux, c'est vide de sens. Ce que j'aime par contre, c'est jouir de ma liberté et avoir la paix d'esprit – et j'y arrive grâce à l'aisance financière.



La liberté financière, c'est aussi un gros filet de sécurité. Personne n'est à l'abri des malchances, de la maladie, de l'épuisement personnel ou professionnel, mais avec la liberté financière, si tout va bien, tu te retrouves dans une situation confortable relativement rapidement. Et si le malheur frappe, tu as les coudées franches pour réagir. Sur le plan rationnel, ça demeure la bonne décision à prendre.

Pourquoi 45 ?

Après avoir passé des années à faire des calculs à des fins fiscales ou financières et avoir pesé le pour et le contre, j'en suis venu à la conclusion que 45 ans, c'est l'âge de la liberté. Autrement dit, **ton but est d'avoir du pouvoir sur ta vie à la hauteur de tes capacités. Et c'est à 45 ans que tu peux espérer y arriver, si tu as un plan.**

À 25 ans, on est en forme, on a du temps, mais on manque de ressources financières. À 65 ans, le corps est plus usé, et le temps est compté !

À 45 ans, on est « encore jeune », mais pas tant que ça. Nos enfants devraient être plus autonomes. On n'a plus à faire nos preuves et à multiplier les efforts comme en début de carrière, mais on peut encore s'accomplir professionnellement pendant une vingtaine d'années encore. C'est l'âge parfait pour profiter de sa liberté.

Ça prend un plan

Je te le dis sans détour : **ne pense pas faire ta place en ce monde juste en cherchant à équilibrer ta rémunération d'emploi annuelle et tes dépenses. Tu vas te planter.** Ce plan n'est tout simplement pas suffisant. La vie coûte une fortune. Tout se complexifie, tout s'alourdit.

Autre erreur : en voyant ta facture en dollars nets et en la comparant à ton revenu annuel brut, tu te plantes. Commence à faire une

distinction entre ta rémunération annuelle en dollars *bruts* et ta rémunération en dollars *disponibles* (après impôt et autres retenues). Quand tu dépenses, tu dépenses des dollars disponibles, lesquels sont beaucoup plus difficiles à gagner que des dollars bruts. La facture est vraiment plus élevée que tu ne peux le soupçonner. La vie coûte une fortune en dollars disponibles, alors le plan, c'est d'en avoir.



Tant qu'à parler d'impôt, si tu n'y fais pas attention, tu ne profiteras pas des cadeaux que les gouvernements sont prêts à te faire, sauf si tu vis une réelle précarité financière. Comprendre les règles fiscales et les faire travailler pour toi, c'est dans le plan !

En matière de gestion financière, si tu fais comme les autres (te contenter d'un revenu non optimisé, vivre au-dessus de tes moyens, ne pas penser au futur, etc.), tu vas arriver au même résultat que les autres (la course perpétuelle au prochain paiement, la retraite à 65 ans, etc.). C'est fataliste ? Non, c'est une réalité statistique, économique et financière. Ça ne peut pas être ton plan.

Lorsque je travaillais pour une firme comptable, il était très à la mode de tenter d'obtenir le titre de Chartered Financial Analyst (CFA), une certification professionnelle mondialement reconnue en finance. J'ai fait comme presque tous les collègues de mon bureau et je me suis

inscrit à l'épreuve, moyennant un paiement de 1000 $ US sur mon salaire de

39 500 $ CA. Comme le dit le dicton : *Qui trop étudie mal rentabilise.* (OK, *qui trop embrasse mal étreint…* Bah ! c'est le même principe.) Une décision irréfléchie. Je n'avais aucun intérêt réel à obtenir ce titre. Cela ne correspondait pas à mon désir profond ou à mes objectifs. Je n'avais pas de plan. Je jouais au mouton.

Je n'ai jamais terminé la formation. Pourquoi je te parle de ça ? Parce que parfois, on essaie trop de copier son voisin sans se demander ce que l'avenir nous apportera. On n'est pas honnête avec soi, on fonce tête première sans se demander si notre démarche est logique. Pourquoi ? Parce que c'est le chemin de la victoire du collègue, de l'ami ou d'une personne inspirante. Mais ce ne sera pas le nôtre.

Pendant que mes collègues visaient la spécialisation, voire la surspécialisation, je visais la polyvalence et la diversité. Aujourd'hui, je peux dire que la trajectoire différente que j'ai empruntée a été la bonne pour moi. Quand tu veux copier le succès du collègue, de l'ami ou du compétiteur, tu fais une erreur : tu veux devenir une sorte de franchisé du succès de l'autre. Tu veux copier une recette gagnante. Mais tu n'as pas la même personnalité ni les mêmes aptitudes et tu ne te trouves peut-être pas dans la même situation.

La réussite n'est pas garantie, mais si tu as un plan, elle est plus probable.

Liberté 45 : la divergence

La liberté 45, c'est prendre le chemin, beaucoup moins fréquenté, de l'optimisation de sa vie financière.

On ne devient pas libre financièrement autour de 45 ans sans faire des choix différents de ceux que font la majorité des gens. Je ne parle pas d'être cheap ni de mettre sa vie sur pause. Je ne parle pas non plus de chercher à faire un coup d'argent. Je parle d'appliquer une discipline financière, d'opter pour un mode de vie.

Pour atteindre la liberté 45, tu dois d'abord avoir des objectifs d'épargne élevés durant la vingtaine et la trentaine. **L'idée, c'est de piler des liquidités pendant que tes obligations sont raisonnables pour le jour où elles seront plus grandes.**

La vingtaine est la meilleure période pour profiter de l'effet magique du temps sur les placements. Plus tu investis tôt, plus tu as de chances d'obtenir du rendement sur ton investissement. Oublie le gros ensemble patio à 8000 $ ou la voiture de l'année. Prends plutôt le parti d'épargner et d'investir, et ton rêve de liberté deviendra possible.

Vers 45 ans, si tu as fait tes devoirs (épargner suffisamment et faire les bons choix d'investissement), tu pourras cesser d'épargner durant deux ou trois ans, ou épargner moins parce que ton **actif net** (ce que tu possèdes moins ce que tu dois) sera suffisant. Le rendement de tes placements suffira à remplacer ton épargne mensuelle. Bref, épargner sera alors facultatif. Quand c'est une question de choix et non d'obligation, ça devient facile. Quarante-

cinq ans… ce n'est pas un âge pour se castrer financièrement, mais un âge pour vivre sereinement.



Qui sait, peut-être même que lorsque le rendement de ton épargne deviendra plus intéressant que ta rémunération annuelle, tu auras déjà atteint une certaine liberté financière. Quand on peut générer 40 000 $ de revenus de placements annuels, on peut se demander si ça vaut la peine de se saigner au travail. Tu crois que c'est une utopie ? Pour plusieurs oui. Pour d'autres, c'est simplement le fruit de bonnes décisions combinées avec le facteur temps.

Compte tenu des règles fiscales et de l'effet du temps sur les placements, j'ai compris qu'à 45 ou 50 ans, il est temps de ralentir la cadence et de réaliser les projets qui nous tiennent à cœur. **À cet âge, on devrait avoir atteint l'apogée de sa carrière et amorcer le plan de transition vers la « retraite financière ».** C'est ça, le plan.

On peut alors commencer la grande décroissance pour réduire le stress de la vie professionnelle, celui qui use le corps et l'esprit. Les plus chanceux vivront cette décroissance en faisant une activité professionnelle qui les passionne. Les autres attendront la grande libération finale à 65 ou 70 ans, mais leur corps aura pris un coup de vieux comme on dit.

Pourquoi faire tout ça ?

Parce que la vie est un énorme regroupement de jeux de Monopoly où chacun joue sur sa planche. La liberté 45, c’est le plan de la sortie de prison sans frais.

2
LES LEÇONS DE LA COVID-19

Qui peut se vanter de l'avoir vue venir, celle-là, hein ? Au début de mars 2020, on parlait de pénurie de main-d'œuvre, de pénurie de logements, d'effervescence boursière, de croissance économique, de surchauffe du marché immobilier, de l'intérêt pour l'entrepreneuriat… Et puis bang ! La COVID-19 est venue bouleverser toute la planète. Ce qu'on tenait pour acquis nous a soudainement semblé plus fragile. On a reçu un coup de pelle en pleine face… et on ne comprenait pas d'où il venait.



Du jour au lendemain : fermeture des écoles, des commerces, de certains secteurs, de beaucoup d'établissements, et appel au confinement généralisé. Cette situation a entraîné des conséquences économiques dramatiques, à commencer par des pertes d'emplois massives.

Les gouvernements ont aussitôt instauré des mesures de soutien temporaires, notamment la fameuse Prestation canadienne

d’urgence (PCU), une aide financière imposable dont une partie des Canadiens semblent avoir abusé, mais aussi des subventions aux entreprises et aux locateurs d’immeubles commerciaux, des aides aux locataires, etc.

En fait, les mesures gouvernementales ont été si nombreuses qu’on a perdu le fil.

La pandémie est survenue pendant la rédaction de ce livre. Et alors ? **Alors, elle a prouvé la pertinence du modèle liberté 45.** Elle a montré la nécessité de prendre encore plus au sérieux les risques liés à la capacité de l’individu de générer des liquidités. Et l’importance de prendre conscience que la réalité du marché du travail peut changer en un éclair, que ce qu’on tient pour acquis peut devenir futile et que ce qui a de la valeur aujourd’hui – comme un bureau au centre-ville – peut se transformer en un fichu désavantage –, par exemple si le télétravail est tout à coup perçu comme une solution miracle.

On peut tirer des leçons de cette pandémie.

1re leçon : l’accès au monde du travail n’est plus garanti

La COVID-19 a changé une donnée importante dans l’équation de la liberté financière : la perte de la liberté incontestable de travailler ou de gérer une entreprise. Les gouvernements ont littéralement fermé des secteurs de l’industrie pour le bien collectif. Qui plus est, ils ont clairement mis en place une hiérarchie arbitraire de ce qui est

dorénavant considéré comme un commerce essentiel ou non. Du jour au lendemain, les travailleurs de divers secteurs ont perdu la liberté de travailler. Plus important encore, ils devaient dire adieu à certaines entrées de liquidités qu'ils croyaient relativement assurées. Jusque-là, on pouvait affirmer : « Si je perds mon emploi, je ferai autre chose. »

Mais la COVID-19 a changé la donne : on a perdu confiance. **D'où la nécessité d'avoir un coussin. Un %$#% de gros coussin.**

Personnellement, durant les quelques mois de 2020 où une partie de mes activités professionnelles ont été suspendues en raison de la pandémie, je me sentais tout de même privilégié. J'avais encore 60 % de mes revenus et un bon coussin en actifs. En réalité, j'aurais pu, parce que j'applique le plan VEI depuis longtemps, regarder la parade jusqu'à la découverte du vaccin. Et ça, en toute honnêteté, ça m'a rendu vraiment zen. Ne pas avoir l'obligation de gagner de

nouveaux revenus, ça soulage grandement. Bon, si j'avais eu 25 ans, j'aurais probablement fait une crise de panique, conscient que l'avenir semblait un peu trop teinté de brun…



Chose certaine, j'ai toujours cru que ce serait la maladie qui m'enlèverait un jour la capacité de gagner certains revenus. Mais non, ce fut une pandémie. Rien de moins. Mon objectif liberté 45

m’avait quand même amené à la bonne place, dans une position confortable, puisque j’avais suffisamment de liquidités pour laisser passer la tempête.

2e leçon : les secteurs d’activité ne sont pas tous égaux face au risque

À mon avis, le constat le plus effroyable pour le travailleur est le changement draconien du niveau de risque relatif à son choix de carrière. Un jeune de 18 ans qui décidait en 2015 de devenir comédien était évidemment soumis à un risque important : la précarité du métier en lien avec l’offre et la demande. Dans ce métier, il y a beaucoup d’appelés et peu d’élus, sans compter les rôles offerts dans un *casting* peu payant. C’est le genre de choix de carrière que les parents évaluent avec inquiétude en se demandant sérieusement quel sera le plan B de leur fils ou de leur fille. En 2020, la situation s’est aggravée.

Pendant la fermeture des lieux de diffusion culturelle causée par la pandémie, toute personne qui travaillait directement ou indirectement dans l’industrie du spectacle était en droit de se rouler en boule dans sa douche en vidant six fois le réservoir d’eau chaude. Pas de théâtre, pas de série dramatique, pas d’événements corporatifs. Rien ! Même l’humoriste populaire prêt à amorcer sa nouvelle tournée en a pris pour son rhume. Peu importe la situation au moment où vous lirez ces lignes, les artistes des arts de la scène doivent maintenant composer avec un risque d’affaires relatif plus élevé.

Ce n’est toutefois pas le cas pour tout le monde. L’épicier a vu son chiffre d’affaires augmenter en début de pandémie à cause de la fermeture massive des restaurants. Ses coûts d’exploitation ont augmenté, le temps de mettre en place les mesures d’hygiène requises, mais son commerce est demeuré ouvert en tant que service essentiel. Quant au programmeur informatique, il est allé programmer à la maison. Le comptable a fait du télétravail. Et le prof du primaire a continué d’être payé par l’État, et ce, peu importe s’il avait des élèves ou non dans sa classe.



De toute évidence, les secteurs ne sont pas tous égaux face à la pandémie. Il faut en tenir compte quand on crée sa valeur – première règle du plan VEI. **Selon le secteur d’emploi où l’on choisit d’évoluer, on peut courir un plus grand risque d’être temporairement incapable de générer de la valeur.** Or, générer de la valeur est nécessaire à l’épargne et à l’investissement.

Puisque l’investissement génère plus de rendement à long terme, enlever deux ou trois années de forte productivité en début de carrière peut faire chavirer le modèle d’affaires assez vite. Pensons notamment à l’industrie du voyage et du tourisme qui passe un mauvais quart d’heure… pour ne pas dire une mauvaise heure !

3e leçon : le télétravail va changer la donne

Le télétravail s'est avéré une mesure de confinement miracle pour certains employeurs. Et comme ils ne pouvaient pas attendre le vaccin pour reprendre leurs activités, ils ont continué de compter sur le travail à distance pour minimiser les déplacements. C'est même devenu une solution permanente pour certains employés. Twitter, par exemple, a annoncé que le télétravail serait désormais la norme pour certains de ses employés. Le cégep Ahuntsic se préparait quant à lui pour une session à distance.

Il aura peut-être fallu une pandémie pour voir patrons, employés, syndicats et propriétaires marcher main dans la main, liés par un même but.

Cette montée du télétravail pourrait avoir des **conséquences à long terme** à bien des égards.

1. Sur le secteur immobilier

Qu'on soit à Montréal, Toronto ou New York, le télétravail pourrait, à long terme, entraîner un déplacement massif des employés des tours de bureaux vers le confort de leur foyer. En somme, on libère des locaux pour bureaux dans les grands centres pour utiliser les résidences des travailleurs, lesquelles étaient inoccupées pendant la journée jusque-là. On imagine l'impact à la baisse sur le prix de location au pied carré et la valeur des immeubles de bureaux. Il y aura moins de demande et, possiblement, de l'espace libre. Les prix sont appelés à chuter.



En même temps, il pourrait se produire, par crainte d'une prochaine pandémie, une désaffection des bâtisses collées, des entrées partagées et des corridors communs qu'on trouve abondamment dans les grandes villes et qui sont propices à la propagation des virus. On peut imaginer que les immeubles dotés d'une cour ou d'un espace extérieur en ville ont tout à coup subi une plus-value.

Si on fantasme un peu, l'attrait de vivre dans une métropole pourrait diminuer au bénéfice des banlieues et des quartiers moins centraux. Par conséquent, la valeur de l'immobilier résidentiel pourrait varier aussi, tout comme celle de l'immobilier commercial dans certains secteurs. On nage dans l'incertitude, mais on imagine les bouleversements à venir.

Ironiquement, ces changements soutiennent le principe d'arbitrage géographique exposé au chapitre 16 selon lequel une propriété à la campagne ou dans un secteur moins onéreux est attrayante à un certain moment dans notre parcours de vie. C'est encore plus vrai là où le réseau Internet à très haute vitesse est offert.

2. Sur le secteur des technologies informatiques

Les entreprises technologiques vont sauter sur l'occasion pour créer des produits et services permettant de soutenir le travail à distance. On n'a qu'à penser à l'application Zoom qui s'est mieux fait connaître pendant la pandémie pour les réunions à distance et les

rencontres sociales de même type. La sécurité informatique est aussi un secteur qui pourrait gagner en importance. Par exemple, une compagnie comme Microsoft pourrait profiter de la crise de la COVID-19.

Il suffit donc d'un « tout petit virus » pour détruire ou faire évoluer considérablement un modèle d'affaires. La COVID-19 a éveillé la prudence en affaires et revalorisé les liquidités disponibles.

3. Sur les employés

En plus de diminuer leurs déplacements vers les centres urbains, les employés pourraient recevoir une allocation pour compenser l'espace de travail qu'ils doivent financer à la maison. L'éloignement physique pourrait aussi porter atteinte à leur sentiment d'appartenance envers leur employeur, tout comme à leur avancement. Difficile de se faire valoir dans un groupe à distance lorsque les discussions de corridor et les rencontres fortuites ne sont plus possibles.

Le télétravail pourrait déplacer les travailleurs et tout l'écosystème qui les nourrit. Voilà une perspective peu attrayante pour les travailleurs qui avaient concentré le risque d'affaires dans un seul secteur à risque. Le propriétaire d'une tabagie au centre-ville de Montréal pourrait y perdre son latin.

Un travailleur tirant des revenus de plusieurs sources distinctes pourrait y voir une façon de « se pondérer différemment » dans un secteur ou un autre en fonction de son évolution. Ce que je veux

dire, c'est que le travailleur pourrait vouloir tirer 30 % de ses revenus d'un secteur risqué en 2021, par rapport à 60 % du même secteur en 2020. En revanche, un entrepreneur qui a mis tous ses œufs dans un restaurant de déjeuners pourrait voir fondre la valeur de son fonds de commerce.

Réévaluer sa capacité de prendre des risques

Pourquoi cette logorrhée ? Pour dire que **le risque a changé, et la valeur des emplois et des services aussi.**

Par exemple, pendant la suspension des soins personnels occasionnée par la COVID-19 au printemps 2020, le dentiste a été limité dans ses actions, mais ça n'a rien changé au fait qu'il devait continuer à payer sa clinique et ses équipements. Il courait donc plus de risques, car il n'avait pas les liquidités mensuelles habituelles pour payer ses équipements.

En outre, la nouvelle réalité de son secteur nécessitera plus de coûts opérationnels. Et ses clients continueront à avoir besoin de soins malgré tout. Dans un tel cas, il devra se poser la question suivante : « Est-ce que je me sens capable d'adapter ma tolérance aux divers risques qui se pointent le bout du nez dans mon secteur d'affaires ? » Et il devra également évaluer cette sous-question : « Mes clients seront-ils capables de payer plus cher pour un même service afin de compenser tous ces changements soudains ? »

On a vu que l'expérience entrepreneuriale était une bonne façon de générer de la valeur, sauf que trouver un modèle d'affaires rentable

pouvant survivre à un *shutdown* de l'économie, ce n'est pas une mince affaire ! Surtout quand on est en période de démarrage.

Les entreprises établies ont plus de jeu pour s'adapter à un tel événement parce qu'elles ont souvent des réserves de liquidités et une marge de manœuvre financière. Les entreprises en démarrage sont au contraire menacées par le manque de liquidités inhérent à la période d'introduction et de croissance. Elles qui devaient déjà gérer les menaces propres à l'industrie, elles doivent maintenant tenir compte du fait que des menaces plus globales sont désormais possibles.



Le plan VEI, ton assurance tous risques

Comme on a pu le constater, le plan VEI est comme ton assurance pandémie. Génère de la valeur et tu pourras construire ton coussin grâce à l'épargne massive qu'elle te permettra de faire. Tu trouveras ça drôlement plus facile alors de faire des investissements sans te priver d'un mode de vie agréable mais raisonnable. On ne parle donc plus de prévoir le choc de la retraite, mais de prévoir l'imprévisible. En d'autres termes, **ton fameux coussin te permettra d'être en excellente posture financière à la mi-quarantaine et même de parer à l'imprévisible d'ici là.**

Le monde change, à tout moment et pour toutes sortes de raisons. La pandémie est un exemple parmi tant d'autres. La seule constante est que rien n'est acquis. Aussi bien être prêt à tout.

Je pense aussi aux innovations technologiques qui viendront carrément rayer de la carte certains emplois : l'intelligence artificielle, la robotisation, l'automatisation, l'imagerie numérique… Comme une carrière de 40 ou 45 ans, c'est long, très long, l'objectif de liberté 45 et l'application du plan VEI créent une protection contre la désuétude de sa profession ou sa propre désuétude, voire sa propre usure. On surestime souvent la capacité de notre corps ou de notre esprit de soutenir le même rythme de travail d'une année à l'autre. Parfois, on trébuche, parfois, on n'a plus l'énergie nécessaire pour continuer.

Si tu perds de la valeur marchande en milieu de carrière pour une raison ou une autre, au moment où tu as justement atteint une certaine liberté financière grâce au plan VEI, la pression sera nettement moins grande. Tu ne seras pas obligé d'accepter n'importe quelle condition pour revenir sur le marché du travail au plus vite et à n'importe quel prix.

Appliquer le plan VEI peut aussi amener un avantage d'un autre ordre. Durant la pandémie de COVID-19, le gouvernement fédéral de Justin Trudeau a mis en place une foule de mesures d'aide en décidant hâtivement qui devait être aidé. Il a considéré que la personne qui perdait du salaire s'appauvrissait et qu'elle était dans le besoin. Ça m'a fait sourire. Imagine, **un millionnaire qui aurait eu de quoi vivre pendant 15 ou 20 ans grâce à ses placements, mais qui aurait perdu un emploi qu'il occupait pour se divertir ou s'occuper, aurait très bien pu être soutenu financièrement**

par une mesure pourtant dite d'urgence. Le gouvernement fédéral lui aurait envoyé un chèque de la Prestation canadienne d'urgence (PCU). Ironique, non ?



Dans le cas d'une pandémie, l'adepte de la liberté financière – qui est pourtant celui qui s'est le mieux préparé contre les imprévus –, n'ayant plus nécessairement un énorme salaire à 45 ou 50 ans, peut ainsi devenir un citoyen officiellement « moins favorisé » aux yeux de nos bons gouvernements. Une chance que le ridicule ne tue pas.

À l'inverse, en nous privant temporairement de certaines libertés individuelles, la pandémie de COVID-19 a fait réaliser à plusieurs que même quand ils jouissent de leur pleine liberté, ils peuvent être prisonniers des obligations financières qu'ils se sont eux-mêmes imposées à cause de leur parcours de vie et de leurs choix personnels. Car c'est ultimement notre mode de vie qui détermine notre capacité ou notre incapacité de réagir. **Adopter les trois règles du plan VEI, c'est viser cette précieuse indépendance financière qui nous offre une assurance tous risques. Pandémie ou pas.**

Encore une fois VEI, VEI, VEI, VEI, VEI… un réflexe pavlovien qu'il faut développer dès l'âge de 20 ans.

3
LE PLAN VEI

Je n'ai pas imaginé le plan VEI de la même façon que le docteur Emmett Brown a imaginé le convecteur temporel. Ça ne m'est pas venu sur un coup de tête ni à partir d'une illumination qui m'aurait fait rencontrer un fiscaliste extraterrestre. Non, ça n'a rien à voir avec ce genre de folie.

Le plan VEI, c'est simplement l'explication de la stratégie qui peut coller à tous ceux qui ont « réussi » leur vie économique. Je mets des guillemets parce qu'il est inutile d'accumuler de l'argent si ce n'est pas dans le but d'atteindre la liberté financière. Si on veut s'acheter le droit de dire « j'en ai assez de cette course débile à la prochaine paye », il faut d'abord apprendre les règles du jeu et bien jouer ses cartes.

Avec les années, j'ai compris que la fiscalité allait me faire travailler comme une bête si je n'apprenais pas à jouer du mieux que je pouvais avec elle. Surtout, j'ai observé. Les comportements, les choix, les décisions financières de tout un chacun. J'ai constaté que dans l'ensemble, les gens qui accèdent à la liberté financière ont adopté une série de stratégies similaires. Ce sont ces stratégies qui forment les trois règles du plan VEI.



Quiconque veut atteindre la liberté financière à un moment donné doit suivre ces trois grandes règles.

Pas une ou deux règles, mais bien les trois. Les gens libres ont appliqué cette approche, consciemment ou non. En fait, appliquer les trois règles n'est pas une garantie de succès, mais ne pas appliquer l'une d'elles mènera presque assurément à l'échec du plan de liberté 45 pour le commun des mortels.

L'idée, c'est d'accumuler le plus vite possible un patrimoine important. Pour y arriver, tu t'arranges pour valoir cher sur le marché du travail. Comme tu seras payé adéquatement, tu pourras épargner et investir à la bonne place (qui est variable pour chacun) afin d'obtenir un très bon rendement. Ton but, c'est qu'au bout de deux décennies, tu laisses tes placements travailler à ta place. Et durant tout ce parcours et jusqu'à la fin de tes jours, tu t'organises pour mettre ton magot le plus possible à l'abri de l'impôt (légalement), sinon, c'est comme construire une maison et y lancer un cocktail Molotov.

Règle n^{o} 1 : Fais augmenter ta Valeur

Faire augmenter sa valeur, c'est le but de n'importe quel jeu de société. Il faut devenir plus dominant ou moins dominé pour aspirer à gagner la partie. Même principe avec ta vie : tu dois te bâtir une

valeur marchande intéressante dans le but d'occuper une position avantageuse par rapport à tes voisins.

Pour que tu sois libre, il te faut un gros actif qui travaille pour toi – l'**actif** étant l'ensemble de ce que tu possèdes. Il te faut d'abord accumuler cet actif grâce à l'épargne ou à un projet d'investissement. Pour y arriver, tu dois gagner de bons revenus. Pour gagner de bons revenus, il faut que quelqu'un veuille te payer pour profiter de ta valeur. Alors voilà, pour faire ta place, tu dois d'abord faire augmenter ta valeur.

Le prix du billet

N'importe quel produit, service ou individu ayant quelque chose d'unique pour lequel quelqu'un est prêt à payer possède une valeur marchande qui peut varier de faible à stratosphérique. Un bon exemple : un restaurant. Si les clients sont prêts à payer 15 $ pour un verre de vin dans un endroit et 8 $ dans l'autre, c'est que la valeur de chacun de ces endroits est différente. Le premier ayant une plus grande valeur, il dégage plus de marge.

Il en va de même pour les individus. Un acteur ayant connu du succès par le passé peut exiger plus cher pour son prochain projet. Un conférencier qui a déjà reçu 200 $ pour une conférence peut désormais exiger 5000 $ pour un événement similaire en raison de la notoriété qu'il s'est bâtie au fil du temps. Un humoriste commence dans les bars à un salaire de crève-faim (parfois deux bières pour un numéro) et finit par remplir une salle de 1000 places à 40 $, 80 $ ou 100 $ le billet. Tous ont fini par acquérir une valeur élevée.

Par exemple, un décrocheur (qui a une faible valeur marchande – j'ai bien précisé « marchande » sur le marché de l'emploi !) pourrait décider de s'inscrire à l'École nationale de l'humour dans le but de devenir le prochain Louis-José Houde (qui a une grande valeur marchande).

Pourquoi Louis-José Houde ne se vend-il pas au même prix que Louis T ? Pourquoi Lise Dion se vend-elle plus cher que Katherine Levac ? Parce que leur valeur marchande est liée à leur capacité de répondre à ce qui est apprécié par un grand nombre de clients, à leur expérience ainsi qu'à diverses circonstances économiques et socioculturelles (par exemple, l'âge de leur public cible et les revenus de celui-ci). Il y a une part de hasard et d'adéquation entre les « besoins » du public à un moment donné et l'offre de l'humoriste. Chose certaine, toutes ces personnes ont créé leur propre valeur marchande.

Lise Dion a sauté dans le vide, elle a bûché, travaillé, répété, accepté des petits contrats pas payants pour tester son matériel. Elle a réussi à marquer l'imaginaire. Elle a sa spécificité, son *casting,* son humour. Avec le temps, elle a réussi à s'attacher un large public. Elle peut donc vendre son expertise (son humour) à prix fort. Si elle avait continué de vendre des beignes, elle n'aurait pas acquis la même valeur marchande.

Gagner du temps de glace

Chaque recrue d'une nouvelle cuvée de l'École nationale de l'humour ne peut pas obtenir le même succès. Pour les centaines de

diplômés de l'histoire de l'ENH, la réussite est variable. C'est comme dans la Ligue nationale de hockey : il y a des joueurs de premier trio, de quatrième trio, des joueurs sur le banc et d'autres qui ne feront jamais carrière, même dans les ligues mineures. Peu importe la carrière que tu choisis, tu dois viser à devenir un joueur qui aura du temps de glace de qualité.

Au début de 2006, à l'âge de 26 ans, je suis devenu consultant indépendant. Je suis passé d'un salaire annuel de 55 000 $ à des heures régulières facturées 70 $ l'heure. De salarié recevant un salaire fixe à consultant payé à l'heure, c'était un saut majeur. Temporaire, mais majeur. À ce moment-là, devenir travailleur autonome était pour moi un *no brainer.* J'acceptais de faire une tâche que peu de gens voulaient faire parce que ça me permettait d'augmenter ma marge de négociation, d'enrichir mon CV et de me différencier rapidement. Résultat : j'ai doublé ma paye et réduit mes heures de travail.



Quand on offre quelque chose d'unique, le client ou l'employeur est prêt à payer pour s'en prévaloir. Tu verras, rien n'est plus jouissif sur le plan économique que d'avoir le gros bout du bâton. Si, par exemple, tu poses de la brique et que ta liste de clients potentiels est si longue que tu peux demander « trop cher » pour une simple réparation, le client n'aura pas le pouvoir de

négocier le prix parce qu'il y a peu de chance qu'il puisse faire le travail lui-même ou qu'il trouve les ressources ailleurs pour effectuer les travaux.

C'est vrai que certains métiers encadrés par des lois ou des conventions collectives faussent la donne : le tarif horaire est plus élevé que celui qui aurait cours en l'absence d'encadrement légal. Mais quand on a besoin de lois ou de conventions collectives pour assurer sa rémunération, c'est que la valeur du service qu'on rend n'est pas suffisante ou assez reconnue. Je ne porte pas de jugement, je parle uniquement de la logique de marché, aussi triste soit-elle.

À l'inverse, si on a une faible valeur sur le marché du travail, on est alors voué à devenir un instrument ou une victime du système économique. Je sais, ces mots peuvent choquer, mais la vie est injuste. On n'a pas tous le même capital de départ ni les mêmes avantages génétiques, on ne vient pas tous du même milieu et on n'est pas responsable de beaucoup d'autres différences. Tout cela est vrai, sauf que tu peux quand même améliorer ta valeur marchande.

Pour faire augmenter ta valeur, tu dois développer ton potentiel au maximum en misant sur tes habiletés naturelles et tes efforts dans le but de te démarquer sur le marché du travail. C'est la seule manière d'obtenir rapidement une rémunération élevée, qui deviendra ton tremplin vers l'autonomie financière.

Pourquoi un joueur des Canadiens peut-il gagner cinq millions de dollars par année, tandis qu'un commis doit se contenter du salaire

minimum ? Une seule raison : leur valeur respective sur le marché du travail.

On peut apprendre le métier de commis en quelques semaines seulement, tandis que le talent et les aptitudes du joueur de hockey professionnel résultent d'au moins 15 années d'efforts, d'entraînement, de pratique, de discipline, de bons choix alimentaires, de camps de hockey et d'investissements financiers. Ce qu'offre le premier, beaucoup de gens peuvent le faire aussi ; mais l'athlète, lui, est unique. Leur rémunération, faible dans le premier cas et spectaculaire dans l'autre, reflète cette différence.

Une équipe de la Ligue nationale est prête à payer pour embaucher tel joueur de hockey professionnel parce que cet athlète ne peut pas être remplacé facilement : sa grande valeur est le fruit d'un long processus d'amélioration continue. On ne peut pas décider à 16 ans de devenir un Connor McDavid.

Même chose pour un médecin. Le diplôme de médecine est l'aboutissement d'un processus amorcé des décennies avant la première paye. On ne peut pas « fabriquer » un médecin en six mois, mais un commis est parfois opérationnel dès sa première journée de travail. Le premier est mieux rémunéré à cause de sa valeur unique. J'insiste encore une fois sur ce mot : valeur.

Chose certaine : si tu ne travailles pas à faire augmenter ta valeur, tu ne peux pas espérer atteindre la liberté financière. À moins, bien sûr, de gagner le gros lot ou de profiter d'un avantage économique « non mérité » tel qu'un héritage ou un mariage avec une personne bien nantie, ce qui équivaut à être frappé par la foudre

de la richesse instantanée ou, pour la plupart des quidams, à rêver en couleurs.

Chacun sa route

Sortir de sa zone de confort, ça fait partie du cheminement qui permet de se démarquer, donc de monnayer sa valeur. Si tu restes collé à ce qui est facile et accessible, comme placer des produits sur les tablettes d'une pharmacie, tu te buteras à la pauvreté parce que d'autres vont en profiter pour progresser pendant ce temps-là. Garde en tête qu'en dehors du nid parental, le monde est difficile et en compétition constante. C'est chacun pour soi.

Évidemment, il revient à chacun **de trouver comment faire augmenter sa valeur.** Sur le marché du travail, trois chemins professionnels t'offrent le moyen d'y arriver. J'y reviendrai plus en détail au chapitre 7, mais une chose est sûre : tout ce que tu peux faire pour te démarquer à un jeune âge a un effet cumulatif.

Prenons deux jeunes de 20 ans. Profil semblable, même parcours scolaire jusque-là.

L'un regarde des séries sur Netflix à longueur d'année, l'autre apprend une deuxième, voire une troisième langue, perfectionne ses capacités à parler en public, prend des cours à l'université et monte un plan d'affaires. Résultat : le premier stagne tandis que l'autre fait augmenter sa valeur.



Ce processus, qui peut s'étaler sur des décennies, a un véritable effet boule de neige. Que constate-t-on au bout de 30 ans ? Le premier a eu une vie de misère tandis que l'autre est libre. Aux yeux de tous, l'un est une victime et l'autre fait partie des chanceux. En vérité, le premier n'a rien fait pour se démarquer, mais le second a travaillé de longue haleine à se forger une valeur ajoutée.

Oui, il y a une part de chance dans la vie, mais ce n'est pas tout : tu dois aussi développer toi-même ta spécificité de sorte que quelqu'un (patron ou client) voudra payer pour ta personnalité, ton expertise, ou le service ou produit que tu offriras. Ce n'est pas simple et on ne contrôle pas les malchances qu'on subit. On ne contrôle que très peu de phases de son existence. La seule chose qu'on puisse maîtriser : la décision de faire ou non un effort pour créer ou accroître sa valeur.

Si tu ne veux pas être à la merci d'un client ou d'un employeur, tu dois offrir de la valeur. C'est d'ailleurs excellent pour réduire l'anxiété liée au travail. Quand on sait qu'on aura sa place et qu'on aura longtemps une valeur, on dort mieux et on peut avoir un plan.

On comprend un jour qu'on a une bonne valeur marchande quand on peut négocier, quand l'autre partie cède à nos revendications. Pour négocier, il faut que tu saches bien t'évaluer au moment opportun, c'est-à-dire quand tu sens que ton patron ou ton client comprend ta valeur unique. Certaines personnes revendiquent des

hausses de salaire, mais n'ont aucune valeur distinctive aux yeux de l'employeur, alors on les laisse partir.

Mes grands-parents, comme la plupart des gens de leur génération, n'ont pas eu cette chance. Ils ont travaillé pour un employeur sans réelle opportunité de négocier d'égal à égal. Ils ont gagné à peine de quoi payer les dépenses courantes de la famille, quitte à garder le linoléum de la cuisine pendant plusieurs décennies. Ils ont investi le peu d'argent qu'ils ont épargné, mais rien pour partir sur une dérape.

Conserver sa valeur

Une fois qu'on a acquis une certaine valeur sur le marché du travail, il faut la maintenir, l'entretenir. On passe des heures à s'entraîner, à développer ses aptitudes, à préserver la valeur d'un immeuble. Conserver sa valeur sur le marché professionnel est tout aussi important. Comment peut-on étudier à temps plein jusqu'à 23 ans et ne plus faire d'efforts par la suite, pendant des décennies, en pensant qu'on va maintenir sa valeur ?

COMMENT FAIRE AUGMENTER TA VALEUR ?

Dès l'âge de 15 ans, tu devrais commencer à faire augmenter ta valeur marchande. Comment y parvenir concrètement ?

les questions suivantes pourraient te mettre sur de bonnes pistes :

- apprends-tu une autre langue que ta langue maternelle ?
- lis-tu même quand ce n'est pas une obligation ?

- Étudies-tu dans un domaine qui offre de véritables perspectives d'emploi ?
- Sais-tu programmer (coder) ?
- Dans le cadre d'un emploi, vises-tu à devenir gestionnaire ?
- As-tu déjà été responsable d'une équipe à ton travail ?
- Es-tu impliqué dans les activités étudiantes ?
- Pratiques-tu un sport ?
- Cherches-tu à acquérir des certifications ou à obtenir des permis, par exemple une ceinture de karaté, un permis de conduire ou un titre professionnel ?
- As-tu un passe-temps qui te permet de développer une expertise autre que celle de ton domaine d'études ?
- Es-tu curieux ? Te couches-tu le soir en ayant la satisfaction d'avoir appris quelque chose de nouveau pendant la journée ?
- Bricoles-tu un peu ? T'intéresses-tu aux réparations qui devraient être faites là où tu habites ?
- As-tu des projets créatifs en tête ? Prends-tu des moyens pour les réaliser ?
- As-tu déjà été travailleur autonome ?
- Cherches-tu à améliorer tes aptitudes pour parler en public ?
- T'intéresses-tu à tes investissements ?
- Fais-tu partie de groupes d'intérêt ou d'associations ?
- Fais-tu du bénévolat ?
- Choisirais-tu un emploi qui te permettrait de te perfectionner quitte à faire plus d'efforts ?
- Au lieu de te contenter des choses que tu maîtrises, prends-tu les moyens qu'il faut pour en apprendre de nouvelles ?
- As-tu des rêves, des objectifs ou des aspirations en tête ?

Si tu as répondu oui à certaines de ces questions : implicitement, tu es en processus de création de ta valeur marchande.

Si tu as répondu non à toutes ces questions : Tu ne prends pas les moyens nécessaires pour faire augmenter ta valeur. Peut-être es-tu du genre à suivre la parade ? À ne jamais en faire plus que ce qui t'est demandé ou même à en faire moins ? À chercher à te faire payer pour chaque apprentissage ? Si tu as tendance à être passif ou à éviter de faire des efforts, sache que ces attitudes sont de nature à faire baisser ta valeur. Alors, qu'as-tu l'intention de faire à compter de maintenant pour que ça change ?

Pour garder ta valeur, tu dois te tenir à jour, développer sans cesse tes compétences et tes connaissances, conserver l'habitude d'apprendre et de t'améliorer.

Tu dois rester aux aguets pour connaître les besoins dans le secteur d'activité qui t'intéresse ou dans lequel tu évolues : lire pour mettre tes connaissances à jour en permanence, suivre l'évolution technologique, rester à l'affût des changements dans les habitudes de consommation, flairer les besoins, etc.

Règle n^{o} 2 : Épargne massivement

Une fois que tu as acquis une meilleure valeur marchande et réussi à obtenir une rémunération plus élevée que la moyenne des gens de ton âge, ton objectif devient : épargner massivement. Combien ? Réponse : le plus possible !

Je ne parle pas d'un taux d'épargne de 10 %, mais plutôt de l'ordre de 20 %, 30 %, 40 %, voire 50 % de ton revenu brut. Tout dépend de la valeur marchande que tu as réussi à acquérir, donc des revenus que tu as réussi à générer. Plus tes revenus sont élevés, plus tu peux dégager facilement une grande part d'épargne.

La bonne nouvelle, c'est que **plus tu commences à épargner massivement tôt dans ta vie, moins c'est difficile.** La raison est simple : tu n'auras pas eu le temps d'augmenter ton train de vie au même rythme que ton revenu. Et c'est parfait comme ça. Oui, tu peux te payer des petits luxes de temps à autre, mais en maintenant le même train de vie, même si tes revenus augmentent sensiblement, tu peux dégager un très bon taux d'épargne.

Épargner plus de 20 % de son revenu, c'est ridicule ? Eh non ! Pas du tout. Parce qu'épargner, ce n'est pas se priver : c'est bâtir son projet de vie. Quand tu mets beaucoup d'argent de côté pendant quelques années, ton argent finit par te faire vivre. Ton argent finit par t'acheter une vie. Ton argent finit par t'enlever du stress, te donner des vacances, te permettre de dormir. Ça sonne encore « privation » ?

Tu as beau avoir atteint une excellente valeur marchande en vendant ton expertise ou en offrant un produit ou un service, si tu ne réussis pas à épargner significativement, tu peux mettre une croix sur ton indépendance financière. Tu as beau gagner 300 000 $ par année, si tu as un train de vie indécent, tu n'arriveras jamais à épargner suffisamment. Surtout si cette valeur de 300 000 $ est temporaire. Parce que ceux qui ont une bonne valeur font souvent l'erreur de croire qu'elle durera toujours.



Quand ton premier réflexe à la signature d'un nouveau contrat est de t'acheter un VUS à 90 000 $, t'as pas compris. C'est ton choix… J'espère que tu profites bien de ton confort au volant parce que tu viens de le troquer contre ta liberté. Et ça en prend de l'argent brut pour le transformer en net pour se payer une voiture sale.

Les règles du jeu sont simples : ceux qui jouent le jeu de l'épargne de 15 à 35 ans gagnent. Les autres perdent parce qu'ils ne verront jamais l'argent travailler pour eux de façon exponentielle.

Concrètement, comment faire pour épargner massivement ?

1. *Fais un budget et respecte-le.* Ça veut dire : suis tes revenus et dépenses à la trace, explique les écarts et corrige le tir. Si tu aimes la techno, il y a des applications pour ça.

2. *Automatise ton épargne.* Prévois des retraits automatiques mensuels représentant plus de 20 % de ton revenu brut.

3. *Alloue toute nouvelle rentrée d'argent imprévue ou toute augmentation de salaire à l'épargne.* Tu as 1000 $ en prime de fin d'année ? Directement dans le REER ou le CELI. Bye-bye bateau, allô placement !

4. *Vis à la hauteur de tes moyens.* Adopte le même genre de train de vie que le plus pauvre de tes amis. Ça va t'aider à relativiser ta privation.

5. *Profite des largesses légales et encouragées de la fiscalité.* REER, CELI, REEE, déductions, crédits, incohérences fiscales, etc. Ne rate aucune occasion de faire jouer la fiscalité en ta faveur.

Je sais, ce n'est pas facile, on doit constamment résister. Ceux qui sont dans le tourbillon de la vie active, avec deux salaires de 55 000 $, les enfants, la maison, le travail, regardent le gars qui parle d'épargne avec découragement. C'est pour ça qu'il faut réfléchir *avant* d'en arriver là. Et ce n'est pas une tâche aisée.

Très tôt, dès 18 ou 20 ans, il faut réfléchir sur la vie qui s'en vient (comme les nouvelles obligations financières) et surtout sur celle qu'on veut avoir. « Se contenter » de 30 000 $ par année ne sera pas tenable bien longtemps. Il suffit d'un événement de vie comme une maladie, une séparation ou la venue d'un enfant pour affecter significativement la richesse qu'on pensait avoir.

— Ouais, mais je suis vraiment tanné de faire un budget et de contrôler mes dépenses !

Bonne nouvelle : ça va se régler tout seul ! Eh oui : plus ton actif net sera élevé, moins la pression sur le budget se fera sentir parce que viendra un moment où ton épargne sera plus rentable que tes revenus. À ce moment, fini le stress de dépasser le budget. Fini le stress des dettes de consommation. Tu auras toujours 5000 $ ou 10

000 $ qui traînent quelque part pour assumer une dépense soudaine sans que ça change quoi que ce soit à ta vie ou à ta retraite.



3e règle : Investis intelligemment

Si ton revenu annuel est l'unique pilier de tes finances personnelles, tu es dans le champ. Je dirais même que tu es dans les estrades du champ gauche. Tu sais, l'endroit où ça prend un appareil à zoom optique pour voir le marbre ?

Je l'affirme, je le répète, je t'en conjure… tu DOIS comprendre le concept suivant : **notre monde est construit pour que ton salaire soit une part de ton revenu annuel, mais il faut un jour ou l'autre qu'un coussin, voire une montagne de placements, finisse par travailler pour toi.**

— Comment veux-tu que je fasse ça, McSween, si je suis au salaire minimum ?

Ah ! tu as raison. Aucun conseil financier ne va te sortir de cette mauvaise posture, sinon celui-ci : tente de faire augmenter ta valeur marchande d'une façon ou d'une autre pour faire augmenter ton salaire. Relis la règle numéro 1.

Autre proposition : retourne dans le passé. Ah, ben non, tu n'es pas Marty McFly.

Je sais, quand on est rendu à 35 ans, ce n'est pas facile, c'est peut-être même impossible, et c'est pour cela que je dis aux jeunes : « Reste à l'école, développe tes talents, sors de ta zone de confort. Faire ce qui est facile et commun n'est pas payant. Explore tes talents, développe tes aptitudes, apprends à faire de nouvelles choses. »

Bref, au début, tu dois travailler fort pour faire beaucoup d'argent, mais plus tu avances en âge, plus l'argent doit travailler pour toi.

Réparer la toiture de mon duplex coûterait environ 16 000 $. Comment absorber un tel choc financier si l'on compte uniquement sur ses revenus annuels ? C'est presque de la science-fiction. Si on n'a pas de réserve dans un CELI ou ailleurs, on vient de manger un coup de misère en pleine face.

Si on a accumulé un fonds de réserve dans un CELI pour les travaux de la maison en investissant, par exemple, 1000 $ par année pendant 10 ans, il est probable que le capital et le rendement couvrent une bonne partie, voire la totalité de la facture. C'est un moyen fiscalement logique, contrairement à un retrait du REER. En effet, retirer la somme du REER pendant qu'on reçoit un revenu annuel viendrait augmenter le revenu imposable, donc augmenter potentiellement l'impôt marginal, réduire l'allocation canadienne pour enfant et générer d'autres coûts de renonciation imprévus en fonction du revenu déclaré.



ÉVITER LE COUP DE MISÈRE

Un coup de misère en pleine face, ça surprend autant que le manche d'un râteau qu'on reçoit en plein visage quand on a le malheur de marcher sur ses dents. Et les deux sont la conséquence directe d'un geste qu'on a fait.

Pour éviter le coup de misère, on doit planifier ses dépenses. On sait qu'on devra changer la voiture, remplacer la thermopompe ou payer une facture de dentiste salée un jour. On le sait. Ce sont des dépenses récurrentes qui reviennent de façon cyclique. Si tu ne mets pas d'argent dans ton CELI pour prévoir le coup, tu t'attends à quoi ? Que 5000 $, 10 000 $ ou 15 000 $ vont tomber du ciel ? Je te ramène donc au budget. On ne fait pas son budget juste pour un mois, mais aussi pour faire une planification annuelle, même plusieurs années à l'avance.

Ton VUS est payé ? Super ! Tu sais qu'il va lâcher d'ici cinq ans. Tu vas faire quoi ? Financer ton « char » à perpétuité ? Continue à verser l'équivalent de ton paiement mensuel dans ton CELI. Tu ne seras pas pris au dépourvu.

Un coup de misère doit être amorti comme un simple de l'adversaire à l'avant-champ, pas comme un grand chelem en fin de neuvième

manche.

Évidemment, si tu cherches le coup de misère en pleine face, tu vas le trouver.

Apprivoiser le risque

La quête de l'indépendance financière devrait nous inciter à *accumuler plus* pour qu'on soit en mesure d'investir en prenant *plus de risques* afin d'obtenir *plus de rendement.* Ce qui sous-entend : faire des investissements *rentables.*

Ça paraît niaiseux, mais si on passe sa vie à mettre son argent dans des placements garantis ou des comptes d'épargne à intérêt « élevé[1] », on détruit du rendement. On choisit en quelque sorte de ne pas être rémunéré pour le capital qu'on investit. Comment peut-on parler d'investissement « rentable » quand le seul risque qu'on prend consiste à obtenir un rendement égal à l'inflation ou à peine plus élevé que celle-ci ?

Sans valeur marchande, on ne peut pas générer de l'épargne ; sans épargne, on ne peut pas investir ; sans investissement rentable, on ne peut pas aspirer à la liberté financière. Il *faut* investir de manière à obtenir un certain rendement.

Il n'y a pas de formule magique, il n'y a pas de recette universelle, je ne peux pas te donner une solution clé en main. Mais tu peux :

- *investir en immobilier* : si tu as du temps et de l'énergie à y consacrer.

- *investir en Bourse* : si tu aimes avoir des placements qui se transigent rapidement et passer ton temps à gagner des revenus activement ailleurs.
- *investir dans une entreprise privée* : si tu as la fibre entrepreneuriale ou le goût de concentrer le risque.

Personnellement, je suis amateur d'un heureux mélange des trois. Évidemment, c'est un choix personnel que j'ai fait à la suite d'une analyse de risques calculés et, surtout, parce que j'avais la volonté de « tremper un peu dans tout ». Je t'en reparle au chapitre 14.

Jouer ses billes en tenant compte du risque

Comme le rendement d'un placement découle du risque encouru par l'investisseur, il faut bien évaluer sa capacité et sa volonté de l'assumer. Ça dépend de combien tu as épargné et de ce que cette somme représente dans l'ensemble de ton portrait financier.

Quand on a épargné 10 000 $ en 10 ans, on devrait être frileux à l'idée de les mettre dans un **placement spéculatif** (placement risqué pouvant générer de fortes hausses ou baisses de valeur), car il pourrait rapporter gros, mais aussi fondre comme neige au soleil. Par contre, quand on a accumulé 700 000 $, on est plus enclin à prendre le risque de mettre 100 000 $ en jeu. C'est une question de proportions.



En fait, « proportions » est un euphémisme : on parle davantage de liberté marginale. Il est possible de perdre un montant de 100 000 $ sur 700 000 $ et de rester « riche » malgré tout. Par contre, si on perd 1429 $ sur 10 000 $, il s'agit de la même proportion, mais ça fait plus mal en dollars dans notre budget « discrétionnaire » total. Ainsi, plus le capital est grand, moins la perte d'une « certaine proportion » est dommageable sur la valeur totale et la sécurité financière.

La même logique s'applique à notre capacité à viser d'autres types d'investissements. Par exemple, investir dans une entreprise privée. Le commun des mortels ne veut pas risquer la totalité de son bas de laine de 100 000 $ dans un placement privé, par exemple en achetant des actions d'une société en croissance. C'est trop risqué. Par contre, quelqu'un qui aurait 700 000 $ ou 800 000 $ d'actif net pourrait, à juste titre, tenter ce genre d'expérience.

Pour faire une analogie avec le baseball, trop de gens cherchent le coup de circuit. C'est une approche statistiquement insensée et irréaliste. Le but du frappeur, c'est d'aller sur les buts le plus souvent possible. S'il ne vise que le coup de circuit, sa moyenne au bâton risque d'être plus basse que le joueur qui cherche à se rendre au premier but le plus souvent possible, et finir ainsi avec un meilleur score total, comme dans le film *Moneyball.*



On doit prendre des risques, mais modérément. Il faut être fou pour risquer les économies d'une vie dans un placement purement spéculatif. Mais c'est encore plus fou de ne pas rechercher la liberté financière grâce aux trois règles du plan VEI si on a l'opportunité financière de le faire.

Parer aux dérapages

Nous sommes tous humains et le système travaille fort contre nous. Chacun de nous se trouve dans une sorte de laboratoire perpétuel, exposé au dernier plan marketing. Dès qu'une recette pour nous inciter à consommer davantage ne fonctionne plus, les as du marketing nous en présentent une autre. Voilà pourquoi, pour réussir le plan de l'indépendance financière, ça te prend des garde-fous pour te maintenir sur la bonne voie.

Ça peut être une personne en qui tu as assez confiance pour la laisser te remettre en question quand tu veux faire à ta tête, qui a le droit de te dire : « T'es malade, fais pas ça » ou encore « Hé, tu t'en vas dans le mur avec cette décision » ou « Si ton objectif est ceci, pourquoi fais-tu cela ? ». Mais aussi une personne qui te donnera un coup de pied au cul quand ce sera tout ce qui te manquera pour « prendre un risque calculé ». Ce partenaire d'armes t'aide à tenir le fort et à ne pas tomber aux mains de l'ennemi. Quand tu baisses ta

garde, cette personne est là, pas loin, pour te rappeler ton objectif ultime : ta liberté.

Bien sûr, on ne trouve pas tous son alter ego dans un sac de chips comme j'ai eu la chance de le faire. À défaut, tu peux faire partie de groupes d'investisseurs, de communautés Facebook, suivre des séminaires ou te nourrir de lectures stimulantes.

L'important est que tu trouves des moyens concrets de rester connecté à ton objectif et d'alimenter ta motivation. Car même la plus grande des déterminations est exposée aux tentations et aux dérapages. Et il ne suffit que d'une mauvaise décision financière majeure pour faire dérailler ton avenir financier.

LE PLAN VEI



RÈGLE Nº 1

FAIS AUGMENTER TA VALEUR.

Développe ton potentiel pour te démarquer sur le marché du travail afin d'obtenir rapidement une rémunération élevée.

RÈGLE Nº 2

ÉPARGNE MASSIVEMENT.

Ton objectif d'épargne doit être ambitieux. En bas de 20 %, ce n'est pas ambitieux.

RÈGLE Nº 3

INVESTIS INTELLIGEMMENT.

Utilise différents moyens pour faire croître ton patrimoine en évitant les pièges qui

pourraient ruiner tes efforts d’épargne.

1. Élevé : dans le sens de ridicule.

4
DE 20 À 35 ANS : LA PÉRIODE FATIDIQUE

On dit souvent que la vingtaine, « c'est le temps de vivre ». C'est une grave erreur et la plus grande absurdité sur le plan financier. Au contraire, la vingtaine, c'est le temps d'investir. De se bâtir une valeur marchande en se démarquant dans ses études, en démarrant une entreprise et en investissant la marge de manœuvre que l'on réussit à générer. La vingtaine doit être une période d'investissement.

S'amuser, repousser la gestion de la vie adulte à plus tard, se laisser porter sans réfléchir à la valeur que l'on développe ou pas, ça peut se traduire par occuper un emploi peu exigeant à temps partiel ou partir en voyage à répétition. C'est ce que j'appelle « être saltimbanque ». Dans tous les cas, ça équivaut à ne rien bâtir professionnellement. Et cela a un prix.

De 20 à 35 ans, on ne peut pas se permettre d'être saltimbanque, sans quoi la liberté financière tant espérée sera hors de portée dans la plupart des cas. Pourquoi ? Parce que cette quinzaine d'années est la période fatidique où l'on définit sa valeur marchande.

Ce qui me frappe avec les saltimbanques, c'est qu'ils n'aspirent pas à la liberté financière, car ils n'ont même jamais réfléchi à l'existence de ce concept. Ils prennent l'expression *carpe diem* au pied de la lettre comme si elle voulait dire « yolo » *(you only live once* : on n'a qu'une vie). Pourtant, cette expression pourrait bien se traduire par une notion beaucoup plus complexe telle que « c'est le temps de saisir ta chance et de la transformer en valeur pour toi-même ». Saisir le jour pour devenir libre et non pas pour le gaspiller.

Même s'il y aura toujours des contre-exemples – quelqu'un qui gagne à la loterie, reçoit un héritage important, marie une personne riche ou invente un produit qu'on s'arrache –, vivoter pendant la vingtaine génère un énorme manque à gagner qui sera irrécupérable pour la majorité des gens.

Au Monopoly, si tu jettes les dés pendant plusieurs tours sans jamais risquer d'acheter un terrain ou de bâtir un hôtel, tu donnes aux autres joueurs le temps d'investir massivement. Après trois ou quatre tours de planche, ils auront pris trop d'avance : il ne te sera *plus possible* de reprendre les devants.

Dans la vie, quand on décide de commencer à investir à 35 ans, c'est comme si on avait laissé les autres prendre 15 tours de planche d'avance sur soi. Ce n'est plus possible de rattraper le temps perdu. Oui, on a eu du fun, mais à quel prix ?

Un exemple : Sarah et Derek

Tu te demandes quelle différence ça peut faire concrètement ? Laisse-moi te présenter Sarah, partisane du plan VEI, et Derek le saltimbanque.

Sarah, partisane du plan VEI



À 20 ans, Sarah décide d'ouvrir un CELI et d'y déposer 5000 $ par année jusqu'à l'âge de 30 ans, pour un total de 50 000 $.

En supposant un rendement annuel de 6 %, elle aura accumulé 65 904 $ dans son CELI à la fin de cette décennie d'épargne.

Elle laisse cet argent placé dans son compte sans en ajouter. Les intérêts, les dividendes et les gains de valeur continuent de faire leur œuvre. À 40 ans, son pécule a considérablement grossi : il atteint 118 024 $.

Donc, pour une épargne de 50 000 $ de 20 à 30 ans :

- CELI à 30 ans : 65 904 $.
- CELI à 40 ans : 118 024 $.

Derek le saltimbanque

De 20 à 30 ans, Derek joue au saltimbanque : il dépense beaucoup en sorties et en voyages et ne met pas un sou de côté. À 30 ans, il décide de changer de cap : il ouvre un CELI et y dépose 5000 $ par année jusqu'à ses 40 ans, pour un total de 50 000 $.



En supposant un rendement annuel de 6 %, il aura accumulé 65 904 $ dans son CELI à la fin de la période.

Donc, pour une épargne de 50 000 $ de 30 à 40 ans :

- CELI à 30 ans : 0 $.
- CELI à 40 ans : 65 904 $.

Vois-tu à quel point l'écart se creuse de façon monumentale entre la situation financière de Sarah et celle de Derek ? Je te rappelle que ces deux scénarios reposent sur le même comportement d'épargne (5000 $ par année) et sur la même durée (10 ans). La seule différence est l'âge où ils ont commencé à épargner : Sarah à 20 ans, Derek à 30 ans.

Même si tous deux ont fourni le même effort d'épargne, le seul fait que Sarah ait commencé à un plus jeune âge lui donne un immense avantage : elle a accumulé 118 024 $ à 40 ans alors que Derek, au même âge, ne compte que sur 65 904 $. En somme, épargner pendant une décennie en commençant à 20 ans plutôt

qu'à 30 ans ajoute 79 % au patrimoine à 40 ans. C'est un peu fou quand même de constater l'effet du temps sur les placements.

Comme la poussière s'accumule sur un meuble, le rendement s'accumule passivement sur l'épargne.



Et l'écart pourrait se creuser encore davantage, voire de façon exponentielle, si Sarah mettait en place d'autres stratégies pour augmenter son capital.

- *À 40 ans, elle pourrait investir ses 79 % de patrimoine supplémentaire dans un projet qui rapportera gros.* On peut penser au démarrage d'une entreprise, à l'achat d'un immeuble à revenus comme un quintuplex ou à l'investissement en Bourse en ayant la main heureuse. Sa situation refléterait un principe simple de la gestion de patrimoine : ça prend de l'argent pour faire de l'argent. Plus on a d'argent, plus on est prêt à prendre des risques ; et plus on prend des risques, plus le rendement est élevé.

- *À 30 ans, elle pourrait décider de maintenir le même comportement d'épargne.* À raison de 5000 $ par année pendant encore 10 ans, elle aurait un beau magot de 183 928 $ à 40 ans.

- *Sarah pourrait commencer à générer tellement de valeur qu'elle serait en mesure de doubler son épargne annuelle à 30 ans et de la quadrupler à 40 ans.* Elle disposerait donc de 249 832 $ à 40 ans et d'un montant exponentiel de 711 027 $ à 50 ans…

En termes plus durs, Sarah pourrait « acheter » Derek à 50 ans tellement elle le dépasserait financièrement.

L'essentiel est invisible pour les yeux

Même si le résultat est saisissant, le processus se passe lentement, de façon souterraine.

Imaginons maintenant deux amis qui sortent de l'école avec le même diplôme. L'un d'eux décroche tout de suite un emploi, puis finit par le quitter pour un autre plus payant ou plus formateur où il aura l'occasion de gravir les échelons de l'entreprise. Pendant ce temps, l'autre vivote d'un travail relax à l'autre, sans progression salariale, sans plan ni objectif, le tout accompagné de périodes de méditation pleine conscience (c'est à la mode, il faut bien que j'en parle).

À 40 ans, ces deux amis verront un écart de 50 %, voire de 100 % dans leurs revenus annuels. Pourquoi ? Parce que l'un aura travaillé à augmenter sa valeur tandis que l'autre aura préféré être saltimbanque. C'est un choix bien personnel, mais il faut être pleinement conscient des conséquences (d'où la méditation pleine conscience).

Avouons qu'il est difficile d'atteindre l'indépendance financière avec un salaire dans la moyenne. En tout cas, ça fonctionne très rarement quand on joue au saltimbanque. Pour y arriver, il faut plutôt se distancier rapidement de la moyenne. Il faut se bâtir un avenir plus vite et plus tôt que son voisin.

Les personnes qui ont ralenti ou pris leur retraite à 40 ou 45 ans ont souvent ce point en commun : elles ont créé leur valeur, ont gagné plus que le voisin et ont investi plutôt que de dépenser leur pécule.

En somme, entre 20 et 35 ans, tu ne peux pas te permettre de travailler dans un café à temps partiel pour profiter de la vie, pas si la pauvreté relative te pue au nez. Si tu vises l'indépendance financière, c'est impossible. Le client que tu ne vois pas flâner dans ton café, c'est peut-être lui qui est en train de générer suffisamment de valeur pour viser cette indépendance.

Je sais, « se reposer est important », « il n'y a pas que l'argent et le travail dans la vie », « on peut mourir n'importe quand », etc. Mais force est d'admettre qu'**à la longue un fossé infranchissable se creuse entre ceux qui ont pris la peine d'épargner et d'investir et ceux qui ont fait d'autres choix « parce qu'on peut mourir n'importe quand », et ce, même s'ils avaient des chances égales au départ.**

L'effet boule de neige

À l'échelle d'une vie, le coût cumulatif d'avoir été saltimbanque de 20 à 35 ans est incommensurable. Parce que les choix qu'on fait à chaque étape de la vie sont comme des dominos : ils sont

déterminants pour la suite. À 30 ans, avoir l'équivalent d'une job d'étudiant plutôt que d'occuper un poste de gestionnaire ou de spécialiste constitue une différence énorme dans le portrait financier. Oui, le plaisir durant la vingtaine coûte cher !



Plus le compte Instagram est beau à 30 ans, plus on ampute la marge de manœuvre future et la capacité d'épargner et d'investir. Le plan VEI mise sur l'effet boule de neige. Et l'arme suprême, c'est le temps. Quand on commence jeune, on peut créer une avalanche de revenus et s'offrir l'indépendance financière. À 40 ans, ce ne sera plus le compte Instagram de ton voisin qui suscitera l'envie, ce sera le tien. Un compte construit tranquillement, sans tambour ni trompette.

Le problème ? C'est en général à 40 ou 50 ans que les gens réalisent le véritable impact de leurs actions passées. Mais c'est à 20 ans qu'ils auraient dû prendre les bonnes décisions. La vie est mal faite, hein ?

— Alors, McSween, comment faire pour savoir ?

Crois-moi sur parole. Ferme les yeux et retrouve-moi à tes 40 ans. Moi, la quarantaine, j'y suis déjà.

5
COMBATTRE LE *SAVING SHAMING*

On a déjà entendu parler du *slut shaming* et du *fat shaming,* mais qu'en est-il du *saving shaming ?* « Honte à l'épargne » ? C'est quoi ça ?

Le *saving shaming* désigne le réflexe généralisé qui consiste à blâmer ceux qui tirent leur épingle du jeu financier ou qui profitent des occasions d'épargne. Ceux-ci sont souvent pointés du doigt parce qu'ils vont à contre-courant, parce qu'ils remettent en question des certitudes, parce qu'ils provoquent. Radins, avares, cheaps… les qualificatifs à leur endroit sont multiples.

Responsable, pas cheap

Le prisonnier financier qui attaque le responsable financier en le traitant de mille et un noms utilise un mécanisme de défense. Comme la personne inactive qui traite de *freak* ou de *douche* son ami athlète.

Pourtant, on peut être responsable sur le plan financier sans être cheap.

Un cheap ne paie pas sa part. Un cheap, c'est un parasite qui cherche à tout prix à éviter les dépenses et à faire payer les autres à sa place. Un cheap fuit les dépenses comme la peste en tentant de tirer parti de toute situation. Il excelle dans l'art de ne jamais payer plus que sa part, mais toujours moins. Ça n'a rien à voir avec sa situation financière ou le montant de ses dépenses. Je connais des personnes très riches qui sont à la fois dépensières et… cheaps.

Faire des choix plus austères dans certains domaines ne signifie pas être cheap. Il ne s'agit pas de couper une cenne en deux, mais plutôt d'éviter certains types de dépenses dans le but d'augmenter sa marge de manœuvre ailleurs. Par exemple, pendant 20 ans, je me suis contenté d'un train

de vie moyen afin d'avoir la marge de manœuvre nécessaire pour investir en Bourse ou rénover un immeuble à revenus. C'est un choix responsable sur le plan financier : ne pas dépenser pour des actifs dont la valeur se déprécie et se concentrer sur les actifs dont la valeur augmente.



Personnellement, depuis le début de ma carrière, j'ai décidé d'épargner au-dessus de 20 % à 30 % de mon revenu brut. Est-ce que je suis cheap pour autant ? Non, j'ai simplement fait un choix différent. Si tu m'accompagnes au restaurant, il y a de bonnes chances que je prenne la facture, mais mon REER sera pleinement

cotisé. Mon choix émane du privilège que j'ai d'être à l'aise, qui provient lui-même de choix que j'ai faits. Tout est dans tout. Tout le temps.

Et si tu regardes ma voiture, tu ne seras pas jaloux. De 16 à 40 ans, j'ai trouvé toutes sortes de façons de réduire mes coûts de transport : Néon usagée (je sais, quelle voiture de m…), Communauto, transport en commun, Honda Accord 1998 achetée en 2011 (de loin ma meilleure décision pour une automobile), puis j'ai récupéré l'ancienne Mazda 5 de mes parents. Personne n'a jamais envié ma voiture, mais je me suis souvent fait ridiculiser. Et tu sais quoi ? Ce choix aura été salvateur. Aujourd'hui, à 40 ans, je pourrais m'acheter une Tesla neuve. Ce serait une décision financièrement « cave », mais je pourrais me le permettre selon nos standards nord-américains. Ça va peut-être arriver un jour, mais la Tesla sera probablement usagée.

Bref, je suis de ceux qui prônent la réhabilitation de l'épargne. Tant pis pour ceux qui dénigrent l'investissement et la gestion responsable. Ils n'ont juste pas compris qu'on ne bâtit pas sa liberté financière en criant ciseau. Que ça prend des décennies d'épargne rigoureuse et de placements pour y arriver. Alors, ils continuent à rire de ceux qui ont opté pour ce mode de vie et qui se tiennent loin des « poseux d'Instagram ».

Le fou du roi

Notre monde d'apparence et de consommation, on nous l'a rentré dans la caboche de la même façon que les concepts de bien et de

mal, de « belles et bonnes valeurs » et de masculinité toxique. Nous sommes le résultat des ambitions de notre société. « Ne réalise rien. Achète-toi plutôt des réalisations que d'autres ont créées pour toi ! » Tel est le message que véhicule la société.

Alors, on achète, on achète… On achète du vide. Cela marginalise de plus en plus ceux qui font attention à leurs avoirs, entretiennent leurs biens et réparent au lieu de jeter. Ceux qui regardent froidement la réalité en se disant : tout cela n'a aucun sens. Ce sont pourtant ces derniers qui ont compris une forme de jeu d'optimisation, c'est-à-dire l'utilité réelle que l'on tire d'un dollar gagné. Une dépense d'un côté enlève une capacité de dépense de l'autre.

Ayant fait ce constat, je tente de minimiser mon espace de vie, de limiter la décoration (on s'en lasse rapidement) et de réparer tout ce qui se répare. Racheter un nouveau divan de 2000 $ pour faire changement, c'est aussi 2000 $ de CELI ou 4000 $ de REER en moins. Notre budget, c'est un jeu de vases communicants. Si on brûle un poste budgétaire, on affecte les autres.

Le *saving shaming* est humain. Laid mais humain. Voilà comment réagissent ceux qui sont incapables d'être aussi rigoureux que les personnes qui savent optimiser leur performance financière. C'est un paradoxe. Celui qui vit en roi est en fait le fou du roi financier, tandis que celui qui n'a l'air de rien pourrait acheter son voisin deux fois.

« Oui, mais on n'a qu'une vie à vivre ! » **C'est vrai, mais ce n'est pas une raison pour la dépenser entre 20 et 30 ans et en subir les conséquences au cours des 50 années suivantes.** Parce que

c’est ça qui est le plus fou de l’histoire : chaque mauvaise décision financière entraîne une avalanche de conséquences qui affecteront le budget futur. Plus une décision de cave est prise à un jeune âge, plus lourdes seront les conséquences. À l’inverse, grâce au rendement composé, l’épargne accumulée entre 20 et 35 ans devient un véritable catalyseur pour la qualité de vie future. Ça permet de faire des folies plus tard. S’offrir un spa ou une Tesla, c’est sympathique à 50 ans, pas à 28. Quand tu as atteint la liberté financière, tu peux te payer ce genre de chose avec le rendement de tes placements en un avant-midi.

Bref, tôt dans la vie, le luxe est un frein à la liberté financière, et plus tard, la liberté financière permet d’accéder au luxe.

Je ne dis pas qu’il faut commencer à récupérer les rideaux pour faire des vêtements aux enfants. On n’est pas Julie Andrews dans *La mélodie du bonheur.* Mais la mélodie du bonheur économique consiste à savoir bien utiliser les règles du jeu : ne pas perdre des heures de liberté en travaillant pour des dollars qui ne sont pas utilisés avec satisfaction réelle.

L’autobus de la liberté

Je me souviens d’une publicité de la STCUM (devenue la STM) diffusée dans les années 90 et mettant en vedette les comédiens Guy Nadon et Michel Laperrière. C’est probablement la pub qui a le plus influencé ma façon de penser dans le domaine économique.

Le dialogue était simple mais efficace :

Travailleur 1. – Écoute, Nicole et moi, on prend une bouchée au restaurant, ensuite on va au cinéma. Si ça vous tente de vous joindre à nous…

Travailleur 2. – Merci, mais ces temps-ci, faut qu'on coupe. Les restaurants, les cinémas, les gardiennes… et avec mon stationnement au centre-ville qui vient encore d'augmenter, j'y arrive pus, moi.

Travailleur 1. – On se reprendra. Ah ! v'là mon autobus, à demain !

Travailleur 2. – Tu prends l'autobus ? Ha ! ha ! t'es cassé ?

Le travailleur 1 fait une face de malaise voulant dire « Je ne répondrai pas, esti de cave », tandis que le commis à la réception fait une face de malaise d'avoir été témoin d'une telle scène. On voyait ensuite le slogan : « Prendre l'autobus, c'est intelligent. »

Si le fait d'appliquer le plan VEI est pour toi synonyme d'être cheap ou pauvre, alors je suis cheap ou pauvre. Tu trouves mon train de vie plate, mon auto laide ou mon logement trop petit ? Tu me trouves plate de ne pas aller dans le Sud tous les ans ? On s'en reparle. V'là l'autobus de la liberté financière qui passe, je ne veux pas le manquer. Après 35 ans, il devient pratiquement impossible d'y entrer : il est déjà rempli de cheaps qui ont attendu à cet arrêt il y a une quinzaine d'années.



On va se le dire, être cassé résulte parfois de notre peur d’avoir l’air cheap et les conséquences sont difficilement réversibles.

6
QUELQUES NUANCES DE FIRE

Le mouvement FIRE prône l'indépendance financière dans un objectif de retraite anticipée. L'acronyme FIRE signifie *Financial Independence, Retire Early,* qu'on pourrait traduire par « indépendance économique, retraite précoce ».

Je ne suis pas partisan de tous les aspects de ce mouvement. Comme je l'ai mentionné au début de cet ouvrage, l'autonomie financière est pour moi une manière d'atteindre la *liberté de choix* précoce et non pas de me retirer de toute activité professionnelle pour le reste de ma vie. Voilà une nuance importante.

Les gens qui adoptent un mode de vie minimaliste ou une ligne de conduite qui se rapproche de celle que préconise le mouvement FIRE ne visent pas nécessairement une retraite anticipée eux non plus, mais ils aspirent tous à une certaine liberté anticipée.

Au Québec, certains individus partagent cet état d'esprit, qui se matérialise en une palette d'intentions et de situations diverses. Même s'ils utilisent des mots différents et définissent des objectifs qui leur sont propres, ils ont un point en commun : un profond désir de liberté qui influe sur leur façon d'être. J'ai invité quelques-uns d'entre eux à témoigner ici ouvertement de leur parcours particulier.

Je pense que leur mode de vie et leur façon de réfléchir peuvent en inspirer plus d'un.

Évidemment, on n'a pas tous la même chance. Parmi eux, certains ont bénéficié d'un avantage financier au départ, d'autres ont fait des investissements qui ont rapporté gros. Mais on a tous la capacité de choisir ce qu'on fait avec ce qu'on a.

J'espère vivement que ces situations financières et ces exemples variés, qu'ils collent ou non à ta réalité, t'encourageront à voir tes finances d'un autre œil et à les gérer plus efficacement.

Jean-Sébastien Pilotte

42 ans – Pas d'enfants – En couple
jeuneretraite.ca
jeuneretraite.ca



Occupation : retraité

Revenu annuel familial actuel : 30 000 $

Revenu annuel individuel : actuellement, moins de 15 000 $; durant ma carrière, 55 000 $ en moyenne

Objectif : demeurer retraité

Les coups de pouce que vous avez reçus ?

- Mes parents ont payé mes études.
- J'ai vécu chez mes parents jusqu'à l'âge de 24 ans.

Stratégie :

- mode de vie minimaliste ;
- épargner le plus possible ;
- investir dans les fonds négociés en Bourse pour minimiser les frais de gestion ;
- profiter de la vie.

Quel a été votre plus grand coup de chance ou votre meilleure décision financière ?

Mon meilleur coup de chance est d'être né au Canada dans une bonne famille et d'être en bonne santé. Tout le reste n'est que de la mécanique financière et elle est accessible à tous.

Quel est votre bilan financier actuel ?

- 80 % dans des fonds négociés en Bourse et quelques actions d'entreprise ;
- 20 % liquide (dans un compte d'épargne) ;
- un condo payé que je ne compte pas dans mes actifs.

Quel pourcentage de votre objectif avez-vous atteint ?

J'ai atteint 100 % de mon objectif. J'étais déjà retraité le jour de mes 40 ans.

Combien d'actif net visez-vous ?
Je ne dévoile pas ce montant, mais suffisamment pour maintenir mon statut de retraité selon mes besoins.

Quel est le déclencheur qui vous a incité à prendre votre décision ?
Le goût de profiter de la vie et de vivre à mon rythme selon mes valeurs. Travailler est souvent malsain (stress, incompétence, jeux de pouvoir, etc.). J'avais envie de vivre pleinement et j'ai pris les moyens pour y arriver.

La COVID-19 a-t-elle affecté votre plan, vos objectifs et votre stratégie ?
Ma blonde a été infectée par le virus. Alors la santé est passée bien avant les finances. Mon portefeuille de placement a fondu d'environ 30 % durant cette période. Or, comme j'avais prévu une baisse des marchés, j'avais augmenté mes liquidités un peu avant la crise. Pour l'instant, je suis encore indépendant financièrement. On verra pour la suite.

MON COMMENTAIRE

Ici, le modèle est très simple. Comme Jean-Sébastien l'explique lui-même, il a appliqué la rigueur budgétaire. Ce n'est pas tout le monde qui prend les bonnes décisions après avoir profité d'un logement et des études payées par les parents.

Personnellement, j'envie ces gens qui commencent leur vie adulte sans dette d'études et sans devoir assumer leurs frais de

subsistance. Voilà pourquoi il est important que les parents contribuent au REEE de leurs enfants, qui pourront prendre le chemin qu'ils désirent et atteindre rapidement l'indépendance financière.

Ici, le revenu annuel du couple (30 000 $) peut sembler étonnamment bas. Ça prouve que lorsqu'on a le temps de faire les choses, qu'on ne paie presque pas d'impôt et qu'on n'a pas de dettes, on peut être zen malgré un revenu annuel plus faible. C'est ça, être riche en actif et pauvre en revenu.

Comme le sous-entend Jean-Sébastien, le risque est toujours du côté des actifs. Quand, à un très jeune âge, on se fie sur ses placements pour vivre, on court le risque qu'ils ne soient pas suffisants pour générer un rendement qui soutiendra notre train de vie. Pour l'instant, ça semble tenir la route. Chose certaine, si un revenu d'appoint s'avérait nécessaire, il est fort probable que sa situation professionnelle serait bien plus enviable que celle du travailleur moyen.

Véronique Gagnon

29 ans – Un enfant de moins d'un an geretonbacon.com
geretonbacon/



Occupation : directrice des finances d'une PME

Revenu d'emploi annuel brut : 60 000 $

Revenus locatifs annuels : 65 000 $

Objectif :
Avoir une entreprise qui me permettrait de travailler à distance où que je sois dans le monde, de voyager, d'être avec ma famille et d'atteindre l'indépendance financière grâce à mes actifs immobiliers, à mes placements et à mes dividendes.

Stratégies :

- Je consacre automatiquement un pourcentage de mon revenu à mon épargne.
- J'ai un mode de vie plutôt frugal. Ça a été un changement radical pour la dépensière compulsive que j'étais quand je travaillais en restauration.

Quel a été votre plus grand coup de chance ou votre meilleure décision financière ?

Jusqu'en 2014, j'étais une jeune serveuse qui faisait beaucoup d'argent et qui le dépensait en niaiseries. Cette année-là, mon grand-père m'a offert un héritage pré-mortem[2] afin que je rachète de mes parents le condo qu'ils avaient acquis pour que je puisse y vivre pendant mes études universitaires à Ottawa. C'est drôle parce que j'ai eu un déclic : j'ai complètement arrêté de dépenser inutilement sur-le-champ. Je ne me suis même pas payé de voyage ni même des godasses ! J'ai commencé à chercher un immeuble et, un an plus tard, à 23 ans, j'étais propriétaire d'un condo et d'un triplex (que j'ai acheté en hypothéquant le condo).

Les cinq années suivantes ont été, disons, instructives ! Mon triplex, avec tous ses problèmes, a été une bonne école pour moi. Au cours de ces années-là, j'ai acheté et revendu une maison (à cause d'une séparation) et j'ai acheté un semi-détaché, que je loue.

Répartition actuelle des actifs :

- 95 % en immobilier ;
- 5 % en placements/liquidités.

Quel pourcentage de votre objectif avez-vous atteint ?

Étant une éternelle insatisfaite, je dirais environ 25 %.

Combien d'actif net visez-vous ?

C'est difficile à dire parce que ton immeuble te rapporte de l'argent même s'il n'est pas payé. En ce moment, j'ai 750 000 $ d'actif en immobilier financé à 62 %, c'est-à-dire que j'utilise fortement l'effet de levier. Je vise au moins le double dans les 10 prochaines années plus 500 000 $ en placements. Comme je suis ambitieuse, je crois que mon objectif changera lorsque je serai près de l'atteindre.

La COVID-19 a-t-elle affecté votre plan, vos objectifs et votre stratégie ?

J'avais déjà planifié un ralentissement dans mon plan au printemps 2020 puisque je tombais en congé de maternité. Ce ralentissement est simplement survenu un mois plus tôt. J'essaie de garder plus de liquide, mais je n'ai jamais cessé de cotiser à mon REER et à mon CELI ni arrêté mes placements en Bourse. Je considère cela comme une opportunité malgré les nombreux côtés négatifs.

MON COMMENTAIRE

Je trouve que la prise de conscience soudaine de Véronique est fascinante. Elle a compris qu'elle bénéficiait d'une occasion en or lorsque ses parents lui ont octroyé une somme importante. L'arrivée d'un actif net substantiel sous forme de don ou d'héritage à un jeune âge est un tremplin enviable. Véronique a osé s'en servir pour investir et utiliser l'effet de levier. Elle a adhéré implicitement au plan VEI.

Grâce à la capacité d'investissement que lui a procuré le capital de son condo, elle a pu utiliser massivement l'effet de levier pour prendre un risque immobilier. Évidemment, elle a eu la chance de ne pas avoir à épargner cette somme, mais elle a bien joué ses cartes. Bien des gens auraient géré cet avantage autrement sans oser investir avec autant d'aplomb.

Monsieur Retraite 101

34 ans – Deux enfants – En couple Blogue : retraite101.com/
retraite101/
retraite101/



Occupation : dans le secteur des technologies de l'information (TI) pour une banque américaine

Revenus annuels[3] : J'occupe le même emploi depuis 10 ans. J'ai commencé à 55 000 $ par année en 2010. J'étais rendu à 77 000 $ en 2017, avant de recevoir une promotion importante et de passer à 97 000 $ en 2018. Aujourd'hui, en 2020, je gagne 110 000 $ par année.

Objectif :

Mon objectif est d'atteindre l'indépendance financière à 40 ans et de prendre ma retraite du 9 à 5. Je n'arrêterai pas nécessairement de travailler complètement, mais je serai libre de choisir l'emploi que je veux à mes conditions. Je pourrais, par exemple, occuper un emploi à temps partiel où je peux me rendre en marchant ou à vélo. Ou encore travailler comme un consultant en TI à partir de la maison en prenant un ou des contrats durant la période hivernale.

Stratégie :

Je travaille à temps plein et je vis selon mes besoins plutôt que selon mes désirs. J'ai gardé le même rythme de vie qu'il y a plusieurs années (avant ma promotion), alors on peut dire que je vis largement au-dessous de mes moyens.

Mais, contrairement à ce que plusieurs pensent, je n'éprouve aucun sentiment de privation.

En général, nous essayons d'optimiser les trois postes de dépenses les plus importants des ménages canadiens : habitation, transport et alimentation.

1. *Habitation :* nous habitons une maison unifamiliale des années 60 en bonne condition qui n'a rien à voir avec les résidences qu'on voit dans les magazines. Cela nous permet de réduire nos coûts : hypothèque, taxes foncières et scolaires, coûts d'entretien et réparations (par ex. : 1 % ou 2 % de la valeur de la maison en coût annuel d'entretien), etc.

2. *Transport :* nous avons une seule voiture pour la famille (fourgonnette 2014) et nous l'avons payée comptant il y a plusieurs années. Je prends le transport en commun et ma femme marche pour aller travailler. Nos coûts de transport sont donc très bas.

3. *Alimentation :* nous cuisinons « maison » le plus possible et nous allons très peu au restaurant. Nous apportons toujours notre lunch au travail et nous n'achetons pas de café au Tim Hortons ou au Starbucks. Comme nous avons un jeune enfant et que nous en attendons un deuxième, nous ne sortons pas dans les 5 à 7, les bars ou les restaurants, ce qui limite nos dépenses liées à ce poste budgétaire.

Ces choix me permettent d'épargner de 55 % à 65 % de mes revenus bruts par année.

Je maximise mes comptes enregistrés (REER, CELI et REEE) chaque année en plus d'investir dans mon compte non enregistré. À l'exception de mon REER, qui est en fait un REER collectif avec l'institution financière choisie par mon employeur, je gère mes autres comptes d'investissement moi-même avec un courtier à escompte.

Les coups de pouce que vous avez reçus ?
Mes études universitaires initiales ont été payées par mes parents et mon MBA par mon employeur.

J'ai vécu chez mes parents jusqu'à ce que j'achète un condo à 25 ans, soit un an après avoir terminé mes études et commencé à travailler.

Quel a été votre plus grand coup de chance ou votre meilleure décision financière ?

Mon plus grand coup de chance a été de naître au Québec dans une bonne famille. Mes parents m'ont toujours encouragé à me dépasser et à étudier. Ils ont payé mes études collégiales et universitaires.

Ma meilleure décision financière a été de limiter mes dépenses liées à l'habitation et au transport il y a quelques années. Comme je l'explique sur mon blogue, lorsque j'ai terminé mes études et commencé à travailler, j'ai voulu afficher mon statut social en m'achetant un condo et une voiture sport. Je sortais souvent et je dépensais beaucoup. Malgré un bon salaire, je vivais d'une paie à l'autre.

C'est lorsque j'ai rencontré ma femme que j'ai amorcé un long processus de réflexion. C'est elle qui m'a poussé à remettre en question mon mode de vie et mes choix. Sans elle, j'aurais aujourd'hui une maison luxueuse et une voiture sport de l'année qui grugeraient une partie trop importante de mon budget et je n'aurais assurément pas accumulé autant de patrimoine que ce que j'ai actuellement à moins de 35 ans.

Quel est votre bilan financier actuel ?

Je vous présente mon bilan financier des trois dernières années, incluant une mise à jour en date du 1er août 2020 pour montrer l'impact de la COVID-19 [voir page suivante].

Quel pourcentage de votre objectif avez-vous atteint ?

J'ai découvert le mouvement FIRE vers 30 ans. Si on considère que j'ai commencé à travailler à 25 ans et que je compte prendre ma

retraite du 9 à 5 à 40 ans, on peut dire que j'ai atteint 60 % de mon objectif. Quant à mon fonds de retraite, je suis rendu à environ 50 %. Et, bonne nouvelle, vous savez comme moi que la boule de neige grossit de plus en plus rapidement grâce aux intérêts composés !

Combien d'actif net visez-vous ?

Je n'ai pas d'objectif pour ce qui est de l'actif net. Mon objectif de fonds de retraite est de 750 000 $, pour me permettre un retrait sécuritaire de 30 000 $ par année (Trinity Study ou « règle du 4 % »[4]). Cela exclut bien entendu les autres revenus que je compte générer avec un emploi à temps partiel et les rentes de l'État (pension de la Sécurité de la vieillesse, Régime de Rentes du Québec).

MON BILAN FINANCIER DES TROIS DERNIÈRES ANNÉES				
	2018-01-01	**2019-01-01**	**2020-01-01**	**2020-01-08**
ACTIF				
Comptes banque	11 787 $	13 849 $	22 334 $	9000 $
Compte non enregistré	0 $	52 747 $	114 737 $	132 804 $
CELI	60 908 $	42 027 $	68 885 $	64 748 $
REER	127 137 $	139 150 $	183 349 $	216 405 $
REEE (ma part des cotisations)	593 $	1967 $	3905 $	5598 $
CRCD	0 $	0 $	3000 $	3000 $
Maison (ma part)	213 500 $	218 500 $	141 500 $	171 500 $
Auto	15 000 $	12 000 $	12 000 $	12 000 $
Véhicule récréatif				10 000 $
TOTAL ACTIF	**428 925 $**	**480 240 $**	**549 710 $**	**625 055 $**
PASSIF				
Cartes de crédit (ma part)	539 $	1080 $	751 $	1277 $
Marge de crédit	0 $	0 $	0 $	0 $
Hypothèque (ma part)	123 518 $	118 784 $	72 377 $	60 615 $
Marge hypothécaire (ma part)	0 $	0 $	0 $	2356 $
Prêt auto	0 $	0 $	0 $	0 $
Autre dette	0 $	0 $	0 $	0 $
TOTAL PASSIF	**124 057 $**	**119 864 $**	**73 128 $**	**64 248 $**
ACTIF NET	**304 868 $**	**360 376 $**	**476 582 $**	**560 807 $**

Quel est le déclencheur qui vous a incité à prendre votre décision ?

Deux déclencheurs : la rencontre de ma femme il y a huit ans et, surtout, la naissance de notre premier enfant.

La COVID-19 a-t-elle affecté votre plan, vos objectifs et votre stratégie ?

La réponse courte est que la COVID-19 n'a pas affecté mon plan et mon objectif de retraite anticipée. Tout d'abord, je n'ai pas perdu mon emploi (du moins, pas pour l'instant). Je continue donc à épargner et à investir comme d'habitude (de 55 % à 65 % de mes revenus bruts).

Je n'ai pas l'intention de vendre mes actions ou Fonds négociés en Bourse, car j'investis à long terme. Je dirais même que je gratte tous les fonds de tiroirs pour trouver de l'argent afin d'investir davantage sur les marchés financiers. J'ai même emprunté un montant sur ma marge de crédit pour investir. C'est un montant dans ma tolérance au risque que je peux rembourser en deux mois maximum avec le remboursement d'impôt et mon épargne habituelle.

Je continue d'acheter des petits montants en Bourse, même en cette période de crise. Je fais ce qu'on appelle du *Dollar-cost averaging* ou, en français, de l'investissement programmé. On investit régulièrement une somme identique sur les marchés.

Je préfère atteindre l'indépendance financière (FIRE) quelques années après une crise financière/récession/ marché à la baisse *(bear market)* plutôt qu'à la fin d'un long cycle boursier. Ça me

permet de diminuer mon risque de décaissement. Donc, pour moi, je dirais que c'est somme toute un bon *timing.*

J'ai publié sur mon blogue un article au sujet des conséquences de la COVID-19 sur mon plan financier : « Quels sont les impacts du marché baissier sur mon objectif de retraite anticipée ? »

MON COMMENTAIRE

Monsieur Retraite 101 applique un modèle qui allie mode de vie raisonnable, revenu au-dessus de la moyenne et carrière intéressante. C'est tout à fait conforme au plan VEI (valeur, épargne, investissement). Sa formation lui permet de générer une bonne valeur marchande. Cela lui donne les coudées franches pour avoir un taux d'épargne important.

C'est probablement le modèle qui ressemble le plus à ma propre situation, c'est-à-dire s'arranger pour maintenir un niveau de vie raisonnable ou, du moins, bien inférieur aux revenus générés par notre création de valeur et nos choix passés. Ajoutons la forte propension à investir en Bourse et on a une recette qui se tient.

Son témoignage étant anonyme, il dévoile beaucoup de détails sur sa situation financière. C'est intéressant de voir l'évolution des chiffres. Sa gestion des postes budgétaires liés à l'habitation, au transport et à l'alimentation, qui sont le plus susceptible de gruger la capacité financière, est judicieuse. Son mode de vie est en accord avec son plan : pas de voiture à un prix de fou ni de maison d'architecte au goût du jour.

Le plus formidable, c'est que c'est sa relation amoureuse qui a été à la source de cette transformation. Monsieur avoue que sans sa conjointe, il ne serait pas à la même place dans sa réflexion et dans ses finances. Comme quoi l'amour peut parfois provoquer un véritable réveil ! Ça peut créer des frictions, mais lui en parle davantage comme d'un choc positif qui lui a permis de prendre conscience de son pouvoir financier menant à la liberté.

Dominique J. Favreau

37 ans – Trois enfants de moins de 7 ans – En couple
sepayerenpremier.com/
sepayerenpremier/



Occupation : gestionnaire d'un centre de recherche hospitalier

Revenu familial brut actuel : 130 000 $

Objectif/rêve : assurer un transfert et un accroissement de richesse intergénérationnelle.

Sous-objectifs :

- Éliminer la charge mentale et les contraintes financières pour ma famille. Être libre, sans être pris dans la *rat race*[5].
- Vivre les projets que l'on veut tout au long de la vie, pas juste à la retraite, c'est-à-dire cocher sa *bucket list.*
- Ne jamais être obligé de conserver un travail qui ne me plaît plus. Changer au besoin, me réorienter, retourner aux études, démarrer une entreprise, me reposer, prendre soin de moi, et ce, sans contrainte financière.
- À terme, avoir contribué à la société comme ma conjointe et moi le voulions, selon nos souhaits et non sous la contrainte de devoir gagner un revenu.
- Être prêt à passer à travers les *Black Swans*[6] de la vie sans jamais être préoccupé par l'aspect financier : se concentrer sur l'humain. (Nous en avons vécu un récemment, qui continue d'affecter ma famille, et que j'ai raconté sur mon blogue : www.sepayerenpremier.com/20k-maladie-mentale/.)

Nous ne cherchons pas à prendre notre retraite plus tôt, pas plus que nous planifions prendre notre retraite un jour. La retraite sera un projet comme un autre. Si elle se présente, l'objectif demeure de faire ce que l'on veut si on le veut. Nous avons un travail que nous aimons, s'il ne nous convient plus, nous pourrons nous réorienter. Nous avons envie de passer du temps en famille, nous avons choisi un travail qui nous le permet, sans égards aux revenus plus élevés que nous pourrions gagner en choisissant des emplois plus prenants.

Pour une perspective plus complète du mode de pensée, voir « Dehors la retraite ! Bonjour l'indépendance financière » sur mon site web (www.sepayerenpremier.com/independance-financiere-mieux-que-la-retraite/).

Les coups de pouce que vous avez reçus ?
Mes parents m'ont toujours soutenu. S'entraider fait partie de notre dynamique familiale. Ils l'ont fait pour moi et un jour je le ferai aussi pour eux.

Je suis parti en appartement à 17 ans. Je suis tout le contraire d'un Tanguy. Par contre, mes parents m'ont aidé financièrement. Chaque semaine, ils me donnaient une allocation qui complétait les 20 heures par semaine que je travaillais au McDo. Ils ont payé mes études collégiales (au collège privé Jean-de-Brébeuf qui, en passant, coûte plus cher par année qu'un baccalauréat universitaire) et la majeure partie de mon baccalauréat, puis j'ai pris la relève et payé toutes mes études supérieures (maîtrise et doctorat durant un peu moins de huit ans).

Mes parents ne m'ont pas donné de mise de fonds, mais ils m'ont donné la partie du legs testamentaire qui revenait à ma mère lorsque ma grand-mère est décédée. J'ai donc reçu un chalet-bungalow en piteux état, *gossé* par mes grands-parents en 1976 (dont la valeur marchande était estimée à 50 000 $) et libre d'hypothèque.

Stratégie :
On peut la définir en trois étapes.

1re étape – Le mode de vie

Je crois que la première aptitude nécessaire en finances personnelles, ce n'est pas de savoir compter, mais de bien gérer ses émotions et sa façon de voir la consommation.

Les clés, c'est emprunter des objets ou acheter des biens usagés, pratiquer le *do it yourself* et ne pas vivre dans l'opulence et la surconsommation. Sans vivre frugalement, nous ne dépensons jamais sous le coup de l'impulsion ou de l'émotion (sauf 5 % de notre budget que nous réservons expressément à cela). Nos choix sont conscients, pondérés et évalués selon leur échelle dans le temps. Pas de vision à court terme : tout doit s'amortir et ce qui ne s'amortit pas, c'est *out*[7].

L'épargne est une conséquence naturelle de cette philosophie de vie.

2e étape – La maximisation des revenus

L'État fournit une foule d'avantages fiscaux pour tout le monde, surtout pour les familles. Il faut capitaliser là-dessus aussitôt qu'on en a la chance. Ces opportunités sont d'envergure variable, parfois faibles, mais il ne faut pas manquer le bateau quand elles passent. On appelle ça notre « troisième revenu ». Deux bons exemples : l'Allocation canadienne pour enfants et l'Allocation famille. Ces deux montants importants sont non imposables et réguliers.

3e étape – Investir et réinvestir

Il faut profiter des rendements offerts par la Bourse, sinon on travaille seul à s'enrichir. On ne s'occupe pas des fluctuations boursières. On achète à la hausse, à la baisse, un peu plus quand ça baisse significativement. L'important, c'est la constance. Pour

nous, la crise de 2008 a été un non-événement, en ce sens que quelques années plus tard, on ne voyait déjà plus l'impact sur notre actif net : ça donne la leçon de ne pas sortir en mauvaise période. Nous suivons ce qui, historiquement, a prouvé le meilleur rendement, c'est-à-dire 100 % en actions. Nous ne sommes pas des « décaisseurs » et nous espérons ne jamais devoir l'être, ou peu.

Quel a été votre plus grand coup de chance ou votre meilleure décision financière ?

Le chalet… assurément. C'était une vieille bâtisse délabrée montée sur blocs en 1976 puis construite à la va comme je te pousse depuis. Quand ma grand-mère est décédée en 2009, je me séparais et je devais trouver une place pour habiter ailleurs que dans ma voiture (#truestory). J'ai dit à ma mère : « Au lieu de vendre le chalet pour presque rien (compte tenu que c'était pour un bricoleur) et de payer une commission en plus, fais-moi don de la succession, 0 $ en gain en capital, et j'en ferai un projet financier de démarrage pour ma future famille. » Coût : 0 $; estimation de la valeur marchande : 50 000 $.

J'avais donc un toit complètement à moi sans loyer ni hypothèque à payer, mais j'ai dû assumer tous les coûts liés à une propriété. Mes coûts de transport étaient très élevés (de 400 $ à 500 $ d'essence par mois), car le chalet était situé dans les Laurentides et je faisais mon doctorat à Laval.

J'ai fait les travaux moi-même pendant six ans et j'ai investi 30 000 $ en matériaux à même le *cashflow* de mes bourses d'études de doctorat. Le jour, j'infectais des neurones humains dans un labo pour essayer de comprendre les coronavirus (#truestory), tandis que le

soir et le week-end, j'apprenais à être plombier, menuisier, électricien, ébéniste, peintre, etc. avec YouTube et *This Old House*[8].

Durant ces six ans, la valeur marchande du chalet est passée de 50 000 $ à 170 000 $. Je l'ai vendu 160 000 $ net de tout.

J'ai mis tout l'argent, non pas en mise de fonds pour la prochaine maison, mais en investissement en Bourse. La mise de fonds de la maison suivante (72 000 $ ou 20 %) est venue de l'épargne (en plus des liquidités pour les rénovations). Qui a fait les rénovations ? Ma conjointe et moi-même pendant que nous vivions dedans !

Du point de vue de la banque, j'aurais pu acheter cette maison sans vendre le chalet. J'ai donc trouvé la maison que je voulais, avec des vendeurs coincés par des contraintes de date de prise de possession. J'ai fait une offre très agressive sur une maison clés en main dans un quartier en croissance de Laval, à 30 000 $ sous le prix affiché (ma courtière immobilière était gênée), qui n'était pas conditionnelle à la vente de ma maison. Grâce à ça, je suis passé devant les autres acheteurs.

Au final, j'ai techniquement eu deux maisons en même temps pendant huit jours pour épargner 25 000 $ sur l'achat[9].

Quel est votre bilan financier actuel ?
Plusieurs centaines de milliers de dollars en actif net en incluant la maison et le prêt hypothécaire. On a un ratio dettes/actifs de moins de 32 %. Notre seul endettement, c'est l'hypothèque sur la maison.

Quel pourcentage de votre objectif avez-vous atteint ?

1er objectif : avoir un actif net de 250 000 $ avant 40 ans. Réalisé à 32 ans.

2e objectif : avoir un actif net de 500 000 $ avant 40 ans. Réalisé à 37 ans.

3e objectif : atteindre 1 000 000 $ d'actif net avant 45 ans. On est autour de 550 000 $ selon l'humeur des marchés boursiers. On devrait finir l'année 2020 avec 600 000 $, donc 60 % de l'objectif actuel.

4e objectif (au niveau du rêve) : mourir avec 1 500 000 $ à transférer à la prochaine génération.

Quel est le déclencheur qui vous a incité à prendre votre décision ?

C'est venu d'une démarche introspective quant à la place que j'occupe dans les générations. J'ai intuitivement toujours voulu laisser quelque chose derrière moi. Au décès de mes grands-parents, je trouvais qu'il y avait quelque chose d'indécent ou de déplacé à consommer avec le petit héritage qu'ils m'avaient légué. C'était le fruit de toute une vie, je devais le respecter.

Ma grand-mère a appris à lire à 20 ans alors qu'elle était internée dans un sanatorium. Mon père (son fils) a réussi à se sortir de la pauvreté en se payant, seul, un baccalauréat tout en étant obligé de suivre les cours le soir. Et moi, j'ai fini par décrocher un doctorat. Ils m'avaient bâti un privilège, je ne pouvais pas simplement m'asseoir dessus et en profiter. J'avais aussi une responsabilité à porter pour la suite.

La COVID-19 a-t-elle affecté votre plan, vos objectifs et votre stratégie ?
De « rien du tout » à « amélioré notre situation ».

Nous sommes des travailleurs essentiels (recherche médicale en milieu hospitalier) et nos revenus de travail n'ont jamais baissé. Nous avons toutefois bénéficié de l'augmentation des allocations canadiennes pour enfants, du crédit pour la TPS et des autres mesures gouvernementales.

Pratiquement toutes nos dépenses ont diminué, sauf l'épicerie (+10 %) et l'éducation (+30 %). Les sorties et le transport ont chuté (-90 %). Au net, les dépenses totales sont un peu plus faibles et les revenus un peu plus élevés : le taux d'épargne a augmenté.

Le taux directeur a baissé et notre capacité de remboursement s'est améliorée étant donné que notre taux hypothécaire est variable.

MON COMMENTAIRE

Dominique est dans la catégorie d'optimisateur des règles du jeu. Il est ce que j'appelle un optimisateur de bonheur fiscal. D'ailleurs, après l'avoir reçu à *L'indice McSween* et l'avoir rencontré sur le plateau de *Zone franche* à Télé-Québec, j'ai trouvé que ses réflexions financières étaient en adéquation avec le contenu de ce livre.

Sans être CPA, il *pense comme un comptable.* Il observe les règles du jeu et les applique. La différence, c'est qu'il est dans une situation optimale pour le faire et au bon moment de sa vie pour les appliquer.

Si tu es prêt à optimiser ta réalité socio-fiscale, son expérience te servira.

D'ailleurs, ce qui est fascinant dans son cas, c'est qu'il prouve de façon pratique plutôt que théorique que nos choix financiers ont une influence majeure sur la fiscalité. Il réussit à aller chercher tous les dollars que le gouvernement permet de ramasser éthiquement et légalement. Son rapport à la retraite est intéressant : il veut exactement ce que je prône dans ce livre : atteindre une certaine liberté de choix dès 45 ans. Notre réalité et nos chemins ont beau être différents, nous réfléchissons à peu près de la même façon.

Gabrielle Bouchard
54 ans – Pas d'enfants



Occupation : j'ai été agente de secrétariat jusqu'à l'âge de 52 ans, quand j'ai tout abandonné à cause d'une « écœurantite aiguë ». Depuis, j'ai été hôte d'un B&B, surveillante de parcs et guide-animatrice pour la Ville de Québec, mais seulement six mois par

année et à temps partiel. Pour moi le travail à temps plein et, surtout, la vie enfermée dans un bureau, c'est terminé !

Le reste de l'année, donc pendant six mois, je vis au Mexique… sauf cette année. J'ai dû revenir cinq semaines plus tôt que prévu à cause de la pandémie.

Revenus annuels :
En 2017, quand j'ai abandonné la *rat race,* je n'avais aucun revenu, mais j'étais logée et j'avais les déjeuners inclus durant six mois dans le B&B dont j'avais la charge exclusive.

En 2018, j'ai gagné 4900 $ comme surveillante de parcs à Québec.

En 2019, j'ai gagné 6000 $ comme surveillante de parcs et guide-animatrice à Québec.

Depuis 2017, je n'ai eu besoin de décaisser que 6000 $ de mes placements REER ; j'ai récupéré l'impôt payé étant donné mes faibles revenus d'emploi. Autrement, je n'ai utilisé que mes revenus d'emploi et des liquidités (dans un compte de banque).

Objectifs :
Mon but n'était pas tant de prendre ma retraite jeune, mais de pouvoir tout envoyer promener si j'en avais envie pour accomplir d'autres rêves ou projets. C'est ce que j'ai fait (coopération internationale, voyages en mode sac à dos, etc.) à plus d'une reprise au cours de ma vie.

Stratégie :

J’ai toujours épargné depuis que j’ai commencé à travailler à l’âge de 19 ans. Voilà ma stratégie : prendre l’habitude de l’épargne annuelle. Mes placements ont fructifié sans même que je m’en rende compte.

À l’âge de 52 ans, j’ai tout envoyé valser après une rencontre avec ma planificatrice financière. On a calculé que j’avais besoin de tellement peu d’argent pour vivre (12 000 $ annuellement, mais on a opté pour 15 000 $ par prudence).

Je pourrais résumer ainsi :

- travail ;
- épargne ;
- mode de vie frugal.

Ma stratégie a toujours été de vivre avec très peu. Je suis donc très économe (il y en a qui disent cheap). J’ai besoin de très peu de choses. Je recycle et réutilise les objets. Bref, je fais avec ce que j’ai.

Les livres ? Il y a des bibliothèques publiques. Le gym ? Pas besoin de s’abonner à un gym pour rester en forme ! Les vêtements ? Ma boutique préférée s’appelle Vincent & Paul (c’est quand même plus *cute* que la Saint-Vincent-de-Paul…).

Un autre grand secret : je ne tolère *aucun* gaspillage alimentaire. Je pratiquais déjà la simplicité volontaire avant même que l’expression soit inventée. Je n’ai jamais eu de voiture. Je marche, j’ai un vélo et je prends les transports en commun pour le reste.

Les coups de pouce que vous avez reçus ?

Aucun. Je me suis faite toute seule, comme disait Louis de Funès dans un de ses films.

Quel a été votre plus grand coup de chance ou votre meilleure décision financière ?

Rien d'extraordinaire, sauf épargner. J'ai commencé avec des obligations d'épargne il y a 36 ans. Les taux étaient excellents à l'époque. Je ne gère pas mes finances moi-même, mais je me tiens au courant de ce qui se passe et des produits offerts.

Quel est votre bilan financier actuel ?

J'ai un portefeuille équilibré. J'ai des placements REER et CELI. En fait, je n'ai pas énormément d'argent, mais assez pour mon train de vie. À 65 ans, je commencerai à retirer le peu de régime de retraite que j'ai accumulé en une dizaine d'années de cotisations. Pour l'instant, je vis grâce à mes économies et à mon salaire annuel.

Quel pourcentage de votre objectif avez-vous atteint ?

Je voulais épargner un certain montant avant de tout lâcher et de faire ce qui me plaît et j'ai atteint mon objectif à 52 ans. Ça aurait pu être avant, mais j'ai tout lâché quelques fois dans ma vie pour vivre certains rêves personnels.

Combien d'actif net visez-vous ?

Je n'ai et n'ai jamais eu aucune dette. C'est le plus important pour moi. Vivre sans dette.

Quel est le déclencheur qui vous a incitée à prendre votre décision ?

J'étais écœurée de la *rat race* (travailler à temps plein pour payer les factures). Et c'est peut-être aussi la ménopause. Je vous dis qu'elle a le dos large la ménopause !

La COVID-19 a-t-elle affecté votre plan, vos objectifs et votre stratégie ?

C'est la question qui tue ! Oui, c'est insécurisant et mon portefeuille a baissé, mais je ne touche à rien, car c'est encore la meilleure stratégie. Mon projet d'aller vivre six mois au Mexique l'automne prochain est évidemment sur la glace pour le moment.

MON COMMENTAIRE

Gabrielle Bouchard n'est pas millionnaire ni une retraitée blindée grâce à un régime garanti. Pourtant, à un moment donné, elle a décidé que la vie corporative obligatoire devait tirer à sa fin.

Elle est un bon exemple de liberté financière acquise avec des moyens très raisonnables. Elle n'a pas décidé de se battre du côté des revenus et elle contrôle ses dépenses. Elle a un mode de vie minimaliste au sens nord-américain du terme.

La liberté a un prix et Gabrielle Bouchard l'assume. Elle prouve brillamment l'importance de l'épargne annuelle. Comme elle épargne depuis l'âge de 19 ans, peu importe sa stratégie d'investissement, le temps finit par lui donner du rendement quelque part. Elle s'est bâti une liberté à la hauteur de son train de vie. La liberté financière, c'est autant une question de dépenses que de revenus.

Chacun sa route

Ces exemples de la vraie vie au Québec démontrent qu'il existe de nombreux parcours possibles pour atteindre l'indépendance financière. Ils prouvent que notre indépendance financière est directement liée à notre mode de vie.

Monsieur Retraite 101 et Gabrielle n'ont visiblement pas la même liberté financière dans l'absolu (l'un a plus de ressources que l'autre), mais ils ont tous deux atteint une liberté relative.

Évidemment, le fait d'obtenir un coup de main à un jeune âge rend la tâche plus facile. Par exemple, se faire aider par ses parents pour payer les études s'avère un tremplin fort appréciable. N'empêche que ce n'est pas la majorité des jeunes finissants universitaires qui choisissent d'optimiser leurs finances. L'épargne et l'investissement sont souvent relégués aux oubliettes les premières années.

Parmi les personnes qui ont accepté de témoigner ici à livres ouverts, aucune ne s'est enrichie grâce à un coup de circuit, c'est-à-dire un investissement dans une PME s'étant transformé en centaines de milliers de dollars de profits. Elles ont simplement décidé de penser différemment de la majorité et de miser sur les différents moyens qui étaient à leur disposition.

Chose certaine, je ne serais pas surpris de les voir relâcher la pédale à un moment donné en ayant l'impression que tout cela en valait la peine. Je t'invite à lire leurs blogues et leurs pages Facebook si tu as envie de connaître la suite.

Oui, petit train va loin. En augmentant sa valeur, on donne de la puissance à la locomotive. En épargnant, on met du carburant. Et en investissant, on s'assure d'être sur les rails pour longtemps. Finalement, on fait un magnifique voyage à son propre rythme tout en étant certain d'arriver à destination.

---

2. Don du vivant.

3. Dans le cadre de cette étude de cas, seuls les revenus de Monsieur ont été pris en compte. Ceux de sa conjointe ne sont pas inclus.

4. Réfère à un article de 1998 écrit par trois professeurs de finances de l'Université de Trinity qui tentaient de déterminer les « taux de retrait sûrs » des portefeuilles de retraite qui contiennent des actions. Selon les études citées, une personne a suffisamment d'épargne en actifs si 4 % de ses actifs suffisent à couvrir ses dépenses d'une année.

5. La *rat race* « symbolise la course de l'homme moderne après le temps, un meilleur salaire, un meilleur statut social, pour en définitive consommer afin de compenser le vide existentiel qui subsiste ». (Wikipédia)

6. Événements imprévisibles ayant des conséquences importantes.

7. Cette façon de dire les choses m'a fait sourire. C'est tellement vrai. Quand on achète un outil ou un objet ou qu'on investit, ça doit avoir une valeur durable. L'utilisation du langage comptable rend bien cette idée ici.

8. Ce sentiment de satisfaction d'apprendre à faire les choses soi-même, je le connais… Je suis passé par un chemin semblable, et je conclus que quiconque ne fait rien par lui-même ne peut pas posséder un immeuble à revenus ou une maison sans laisser des liquidités importantes sur la table pour payer autrui.

9. Oser, l'attitude clé ici.

7
LES 3 CHEMINS PROFESSIONNELS

Certains diront qu'il existe autant de chemins de carrière que d'individus. Mais tous les chemins ne sont pas conseillés quand on vise la liberté financière puisque cela exige de générer rapidement de la valeur. Très rapidement.

Pour faire augmenter ta valeur et transformer cette valeur en dollars, tu dois emprunter le « bon » chemin, le parcours professionnel qui te permettra de réaliser ton objectif.

Dans l'optique de la liberté 45, on peut définir *grosso modo* trois chemins professionnels : celui du **salarié**, celui de **l'entrepreneur** (ou du travailleur autonome) et le **modèle hybride**.

1. *Le chemin du salarié :* c'est le parcours d'une personne qui travaille pour un ou des employeurs en échange d'un salaire ou d'une compensation équivalente.

2. *Le chemin de l'entrepreneur :* c'est le parcours d'une personne qui dirige sa propre entreprise ou qui travaille pour son propre compte.

3. *Le modèle hybride :* c'est le parcours d'une personne qui, en alternance ou simultanément, occupe un emploi salarié ou gère sa propre entreprise (ou travaille pour son propre compte).

Il y en a qui vont me demander : que fais-tu du profil de l'**investisseur passif**, celui qui gagne sa vie en regardant ses placements rapporter suffisamment pour éviter les trois premiers profils ? Je répondrai : quand on est en quête de l'indépendance financière, on le devient implicitement en cours de route à partir du moment où l'argent travaille pour nous. Car il faut avoir de l'argent pour devenir un investisseur passif. Je n'en parle pas ici étant donné que ce livre part du principe que tu pars de zéro et non pas que tes parents t'ont donné 200 000 $ pour démarrer ta vie adulte.

Quel parcours choisir ? C'est une question de personnalité, de champs d'intérêt et d'opportunités – et une décision importante. Aucun parcours ne garantit ton enrichissement, aucun n'est sans risque, mais tu dois dans tous les cas viser une rémunération élevée.

1. Le chemin du salarié

Le salarié doit aller vite, gravir les échelons, performer davantage que les autres, se faire valoir et négocier régulièrement sa rémunération. **Si tu es salarié, tu dois, dans l'esprit de la liberté 45, viser un poste très payant à un âge précoce.** Cela nécessite quelques comportements types.

Essaie constamment d’améliorer ton sort en gravissant les échelons de la rémunération

Les effets de la rémunération sont le cumul des postes que l’on occupe et des augmentations salariales que l’on décroche.

Si ton employeur te fait stagner côté salaire, tu t’éloignes de la liberté financière. Tu dois t’assurer de dégager une bonne valeur marchande, après quoi tu pourras dire : « Bye-bye, boss ! »

Si tu n’as pas de perspective d’emploi ou de meilleure rémunération ailleurs, c’est que tu n’as pas généré suffisamment de valeur pour susciter le désir d’un employeur. Retourne à la première règle du plan VEI. N’oublie pas que l’employeur n’est pas une œuvre de charité : si tu ne lui permets pas d’augmenter la valeur de l’entreprise, ça se reflétera sur ta progression de carrière et ton chèque de paye, qui vont en souffrir. Le marché du travail, c’est la loi de la jungle et le petit Mowgli ne survit pas dans cette jungle.



Prenons le cas de William. Il se contente d’un poste qui lui vaut à peine 1,5 % d’augmentation par année. Il ne vise pas de promotion et attend que la méritocratie lui donne l’occasion d’améliorer son sort.

William n’a pas emprunté un chemin qui pourra le mener à la liberté 45. Il ne pourra jamais se démarquer, obtenir une rémunération variable appréciable ou faire reconnaître qu’il a une plus-value élevée. Son employeur va tout faire pour minimiser sa valeur.

C’est simple, au jeu du budget, ceux qui ne se battent pas pour faire reconnaître leur valeur, et par conséquent faire augmenter leur rémunération, perdent. Donc, après cinq ans, William ne gagne que 43 297 $ tandis que son ami qui a opté pour un emploi plus exigeant ou plus payant dégage peut-être une capacité d’investissement de 5000 $ de plus par année. Au bout de 10 ou 15 ans, l’effet cumulé sera carrément insurmontable. William sera un « libéré 65 » tandis que son ami sera libre 10, 15, voire 20 ans plus tôt.



Par ailleurs, si, comme salarié, tu as la chance de recevoir une prime de An d’année, prends l’habitude de l’investir, peu importe les circonstances. Tu seras gagnant à long terme.

Opte pour des emplois à forte valeur ajoutée

Je vais dire quelque chose de plate : jamais un emploi de 32 heures par semaine dans un organisme communautaire avec un rythme de travail dit « acceptable » ne permettra à quiconque de devenir à

l'aise. Ça prend des gens pour travailler dans ce type d'organisations, mais tu devrais passer ton tour si tu vises la liberté financière. Pourquoi ? Parce que ce genre d'emploi n'offre pas de prime à la performance intéressante ni la possibilité de faire un saut financier important.

Le même principe s'applique aux postes syndiqués. Si tu attends après une convention collective pour faire augmenter ta rémunération de quelques dollars de temps à autre, tu seras un marathonien, mais tu n'atteindras pas ta liberté avant la soixantaine (à moins d'être pompier ou policier, qui sont des libérés précoces de la prison du salarié, surtout lorsqu'ils cumulent « deux emplois »).

Comprends-moi bien : je ne suis pas en train de dire que certains emplois n'ont pas de valeur sur le plan humain ou que la tâche effectuée n'en a pas. Je dis plutôt que la société ne les rémunère pas à la hauteur de l'effort fourni par rapport à d'autres emplois mieux payés pour un « effort équivalent ». Quand ton patron ne te rémunère pas parce que son budget ne le lui permet pas, ce n'est pas ton problème. **Si tu trouves mieux ailleurs, pars. T'es pas une mauvaise personne, t'as juste besoin d'être rémunéré à ta juste valeur.**

Ne t'en fais pas, si c'était ton boss qui avait voulu se débarrasser de toi, il ne serait pas passé par quatre chemins. Ton ordinateur aurait été confisqué, tu aurais été convoqué par les ressources humaines et tu serais ressorti aussitôt avec ta « lettre de référence » (et, avec un peu de chance, un petit chèque).

Ne fais pas de sentiment

Quand je travaillais de nuit dans une usine de pneus de Salaberry-de-Valleyfield, le surintendant de production me disait : « On n'est pas là pour faire du sentiment. On est payés pour produire. » C'était une blague entre nous deux. Il aimait s'amuser avec le jeunot que j'étais et ça nous faisait beaucoup rire. Cette phrase met une réalité en relief : l'entreprise va te payer si tu lui apportes de la valeur. Elle ne fait pas dans la compassion ni dans la demi-mesure.

On ne paye personne pour rien. Tu veux une grosse paye ? Voici un concept facile à retenir : la règle des « 3 R ».

LES « 3 R »



REJET

Travail que peu de gens veulent faire en raison des conditions difficiles,

du stress intense, des horaires atypiques ou de tout autre motif.

+

RARETÉ

Main-d'œuvre rare parce que peu de gens ont le talent, la formation, les connaissances ou les aptitudes nécessaires pour exécuter le travail.

+

RENDEMENT

Productivité reconnue (par exemple, par le volume de ventes ou de production).

=

RÉMUNÉRATION INTÉRESSANTE

Plus on a de « R », plus on peut tendre à un salaire intéressant.

Par exemple, un joueur de hockey professionnel de la LNH a deux « R » sur trois. Une carrière dans la LNH étant très prisée, il ne s'agit donc pas d'un travail « rejet ». Les joueurs talentueux sont rares

(rareté) et rémunérés en fonction de leur performance sur la glace (rendement).

Autre exemple plus près du plancher des vaches : un emploi dans les entreprises minières du Nord est payant en raison du premier des « 3 R » : le « rejet ». Peu de gens sont prêts à accepter de grands sacrifices dans les conditions de travail (comme plusieurs journées de 12 heures consécutives) et le déracinement contre une paye ordinaire. L'employeur doit donc sortir son chéquier.

Le « R » de « rendement » colle bien aux vendeurs de véhicules, qui sont des mercenaires de la vente. Plus ils vendent, plus on les paie.

Les bémols

Le salarié se bute à divers écueils qui limitent sa rémunération :

- *Des actionnaires ou propriétaires d'entreprise veulent faire de l'argent sur son travail.* C'est le principe même du modèle de l'entreprise profitable.
- *Le salarié ne se fait pas transférer 100 % de la valeur qu'il crée.* Il ne prend pas le risque financier, il n'a donc pas une rémunération proportionnelle à son véritable effort ou à sa véritable contribution.
- *Sa rémunération est peu susceptible de varier.* À moins d'un rattrapage salarial, le salarié est limité à voir sa rémunération stagner avec la croissance des revenus et de la marge de son employeur.

Par ailleurs, dans certaines entreprises, on fait miroiter à certains employés une association future, une inclusion dans l'actionnariat dans le but de les garder à long terme. C'est la carotte. Mais cette carotte vaut-elle vraiment le temps et la rémunération auxquels ces employés renoncent en contrepartie ?

Prenons l'exemple d'un bureau d'avocats. L'employé est salarié, payé décemment, oui, mais pas à un salaire proportionnel à ses heures, jusqu'à ce qu'il devienne associé. La carotte est payante, mais encore faut-il l'obtenir, et vite. Dans ce cas-ci, le modèle salarié est un passage obligé pour devenir associé. Selon le plan VEI, tu dois être persuadé que tu atteindras le rang d'associé rapidement, sans quoi tu n'auras pas suffisamment monétisé ta valeur.

La carrière de comptable dans une grande firme est basée sur le même principe.

Le milieu de la restauration et des bars est un autre cas intéressant. Un employé clé se fait offrir 10 % des parts pour rentrer au travail tous les jours et faire des horaires de fou dans un modèle d'affaires où les perspectives de profits ne sont pas mirobolantes. Ici, les carottes sont cuites. Ce n'est pas un chemin vers la liberté financière : c'est un cul-de-sac.

Si ton chemin du plan VEI est celui du salarié, il faut t'assurer que les « 3 R » sont au rendez-vous le plus souvent possible.

Dans le cas contraire, il est vrai que tu peux atteindre une certaine valeur avec le temps : c'est la mentalité de « petit train va loin ». Mais tu ne feras pas de coup d'argent et ça te prendra une rigueur

budgétaire implacable pour venir à bout de dégager une épargne suffisante pour réaliser le reste du plan.

Le modèle salarié qui fonctionne : le travailleur qui atteint des postes prestigieux dans une grande entreprise.

Par contre, il doit laisser une partie de sa vie en échange et espérer être dans les plans de l'entreprise à long terme. Ça, c'est la partie que tu ne contrôles pas. Combien de professionnels de 40, 45 ou 50 ans se font tasser, négliger, oublier et dépasser dans la course à la carotte ?



C'est vrai que, comme Louis Vachon, on peut atteindre la présidence d'une banque canadienne et devenir multimillionnaire. Par contre, combien de salariés se sont mentis à eux-mêmes en menant une vie dont ils ne voulaient pas vraiment dans l'espoir d'accéder un jour au bureau de coin ? Combien d'espoirs déçus pour un seul Louis Vachon ? Dans mon entourage professionnel, je remarque des gens qui décident de débarquer de la course à 45 ou 50 ans parce qu'ils sont éprouvés physiquement et mentalement.

Ce qu'il faut retenir, c'est que la vie de salarié moyen n'est pas un sprint vers la liberté : c'est une marche olympique. Évidemment, certains finissent par réussir un sprint en tant que salariés, mais ce sont des exceptions.

En somme, le chemin du salarié n'est pas le plus facile pour accéder à la liberté financière. Ça prend un moral d'acier pour supporter le supplice du temps qui joue contre toi. Si tu décides de l'emprunter, vise rapidement un salaire autour des six chiffres et réduis fortement tes dépenses.

Attention, ici, je ne veux pas te décourager de choisir cette voie. Être employé d'une organisation, c'est une école pour un bout de temps. Ce n'est pas vain de passer par là : je l'ai fait à plusieurs reprises pour diverses raisons. Sers-toi de la période où tu es salarié comme d'un catalyseur de valeur (du VEI). Pour te distancier de la moyenne, tu dois bien comprendre comment tu peux tirer profit des « 3 R » pour te créer une marge de négociation salariale.

2. Le chemin de l'entrepreneur

On présente trop souvent l'entrepreneuriat comme la plus belle chose au monde et l'entrepreneur comme quelqu'un qui se lève chaque matin avec une passion dévorante pour ce qu'il fait. Ça se peut, mais ça ne va pas de soi.

Si ton modèle est celui de l'entrepreneur, je pourrais te parler de la notion de risque et de rendement. C'est-à-dire que l'entrepreneur a des chances de faire du rendement parce qu'il risque gros. Il emprunte, il part en quête d'une clientèle et a de bonnes chances de foirer. Rien n'est garanti : il peut tout perdre, mais aussi tout gagner. Je pourrais m'étendre longuement sur le sujet, mais c'est implicite. Donc, mon argumentaire sera ici stratégique et fiscal parce que le

chemin entrepreneurial peut s'avérer très payant ou fatal pour l'actif net.

Comme je l'ai mentionné précédemment, je parle aussi bien d'un entrepreneur qui démarre une entreprise de zéro que d'un travailleur autonome. Pour moi, la réussite d'un entrepreneur ne consiste pas à avoir plus d'actifs productifs, plus d'employés ou plus de chiffre d'affaires. Non, la réussite entrepreneuriale, si modeste soit-elle, est de réussir à vivre des revenus de son activité professionnelle.

Choisis une marge de profit, pas juste une passion

Quand je dis « choisis une marge de profit », je sais que ça fait mal. Mais **si ta passion ne génère pas de valeur et ne te permet pas de dégager une marge appréciable, c'est la fin avant le commencement.** T'auras beau triper sur le café troisième vague, tu ne vivras pas riche avec ça. T'as beau aimer la couture, tu ne peux pas bâtir une entreprise de production de literie avec des tissus usagés. Financièrement, tu vas foncer dans un mur ou vivre avec une marge de profit bien maigre. Sans compter que tes employés te donneront une partie de leur vie parce qu'ils renonceront à leur capacité de gagner plus ailleurs.

Si tu es prêt à t'investir comme entrepreneur, il faut que le jeu en vaille la chandelle, qu'il y ait des acquéreurs potentiels pour ton entreprise sur le marché ou que tu génères assez de profits durant l'exploitation pour que tu sois vraiment gagnant. Arrête de perdre ton temps à penser que tu vas survivre en faisant des colliers. D'accord,

tu es peut-être tenté par un marché d'artisanat à faibles coûts d'exploitation, mais ce livre traite de la liberté financière. *Liberté 45,* c'est le titre. Faudra que t'en vendes des colliers à 30 $ pour ne pas vivoter financièrement.

Si tu veux ouvrir un restaurant, arrête de lire tout de suite et va acheter le livre *J'ai tout misé pour tout perdre d'avance.* Qui est l'auteur ? Il n'est pas encore écrit, c'est toi l'auteur…

La règle des « 3 R » s'applique aussi au choix stratégique du modèle d'affaires.

Tu auras des clients si ceux-ci trouvent que ce que tu offres est rare, unique ou est une expertise de pointe (« rareté »), que tu fais un travail qu'ils ne veulent ou ne peuvent pas faire eux-mêmes (« rejet ») et auquel ils accordent une grande valeur (« rendement »).



Prenons l'exemple du maçon : ce travail exigeant nécessite de l'expertise et de l'équipement. Donc, le client (moi le premier) est prêt à payer le gros prix pour engager un maçon, car il n'a pas l'option de se dire : « Je vais faire ces réparations moi-même. » Pour régler son problème, la seule solution est d'engager ce travailleur spécialisé.

Pour un peintre, c'est différent. Le client peut penser : « Je suis capable de peindre, je vais au moins essayer avant de payer des centaines ou des milliers de dollars. »

Ne lésine pas sur la planification fiscale

Si tu es un entrepreneur qui veut sauver sur la planification fiscale, je te dirais que c'est un mauvais calcul. Voici quelques angles de réflexion :

Choisis la bonne forme de rémunération
Une des premières erreurs que font les entrepreneurs, c'est la façon de se payer. Beaucoup trop ont le réflexe de se payer en dividendes pour éviter les charges sociales. Pourtant, dépendamment de ta situation, il se peut qu'il soit avantageux de te verser du salaire. Ce n'est pas en lisant ce livre que tu vas faire l'analyse, mais plutôt en allant discuter avec un fiscaliste. Se payer uniquement en dividendes, ça veut dire perdre des cotisations au Régime de rentes du Québec (RRQ) et par conséquent recevoir une rente de retraite moindre, voire nulle. Ça peut aussi vouloir dire ne pas avoir de revenu assurable aux fins de l'assurance parentale ou de l'assurance-emploi.

Si un entrepreneur utilise une société par actions (un inc.) comme forme juridique, il serait bon qu'il rencontre un CPA pour planifier sa rémunération et de quelle façon elle serait répartie en fonction de ses objectifs et de la fiscalité (voir le chapitre 11 à ce sujet).

Pour le propriétaire d'une société par actions qui est le seul employé, le fait de se payer un salaire vient réduire le bénéfice imposable, qui n'est pas optimal compte tenu du fait qu'il ne bénéficie pas du plus petit taux d'impôt corporatif (car aucune déduction provinciale pour petite entreprise).

Profite le plus possible de l'exonération cumulative pour gain en capital

La revente des actions admissibles d'une entreprise privée peut générer un gain important qui sera exempt d'impôt. Le montant de gain libre d'impôt est de 883 384 $ pour 2020.

Si un jour ton entreprise vaut vraiment plus que ça, tu pourras consulter un fiscaliste qui te proposera une planification qui vise à multiplier cette exonération sur un nombre de bénéficiaires d'une fiducie. Parfois, ça fonctionne bien. Si ton grand-père partage le fruit de la vente de son entreprise avec ses petits-enfants, ce n'est pas juste un geste généreux, c'est peut-être surtout parce qu'il déteste les impôts.

Profite de ta (supposée) liberté d'action

Il ne faut pas se leurrer. On croit souvent que le travailleur autonome ou l'entrepreneur jouissent d'une grande liberté d'action, mais la réalité est souvent bien différente. Tous les clients veulent que tout soit terminé pour hier. C'est encore pire que d'avoir un horaire rigide : les journées de travail sont parfois interminables.

En contrepartie, le fait de prendre soi-même les décisions et d'avoir le loisir de choisir ses clients peut donner l'impression d'être partiellement maître de son destin. On a le sentiment que l'on peut créer des opportunités. On n'est pas à la solde d'un employeur qui nous dicte quoi faire, à quel moment, etc.

Il y a plusieurs sortes d'entrepreneurs. Personnellement, je préfère offrir des services professionnels ou intangibles que de vendre de la marchandise, mais j'ai fait ce choix en fonction de mon expertise. D'autres considéreront que vendre ou fabriquer des objets leur procure une plus grande valeur ajoutée.

On n'a pas tous la même valeur ni la même expertise. La façon de faire de l'argent plus vite dépend du chemin qu'on a fait.

3. Le modèle hybride

Le modèle hybride suppose qu'on a, d'une part, une activité professionnelle comme salarié, ce qui nous donne des avantages sociaux comme des couvertures d'assurance de base, et, d'autre part, une activité professionnelle qu'on exerce pour son propre compte.

Quand on pense à la liberté 45, on tente de créer une forte valeur rapidement avant 45 ans. Le modèle hybride peut être une solution pour avoir la sécurité offerte par l'employeur et pour travailler « seulement pour soi » dans un autre contexte.

Personnellement, j'ai opté pour un modèle hybride. La personnalité d'un individu explique beaucoup son parcours. Faut se connaître.

J’avais besoin d’avoir une solide valeur marchande avant de penser vivre d’un travail autonome. Plus jeune, j’avais besoin de sécurité pour bien dormir. Puis, au fur et à mesure que ma valeur marchande a augmenté sur le marché du travail, mon actif net en croissance m’a permis d’avoir moins peur de l’inconnu.



À l’instar du parcours de salarié à rentier qui s’étale habituellement sur plusieurs décennies, le parcours hybride peut proposer plusieurs sous-stratégies.

Hybride partagé

Le modèle hybride partagé est une stratégie de carrière où l’on occupe **deux fonctions en même temps durant une bonne partie de sa vie.** On peut penser à un employé d’une organisation qui développe, hors de l’entreprise, une clientèle dans une structure de vente multiniveau (ou MLM pour *multi-level marketing).* Ou qui vend des produits Avon, Arbonne, Tupperware ou autres comme *sideline.* Je ne dis pas que ça a été lucratif pour tout le monde, mais c’est un exemple classique. Il y a aussi l’ami pompier qui est courtier immobilier ou représentant des ventes à temps partiel le soir et les fins de semaine.

Ça a l’air beau sur papier, mais c’est une stratégie risquée.

D’abord, il est difficile de travailler à un rythme soutenu en assumant une charge supplémentaire par rapport à la moyenne des ours. Je cumule deux sources de revenus et plus depuis longtemps. Trop de gens échouent à cette stratégie, car lorsqu’on consacre de l’énergie à plusieurs sources de revenus à la fois, on peut facilement devenir très stressé. Il devient alors ardu d’avoir un horaire équilibré, mais surtout l’énergie nécessaire pour maintenir constamment la cadence de production.

Ensuite, quand on occupe un double emploi, on est souvent incapable d’offrir un rendement supérieur aux deux occupations. Ainsi, le travail du salarié peut souffrir du développement de sa pratique comme travailleur autonome. Du même coup, la source de revenu autonome qui est parfois un « à-côté » ne mérite pas toute l’attention nécessaire.

Il faut savoir bien choisir ses activités professionnelles complémentaires.

Si ton emploi, c’est d’éteindre des feux (au sens propre !), il n’est pas certain que tu sois pleinement disponible pour répondre aux éventuels acheteurs des maisons de tes clients. On jase.

Hybride progressif

J’adore le modèle hybride progressif. En fait, c’est celui qui ressemble le plus à ma propre stratégie. En quoi consiste-t-il ? Simplement à être parfois salarié, parfois travailleur autonome ou entrepreneur, dans un mouvement logique et progressif, sans qu’il y

ait de stratégie immuable. Dans ce modèle, **on passe d'un statut à l'autre avec des périodes de chevauchement.**

Ce modèle permet de s'ajuster au fil des essais et des erreurs. Il donne surtout l'occasion de développer sa valeur marchande dans un champ d'activité en tant que salarié. On évite du coup de vivre l'insécurité financière de l'entrepreneur ou du travailleur autonome durant la phase de développement des affaires.

Comme dans un jeu vidéo

Le modèle hybride progressif est intéressant, car il permet un cheminement comparable à celui d'un personnage de jeu vidéo.

On a un personnage que l'on bâtit avec des choix initiaux : le champ d'étude. Puis, on peut choisir le chemin du salarié, qui nous amène au travailleur autonome, mais qui peut nous ramener au statut de salarié. Rien n'est immuable, c'est une progression. On ajoute des expériences et des contrats à gauche et à droite, ce qui fait en sorte que notre personnage devient plus fort (sa valeur augmente) et en mesure de négocier son expertise. Chaque activité professionnelle est un tremplin pour la prochaine étape. On est en questionnement constant quant à la stratégie d'avenir en fonction des nouvelles informations, mais toujours selon la ligne directrice établie au départ.

Pour les créatifs et ceux qui veulent de multiples vies professionnelles rapidement, le modèle hybride est un bon choix pour sécuriser une partie des revenus tout en développant une expertise payante de l'autre côté.

Mon propre parcours hybride

Pour illustrer le tout, je parle de mon exemple personnel : un cheminement sans coup d'éclat, mais avec une stratégie soutenue. Avec le recul, si je n'avais pas adopté le modèle hybride progressif, je n'aurais jamais profité des opportunités qui se sont présentées à moi au cours des 20 dernières années.

Après mes études de CPA, j'ai demandé une année sans solde à mon employeur, le cabinet comptable EY, pour faire un stage d'enseignement à HEC Montréal. Pendant cette année de stage, j'ai commencé des études en journalisme à l'Université de Montréal.

Par conséquent, dès le début de ma carrière, j'ai choisi mes axes stratégiques : comptabilité, enseignement et communication. Ma stratégie était la suivante : semer des graines dans ces trois domaines et « voir venir », comme dirait l'autre. Ne sachant pas ce qui m'attendait, j'ai développé les trois options de front.



Après mon stage à HEC Montréal, j'ai sérieusement considéré l'enseignement à temps partiel. Si bien que j'ai enseigné pendant des années le soir et durant des périodes de pause professionnelle. Si je regarde mes déclarations fiscales, je peux compter sur les doigts d'une main les années où je n'ai eu qu'une seule source de revenus.

Mon travail de CPA auditeur m'a préparé à devenir consultant. Après cette période comme travailleur autonome, quand je suis redevenu salarié, j'ai fait ajouter une clause à mon contrat : j'étais libéré une demi-journée par semaine pour enseigner à l'université.

L'enseignement à temps partiel m'a permis plus tard de faire le saut dans l'enseignement à temps plein sans craindre de frapper un mur. Mais l'enseignement, c'est une vie de passion et de marathon : la liberté financière s'acquiert sur 35 ans de service avec une hausse de rémunération basée sur une convention collective. Comme je voulais sprinter en même temps, j'ai toujours eu une deuxième activité professionnelle.

La vulgarisation et l'enseignement étant complémentaires, j'ai rentabilisé mes études de journalisme au cours de la dernière décennie en faisant des chroniques sur des sujets de finances personnelles à la radio et dans divers médias écrits. Quand les médias ont pris trop de place dans mon horaire, j'ai réduit peu à peu ma charge d'enseignement, jusqu'à ne plus enseigner du tout.

Entre-temps, mes chroniques radio ont attiré l'attention d'un éditeur, qui m'a approché pour que j'écrive un livre. La publication de ce livre, *En as-tu vraiment besoin ?,* et ma présence à la radio ont suffisamment rayonné pour qu'on me propose de prendre la barre de ma propre émission de télé, *L'indice McSween,* en septembre 2017.

Ce modèle de gestion de carrière diffère de la moyenne, mais il y a une cohérence dans les expériences de travail, la formation et les choix professionnels : la poursuite du plan VEI et la quête de liberté.

Il faut être capable, grâce à la liberté intellectuelle et morale que procure la liberté financière (qu'on construit en menant un train de vie relativement modeste), de se lancer dans l'aventure lorsque l'occasion se présente. Il faut non seulement faire sa chance, mais aussi la saisir lorsqu'elle passe.

Apprendre à se connaître

Salarié, entrepreneur ou modèle hybride : tu dois éventuellement faire un choix entre ces trois parcours. Et ce choix, personne ne peut le faire pour toi. Qu'est-ce qui te convient le mieux pour bâtir ta valeur et la faire fructifier ? As-tu un plan B ? As-tu un autre plan A ? Si tu fais de l'anxiété face à l'endettement et à l'inconnu, ne va pas t'endetter pour démarrer une entreprise, car ce n'est peut-être pas pour toi.

Trop de travailleurs se laissent bercer par ce que l'industrie décide pour eux : leur carrière va au rythme des vagues qui les frappent. D'autres ont une gestion plus proactive du travail : pendant qu'ils exercent une activité professionnelle, ils sont déjà sur le tremplin en train de préparer le prochain saut ou les deux suivants.

S'il y a une chose sûre que ma petite expérience professionnelle m'a rappelée, c'est qu'il faut être prêt à changer son plan. On ne décide pas à 100 % de notre cheminement professionnel et il est fort possible que le plan qu'on avait dessiné au départ soit bon à mettre au rebut. Par contre, le chemin ou la stratégie qu'on choisit d'adopter influencera le reste du parcours. On peut réviser ses valeurs initiales

et ses objectifs, mais on doit avoir mûrement réfléchi à ses motivations profondes.

Alors, quel sera ton choix ? Salarié, entrepreneur ou hybride ? Je n’ai pas de réponse, c’est toi qui le sais.

8
FUIR LES DÉPENSES FIXES

J'ai toujours eu peur d'être en prison. Je crois que la pire des punitions est de passer sa vie entre quatre murs.

Les dépenses fixes, surtout à un jeune âge alors qu'aucun placement ne travaille pour toi, constituent une prison. Une prison qui se bâtit insidieusement pendant que tu as le dos tourné, trop concentré à envier ton voisin avec son Audi ou ton ami en trek au Pérou sur Instagram. Ce qui nourrit de plus en plus ta propre opulence ou ton envie de flasher un peu. Chaque dépense fixe que tu ajoutes à ton budget est une brique de plus à ta prison.

Qu'est-ce qu'une dépense fixe ?

Selon le gouvernement du Canada, les dépenses fixes sont « les dépenses qui se présentent tous les mois et qui sont à peu près identiques d'un mois à l'autre, comme le loyer ou le paiement hypothécaire, les services publics, les remboursements de prêts et les frais de garde d'enfants ».

Les dépenses fixes sont celles que l'on doit assumer peu importe que l'on travaille ou non et quels que soient nos revenus. Les taxes

foncières en font partie. Peu importe mon activité professionnelle, mon revenu, mon mode de vie ou mon utilisation des services publics, on m'envoie chaque année des factures de plus de 6000 $ en taxes foncières et scolaires pour mon immeuble. Chaque mois, je dois donc trouver plus de 500 $ pour les payer. La portion de ces taxes attribuables à ma propriété, je ne peux rien y faire : c'est une dépense fixe.



Cette réalité ne concerne pas uniquement les propriétaires. Pour les locataires, c'est le loyer qui est une dépense fixe. Rien ne se perd, rien ne se crée, tout se transforme.

Les dépenses fixes font partie de notre vie. Le monde des affaires rêve de nous vendre des dépenses fixes mensuelles pour amortir ses propres dépenses fixes. Des exemples ?

Allons, chantons *It's the End of the World as We Know it* de R.E.M. en remplaçant l'énumération par quelques dépenses fixes fréquentes :

Forfait cellulaire, abonnement à un service de musique en continu, assurance vie, assurance habitation, assurance invalidité, cotisation syndicale, abonnement à Netflix, espace de stockage Google, assurance maladies graves, assurance médicaments, loyer ou paiement hypothécaire, charges de copropriété, taxes foncières, taxes scolaires, abonnement au gym, cotisation professionnelle,

assurance professionnelle, frais pour le forfait bancaire, paiement de voiture, assurance crédit, Hydro-Québec (coût semi-variable, car il y a un abonnement de base), permis de conduire, droits d'immatriculation, etc. Il n'y a pas de fin.

À bas les dépenses fixes

Les dépenses fixes grugent littéralement ta capacité d'épargne. Tu veux prendre une bonne décision pour être libre à 45 ans, mais tu as un paiement de voiture, un paiement de maison, des abonnements à des services, etc. Au bout du compte, il ne te reste plus d'argent à investir.

S'abonner aux dépenses fixes revient littéralement à ne jamais pouvoir optimiser son VEI. Pour limiter les dépenses fixes, il y a des stratégies.

Stratégie nº 1 : réduire à la source

Très simple : cherche toujours un substitut à une dépense fixe.

Ma vieille rengaine : la voiture. Remplace le paiement sur une voiture récente par l'achat d'une voiture usagée abordable. Remplace le paiement hypothécaire sur une plus grosse maison par une maison davantage à ta portée. Remplace ton paiement mensuel pour avoir le dernier cellulaire par l'achat d'un modèle moins cher. Cherche une solution de remplacement à tous les contrats de vente à tempérament que tu signes (tu sais, ceux qui te permettent d'étaler le prix d'achat en « seulement » 12, 24 ou 48 mensualités… sans

compter les frais de crédit). Cherche une solution de « non-dépense fixe ».



Le créateur du blogue de finances personnelles Se payer en premier, Dominique J. Favreau, qui témoigne au chapitre 6, explique bien cet état d'esprit. Il ne faut acheter que ce qui est durable et utile : des biens dont la valeur s'amortit dans le temps.

Stratégie nº 2 : négocier périodiquement

Les dépenses fixes que nous refilent les entreprises me font penser à une relation amoureuse de longue date. Il arrive que le fournisseur nous tienne pour acquis et qu'il ne nous en donne plus assez pour notre argent. Ou encore qu'il augmente nos dépenses fixes mensuelles, parfois sans avertissement. Si on ne rouspète pas, on finance tout simplement sa marge de profit. Il faut absolument être à son affaire et négocier une fois par année.

Stratégie nº 3 : éviter de multiplier les déménagements

En tant que locataire, si on demeure dans le même logement sur une longue période, il y a peu de chance que le loyer soit réévalué à sa juste valeur marchande. Il sera simplement indexé. Mais chaque

fois que tu déménages, tu te retrouves dans un marché d'offre et de demande et le prix de ton logement est réévalué pour une nouvelle perpétuité de paiements.

Quand on est propriétaire, l'acquisition entraîne parfois une réévaluation des taxes foncières. Tu vivais dans une maison de 300 000 $, mais en en achetant une nouvelle de 450 000 $, tu envoies un signal à la Ville : « Hé ! il est temps de réévaluer sa valeur foncière ! » De plus, chaque nouvelle acquisition génère un droit de mutation immobilière, la fameuse « taxe de bienvenue ». Changer de propriété, surtout si sa valeur est plus élevée que celle que l'on quitte, revient à augmenter les liquidités totales qui seront décaissées pour l'habitation. Au contraire, demeurer dans la maison initiale permet de limiter les besoins en liquidités.



Si, à 30 ans, Julie et François achètent une maison de 250 000 $, la vendent 10 ans plus tard pour en acheter une de 400 000 $ et la quittent 10 ans plus tard pour en acquérir une autre de 650 000 $, leur endettement n'augmentera peut-être pas puisqu'on suppose qu'ils ont profité de la hausse de valeur de chaque propriété pour acheter la suivante. Par contre, à chaque transaction, ils devront assumer de nombreux frais et dépenses qui accompagnent inévitablement l'achat d'une propriété : frais de notaire, droits de mutation, taxes foncières plus élevées, etc.

Quand on additionne toutes ces dépenses et qu'on tient également compte du montant des épargnes auxquelles ils ont dû renoncer et qu'ils auraient pu investir, on finit par se dire encore une fois que *small is beautiful* et que *less is more* !

Moins de possessions équivaut à davantage de placements en Bourse et, ultimement, à une plus grande liberté.

On augmente ses dépenses fixes parce qu'on veut toujours plus. Il faudrait plutôt se poser la question suivante : À quoi bon faire tout ça ? À quoi bon rouler en BMW si ça m'empêche d'aller 22 fois en vacances ? À quoi bon avoir une piscine creusée de 40 000 $ pour se baigner 20 jours en été alors qu'une piscine hors terre donne autant de fraîcheur pour moins de 20 % du prix tout inclus ? (En plus, quand elle est bonne pour la casse, elle se défait en un après-midi sans machinerie.) À quoi bon travailler toute sa vie pour se bâtir une prison ?

Tous ces réflexes de surconsommation se paient en mensualités ou en renonciation à la liberté. C'est la logique des dépenses fixes. On peut choisir sa prison, aussi dorée soit-elle.

UN PETIT EXEMPLE : LE DROIT DE MUTATION À MONTRÉAL

Chaque fois qu'une transaction immobilière est faite sur son territoire, la Ville de Montréal perçoit le droit de mutation. Pour le calculer, elle utilise le tableau suivant. Comme on voit, plus le prix d'une propriété augmente, plus le taux monte par tranche de valeur.

La facture totale grimpe donc de façon exponentielle.

CALCUL DU DROIT SUR LES MUTATIONS IMMOBILIÈRES	
Tranche de la base d'imposition (prix d'achat)	**Taux**
Qui n'excède pas 51 700 $	0,5 %
Qui excède 51 700 $ sans excéder 258 600 $	1,0 %
Qui excède 258 600 $ sans excéder 517 100 $	1,5 %
Qui excède 517 100 $ sans excéder 1 034 200 $	2,0 %
Qui excède 1 034 200 $ sans excéder 2 000 000 $	2,5 %
Qui excède 2 000 000 $	3,0 %

Source : Ville de Montréal.

Le droit de mutation pour une propriété de 790 000 $ se calcule ainsi :

On multiplie 51 700 $ par 0,5 %	= 258,50 $
On multiplie ensuite 206 900 $ (la différence entre 51 700 $ et 258 600 $ par 1,0 %	= 2069,00 $
Puis, on multiplie 258 500 $ (la différence entre 258 600 $ et 517 100 $) par 1,5 %	= 3877,50 $
Enfin, on multiplie 272 900 $ (la différence entre 517 100 $ et 790 000 $) par 2,0 %	= 5458,00 $
Donc, pour une base d'imposition de 790	11 663,00 $

000 $, en 2020, le total du droit sera de :

ici, la facture s'élève à 11 663 $, une somme bien plus élevée que l'épargne annuelle de plusieurs. imagine, tu dois payer ce genre de droit de mutation chaque fois que tu acquiers une nouvelle propriété.

Payer 790 000 $ pour une maison de Repentigny ou de Saint-Colomban peut sembler énorme, mais en 2020 on ne s'étonne pas que certains condos de Montréal coûtent 400 000 $ ou 500 000 $.

Un angle mort : la fiscalité

La relation entre l'impôt et les dépenses fixes fait réfléchir. Quel effort dois-tu faire pour avoir un dollar net de plus dans tes poches ? Gagnes-tu ton argent net facilement ? Plus les dépenses fixes sont élevées, plus il faut gagner un revenu élevé et payer plus d'impôt pour les couvrir.

Disons que ta voiture est payée. Elle a huit ans. Tu ne paies que les frais variables comme l'essence, les réparations ainsi que les changements d'huile et de pneus. Ça te gosse déjà, mais la tentation de changer de véhicule est grande. Un jour, tu vas chez le concessionnaire parce que tu te dis que tu es « rendu là » : remplacer ta soi-disant minoune par un beau VUS de 40 000 $. Petit tour au comptoir, et hop ! le temps de chanter un succès de Joe Dassin et tu viens d'ajouter 500 $ de plus par mois à tes dépenses fixes. Et ça, c'est juste le paiement net. Comme ton nouveau joujou a une plus grande valeur, l'assurance coûtera aussi plus cher.

En somme, tu as la même job, le même revenu, mais tu augmentes tes dépenses. C’est comme remplacer Patrick Roy par Mario Gosselin devant le but de ton contrôle budgétaire.

Si on se réfère à la table d’impôt des particuliers présentée à la page suivante, **plus on est riche, plus il faut gagner des dollars avant impôts pour payer la même dépense après impôts.** Donc, prendre des habitudes de dépenses fixes revient à être abonné à l’impôt supplémentaire.



TABLE D'IMPÔT DES PARTICULIERS – 2020 (RÉSIDENTS DU QUÉBEC)						
Revenu imposable	**Impôt fédéral**	**Taux marginal**	**Impôt du Québec**	**Taux marginal**	**Impôt combiné**	**Taux marginal combiné**
15000	222	12,53 %	-	15,00 %	222	27,53 %
20000	848	12,53 %	670	15,00 %	1518	27,53 %
25000	1474	12,53 %	1420	15,00 %	2894	27,53 %
30000	2101	12,53 %	2170	15,00 %	4271	27,53 %
35000	2727	12,53 %	2920	15,00 %	5647	27,53 %
40000	3353	12,53 %	3670	15,00 %	7023	27,53 %
44545	3922	12,53 %	4352	20,00 %	8274	32,53 %
48535	4422	17,12 %	5150	20,00 %	9572	37,12 %
50000	4673	17,12 %	5443	20,00 %	10116	37,12 %
60000	6385	17,12 %	7443	20,00 %	13828	37,12 %
70000	8096	17,12 %	9443	20,00 %	17539	37,12 %
80000	9808	17,12 %	11443	20,00 %	21251	37,12 %
89080	11362	17,12 %	13259	24,00 %	24621	41,12 %
90000	11520	17,12 %	13480	24,00 %	25000	41,12 %
97069	12730	21,71 %	15176	24,00 %	27906	45,71 %
100000	13366	21,71 %	15880	24,00 %	29246	45,71 %
108390	15188	21,71 %	17893	25,75 %	33081	47,46 %
125000	18794	21,71 %	22170	25,75 %	40964	47,46 %
150000	24221	21,71 %	28608	25,75 %	52829	47,46 %
150473	24324	24,40 %*	28730	25,75 %	53054	50,15 %*
200000	36407	24,40 %*	41483	25,75 %	77890	50,15 %*
214368	39913	27,56 %	45183	25,75 %	85096	53,31 %
500000	118619	27,56 %	118733	25,75 %	237352	53,31 %
1000000	256394	27,56 %	247483	25,75 %	503877	53,31 %

Source : https://www.cqff.com/tables_impot/tables_impot2020.pdf
Tableau reproduit avec l'aimable autorisation du Centre québécois de formation en fiscalité (CQFF). Informations à jour en date du 8 juin 2020. Pour les notes explicatives intégrales de ce tableau, voir la page 289.

* Voir la page 289.

Revenons à ton paiement de voiture de 500 $ par mois :

- Si ton revenu annuel est de 50 000 $, tu dois gagner 795 $ avant impôts de plus par mois, donc 9540 $ de plus par année, pour assumer cette nouvelle dépense mensuelle.
- À 110 000 $ de revenus annuels, tu dois gagner 952 $ avant impôts de plus par mois, donc 11 424 $ de plus par année, pour assumer toujours cette même dépense mensuelle de 500 $.

Alors, quand tu es un entrepreneur avec une société par actions, tu y penses deux fois avant d'ajouter un paiement mensuel. Ça exige de te verser un salaire ou un dividende supplémentaire, ce qui fait augmenter la facture fiscale de l'année. Bon, tu vas me dire que lorsqu'on gagne 110 000 $ par année, on a plus de « lousse » pour payer de l'impôt et d'autres dépenses. C'est vrai, mais il n'en demeure pas moins que la facture fiscale passe aussi bien qu'un bretzel dans la gorge de George W. Bush.

Tu dois gagner non seulement plus, mais tu devras aussi assumer le taux d'imposition marginal plus élevé. L'impôt marginal est de 47,46 % à partir de 108 390 $ de revenu total (contrairement à 45,71 % à 100 000 $). Plus on a un train de vie élevé, plus il faut payer d'impôt pour le soutenir.

Alors, quand ton voisin te dit…

— Ah ! tu t'es acheté un nouveau VUS. Il a de la gueule et une bonne tenue de route !

Il pourrait aussi dire :

— Ah ! tu t'es abonné à un nouveau paiement obligatoire de 600 $ par mois, incluant les assurances ! En dollars après impôts en plus. Ça se déprécie vite, ces petits jouets-là.

Je le répète, **les prélèvements mensuels destinés à l'épargne sont la seule « dépense fixe » qui travaille contre l'emprisonnement.**

L'effort, l'impôt et la dépense fixe

La fiscalité pose un autre problème : il n'y a aucun lien garanti entre l'effort et le revenu. Autrement dit, la fiscalité ne tient pas compte de l'effort. Quel effort fais-tu pour gagner un dollar net ? Voilà la bonne question.

Si tu reçois 5000 $ en redevances inattendues d'un travail passé alors que tes besoins de base sont déjà couverts, dépenser 2000 $ pour un voyage te demande peu d'efforts. Mais si tu dois faire 100 heures supplémentaires dans une usine en te privant de tes samedis de repos, ton voyage de 2000 $ exige un sacrifice marginal important. Les autorités fiscales s'en balancent.

Les gouvernements ne savent pas ce que l'effort signifie pour le contribuable. Tu travailles 80 heures par semaine pour gagner 1539

$ (80 000 $ par année) tout en payant des pensions alimentaires non déductibles pour enfants ? Pas grave, ils t'imposent de la même façon que le gars qui gagnera la même somme pour une semaine de tournage publicitaire. Bye-bye, l'équité à l'effort ! C'est la vie fiscale.

D'où l'importance de bien peser la valeur d'une dépense fixe ou d'une dépense ponctuelle importante. Quand tu dépenses 2000 $, à quoi renonces-tu ? À deux semaines de repos ? Pour gagner 2000 $ après impôts, tu travailles cinq heures ou trois semaines à l'usine ? Dis-moi comment tu gagnes ton revenu et je te dirai si ça vaut la peine.

En gros : modérer ton train de vie équivaut à modérer ton effort et ta fiscalité.

L'importance relative du train de vie

Pour être libre, il faut un jour ou l'autre que tes dépenses fixes deviennent faibles par rapport à l'actif que tu as accumulé.

En audit comptable, il y a le concept d'importance relative d'un montant. Le montant dont on parle est-il significatif ou non par rapport aux dépenses totales ? Ce questionnement permet à l'auditeur d'évaluer s'il doit s'attarder à l'analyse d'une donnée. Les dépenses fixes peuvent être vues sous le même angle. Dans un budget personnel, on ne va pas commencer à vouloir éviter les 50 cents par mois. On souhaite plutôt s'attaquer aux dépenses fixes significatives de façon cumulative.

Un comportement risqué est justement de ne pas calculer l'effet cumulatif d'une série de petites dépenses. Une facture de télécommunications de 200 $ par mois, ça ne semble pas la fin du monde quand on a un revenu brut de 100 000 $ par année. Mais quand on cumule toutes les dépenses, dont la plus importante, l'impôt, on finit par avoir une voix aiguë tellement on est « serré dans nos shorts ».

Quoi de mieux que les statistiques pour le prouver.

Selon Statistique Canada, un ménage canadien dépense en moyenne plus de 86 000 $ annuellement. Après le logement, l'impôt sur le revenu est la dépense la plus significative, soit 17,4 % du budget total. Avant de faire une grosse dépense, il est bon de consulter le tableau des dépenses des ménages canadiens, reproduit à la page suivante, qui peut nous éclairer sur l'importance relative de notre décision.

Par exemple, un voyage de 2500 $ équivaut à toutes les dépenses de l'année faites au restaurant. Un vélo de compétition de 6000 $ équivaut quant à lui à la facture annuelle d'épicerie. Quand on compare ces deux dernières dépenses, on voit que la première est démesurée par rapport à la seconde, qui est un besoin de base. Ça n'enlève pas le goût de se payer un vélo, mais ça aide à pondérer l'effort (les heures de travail nécessaires) qu'on doit faire pour assouvir ses désirs de consommation.

Évidemment, ce tableau des dépenses annuelles contient des dépenses fixes et des dépenses variables, mais le budget consacré

aux communications gruge à lui seul 200 $ par ménage en moyenne par mois.

Faire le deuil des « mauvais » rêves

Cette expression est forte sur le café, mais certains rêves sont hors de portée, surtout quand on aspire avant tout à la liberté. Plus jeune, je rêvais de vivre à Outremont ou dans une maison d'architecte, d'avoir un bateau pour faire du ski nautique, etc. Un jour, j'ai compris que ces rêves-là, liés à des possessions matérielles démesurées, étaient futiles et surtout inaccessibles. J'allais devoir rêver plus petit, plus simple, plus accessible, mais rêver mieux.

LES DÉPENSES ANNUELLES DES MÉNAGES CANADIENS	
Consommation courante totale	63723 $
Aliments achetés au magasin	5934 $
Aliments achetés au restaurant	2593 $
Logement	18 637 $
Logement principal	16 846$
Logement loué par l'occupant	4075 $
Logement appartenant à l'occupant	10 287 $
Eau, combustibles et électricité pour le logement principal	2484 $
Autres logements	1791 $
Dépenses courantes	4827 $
Communications	2399 $
Ameublement et équipement ménagers	2314 $

Ameublement ménager	962 $
Équipement ménager	1176 $
Appareils électroménagers	554 $
Vêtements et accessoires	3430 $
Transport	12 707 $
Transport privé	11 433 $
Transport public	1274 $
Soins de santé	2579 $
Frais directs de soins de santé payés par le ménage	1816 $
Soins personnels	1300 $
Loisirs	3986 $
Matériel de loisirs et services connexes	1036 $
Matériel et services de divertissement au foyer	196 $
Services de loisirs	2171 $
Véhicules récréatifs et services connexes	582 $
Éducation	1777 $
Matériel de lecture et autres imprimés	158 $
Produits de tabac et boissons alcoolisées	1497 $
Jeux de hasard	200 $
Dépenses diverses	1785 $
Impôts sur le revenu	14 993 $
Paiements d’assurance individuelle et cotisations à des régimes de pension de retraite	5137 $
Cadeaux en argent, pensions alimentaires et dons de bienfaisance	2218 $
DÉPENSES TOTALES	**86 070** $

Source : Statistique Canada. Tableau 11-10-0222-01 Dépenses des ménages 2017, Canada, régions et provinces.

On peut vivre des expériences sans posséder plus de biens. N'oublie pas que l'acquisition d'un bien exige qu'on le paye en totalité alors qu'on ne peut pas utiliser à 100 % tous ses biens en même temps. En payant des dépenses fixes chaque seconde de notre vie pour des choses inertes et inutilisées, on ajoute un rang de briques inutile au mur de sa prison. Si ça continue, on va finir par jeter les clés.



Un exemple simple. Mon ami du sac de chips à 25 cents a acheté un bateau à moteur usagé avec ses deux voisins du lac. On jase. Acheter un bateau pour 6000 $ à trois couples, c'est une dépense facile à avaler comparativement à un bateau neuf de 50 000 $ acheté par un seul individu. Quand on y pense, le résultat est le même : on a le même fun, on a les mêmes après-midis, mais on n'a pas les mêmes dépenses fixes. Dans un cas on partage les dépenses, dans l'autre on paie tous les mois.

La maison d'architecte est magnifique, mais la cuisine ne cuisine pas plus, le salon ne repose pas plus et la chambre ne dort pas ou ne baise pas plus. On se met beaucoup de pression à vouloir des choses parfaites, mais quand on est obligé de passer sa vie à payer des dépenses fixes pour les avoir, on se tue à la tâche fiscale. Comme je le dis à répétition, on est plus souvent à l'extérieur de la voiture que dans la voiture, pourtant on paie quand même les

dépenses fixes quand on dort. Il est donc souhaitable que ce paiement soit le plus petit possible.

Le sommeil étant une période « improductive », on doit donc compenser durant l'éveil. Quand on a assez d'actif au menu, on finit par faire de l'argent pendant qu'on dort. À ce moment, le sommeil devient « productif ».

J'ai déjà rêvé de faire partie de ceux qui ont des dépenses fixes élevées. Comme tout le monde, je croyais rêver mieux alors qu'au fond je rêvais mal. Un genre de cauchemar éveillé à la Freddy Krueger. Alors, je le dis haut et fort, sans gêne et sans retenue, *fuck* l'augmentation perpétuelle des dépenses fixes et vive la liberté ! (Mon Dieu ! on dirait une phrase de Luc Picard avant qu'il se fasse pendre dans un film de Pierre Falardeau…)

9
LA VINGTAINE ET SON DOLLAR À 7 $

La vingtaine, c'est le moment de profiter de la vie, de vivre sa jeunesse et de faire le tour du monde…

NON !

Désolé de casser le party, mais la vingtaine, c'est la décennie qui fractionne le destin des adultes en deux : ceux qui seront libres sur le plan financier et ceux qui ne le seront pas.

Bref, de 20 à 30 ans, tu dois placer tes pions parce que les obligations financières à venir seront énormes. Tu dois réfléchir à la valeur de chaque dollar avant de le dépenser et optimiser ton CELI au plus vite.

— Euh… où veux-tu en venir, McSween ?

Continue de lire, tu vas voir.

La décennie des conditions gagnantes

La vingtaine est extraordinairement payante en matière d'épargne. D'abord parce qu'elle permet de profiter de la magie du rendement composé. Mais aussi parce que c'est une période où on a, en principe, des obligations financières raisonnables. Quand on termine ses études, on est généralement habitué à mener un train de vie moins coûteux.

D'ailleurs, les jeunes qui habitent chez leurs parents au début de leur carrière devraient profiter de cette période où ils peuvent se faire vivre en gagnant un bon revenu. Pour moi, ce sont de véritables parasites, mais tant qu'à parasiter sa famille, disons que c'est un bon moment pour piler. Piler comme jamais.

Dans la trentaine, les sorties de liquidités sont énormes. Parce que c'est dans cette tranche d'âge qu'on cherche souvent à acheter un immeuble, que les enfants coûtent juste trop cher et qu'on ne veut plus se contenter d'aller souper à la Belle Province.

En somme, si on ne fait pas attention, la trentaine peut se transformer en chutes Niagara du portefeuille. Normalement, durant cette période, on voit son revenu monter, ce qui fait augmenter l'impôt marginal et diminuer l'aide gouvernementale. On tombe parfois dans cette fameuse tranche de revenus ingrate où l'on n'est ni pauvre, ni à l'aise, ni riche, mais où l'on patauge pour joindre les deux bouts. **Ceux qui pensent que la trentaine leur permettra de rattraper le retard d'épargne de la vingtaine vont bientôt frapper le mur de la réalité.**

Si tu es déjà dans la trentaine, tu comprends ce que je veux dire. Tu te sens toujours en train de vivre d'une paye à l'autre, entre compte

à zéro et marge de crédit ? Si tu n'as pas réussi à monétiser rapidement ta valeur, tu cours comme un rat en cage qui est en quête d'un peu d'air. Il y a alors une seule façon de t'en sortir parce qu'il n'y a pas de miracle. Il faut couper court aux excès en ayant une maison plus modeste, une voiture usagée, en limitant les sorties, etc. Ce n'est pas sexy, je sais. Surtout quand les réseaux sociaux nous montrent les autres vivre de folles aventures alors qu'on peine à joindre les deux bouts.

Depuis la publication de mon livre *En as-tu vraiment besoin ?,* je reçois des témoignages de lecteurs qui ont fait le choix de vivre autrement. Ils me disent : « Nous avons toujours eu des dettes, mais depuis quelque temps nous avons de l'épargne et ça nous fait un bien fou. » Rien ne me fait plus plaisir que ce type de témoignage.

Le coussin financier, ce n'est pas au portefeuille ou au luxe qu'il fait du bien, mais à l'âme.

Vivre chez ses parents : l'aubaine à saisir

En 1998, j'ai dû quitter la résidence familiale à Salaberryde-Valleyfield pour venir vivre dans l'inconfort montréalais. Sincèrement, avoir eu le choix, j'aurais préféré être libéré de tout le stress financier lié à la vie dans la métropole et à mon appartement situé dans un immeuble sans arbres ni verdure. Je me serais bien accommodé du confort à rabais de la résidence familiale.



Si, pendant tes études ou en début de carrière, tes parents t'offrent le gîte, **ne fais pas la gaffe de lever le nez sur cette aubaine.** C'est le temps ou jamais de te bâtir une valeur très payante. En effet, comme le dollar épargné est un dollar de facteur 6 $ ou 7 $ à 60 ans, tu as la chance de prendre une longueur d'avance dans ton plan VEI.

Si, en tant que jeune adulte, tu te fais payer tes études universitaires par tes parents, tu évites facilement des dépenses de l'ordre de 10 000 $ à 15 000 $ par année tout en bénéficiant du gîte familial, du frigo familial et du transport familial au lieu d'assumer ton autonomie financière. À la fin du baccalauréat, tu pourrais avoir accumulé 50 000 $ d'actif net. Ça ne représente pas seulement une tape dans le dos de tes parents : c'est véritablement une **catapulte financière à vie. C'est comme donner 20 mètres d'avance à Usain Bolt au 100 mètres.** Un coup d'avance que les autres ne pourront jamais rattraper.

Sauf qu'il faut tabler sur cet avantage incommensurable lorsqu'il se présente. Si tu utilises le tampon financier que t'offrent tes parents pour te la couler douce, t'acheter une voiture neuve ou vivre comme un saltimbanque, tu transformes la catapulte familiale en lance-patate qui fait *kaput.*

Si tes parents te donnent la chance d'amorcer ta vie adulte sans dettes, sans soucis et avec un actif net appréciable, tu as la responsabilité morale et financière de ne pas gaspiller cette chance. Je te promets que si tu ne joues pas bien tes cartes à ce moment-là, ton toi de 45 ans va t'en vouloir pour les années à venir. Parce qu'il va subir pendant des décennies les conséquences de gestes irréfléchis d'un « adulescent » inconscient de son privilège.



C'est pas compliqué : tu montes rapido par les échelles et tu gagnes la partie… ou tu glisses sur les serpents et tu la perds. C'est ton choix. Ouch ! quel choix !

100 $ à 20 ans

Quand on a une somme de 100 $ à dépenser pour autre chose que pour combler ses besoins de base, on doit faire un choix : la dépenser ou l'épargner. Choisir de la dépenser à 20 ou 25 ans est très coûteux à long terme. En fait, *plus coûteux* que si on fait la même dépense *plus tard* dans la vie. Oui, tu as bien lu.

Si une personne de 25 ans dépense 20 $ pendant qu'une autre de 60 ans dépense la même somme, peut-on affirmer qu'elles ont fait la même dépense ? Oui, bien sûr. Elles ont toutes deux dépensé 20 $. C'est vrai d'un simple point de vue factuel et financier. Par contre,

statistiquement, dans 40 ans, la première sera toujours en vie alors que la seconde risque fort d'avoir passé l'arme à gauche.

Le sexagénaire dépense peu de temps de travail actuel en sortant ses dollars : c'est de l'argent gagné il y a longtemps qui n'influence pas son effort actuel.

En revanche, le jeune de 25 ans ne dépense que du temps de travail, son argent n'ayant pas eu le temps de fructifier pour augmenter son pouvoir de dépense. Donc, pour ce dernier, chaque dollar dépensé est du temps passé au travail à jeter de la liberté à la poubelle. À ce jeune âge, il est rare d'avoir des dollars gagnés passivement en lisant un magazine.

Le « coût de renonciation » – c'est-à-dire la valeur future du placement que l'on *aurait pu générer* au lieu de dépenser 20 $ à 25 ans – doit être inclus dans le calcul. Quand le sexagénaire dépense 20 $, c'est comme si, à 20 ans, il avait dépensé une fraction de cette somme. En d'autres termes, l'argent additionné au temps de placement est le chemin vers la paresse volontaire. On peut être volontairement paresseux plus tard quand on a été travaillant et qu'on a fait travailler l'argent à notre place.

Bref, plus on vieillit, plus on peut s'autoriser des dépenses importantes. C'est quand on est jeune qu'on veut profiter de la vie, mais c'est quand on est plus vieux qu'on a les moyens de le faire.

COÛT DE RENONCIATION

Le coût de renonciation **désigne « la perte des biens auxquels on renonce lorsqu'on (…) choisit** d'affecter les ressources disponibles à un usage donné au détriment d'autres choix. C'est le coût d'une chose estimé en termes d'opportunités non réalisées ou encore la valeur de la meilleure autre option non réalisée. » (Wikipédia)

En un mot, dépenser pour quelque chose, c'est renoncer à autre chose.

Construire une échelle

Pour t'aider à réfléchir au poids des dollars, je te propose mon « échelle d'équivalence des dollars dans le temps ».

Comme chaque dollar placé croît avec le temps, cette échelle montre la valeur qu'aurait eue le dollar dépensé à un âge « x » une fois qu'on arrive à l'âge cible de 60 ans. Autrement dit, cette échelle montre *de combien tu te priveras,* à 60 ans, pour chaque dollar dépensé au fil de ta vie.

Pourquoi 60 ans ? Parce que selon le principe de liberté financière, continuer d'épargner après 60 ans serait illogique si on a fait ses devoirs avant. À cet âge, on est sur la pente descendante, alors il faut se *slacker* l'épargne.

Pour bâtir l'échelle d'équivalence des dollars, j'ai imaginé que tu aurais réussi à obtenir un rendement de 5 % par année en moyenne. Ce rendement annuel moyen est relativement conservateur.

Si tu dépenses un dollar à 20 ans, tu renonces à 7 $ à 60 ans. Donc, tu dépenses un dollar ayant une valeur de 7 $. Si bien que **plus tu vieillis,** moins le coût de renonciation est grand et **moins il est illogique de dépenser.**

Selon mon échelle, si on dépense un dollar à 20 ans, on se prive de 7,04 $ à 60 ans. Si on dépense le même dollar à 34 ans, on se prive plutôt de 3,56 $ à 60 ans. On peut donc voir que la même dépense est deux fois moins coûteuse à 34 ans qu'à 20 ans. Pourquoi, en seulement 14 ans sur un total de 40 ans, le coût de renonciation est-il deux fois moins élevé ? À cause du rendement composé. Quand on place son épargne sur une longue période, on fait de l'intérêt sur l'intérêt.

MON ÉCHELLE D'ÉQUIVALENCE DES DOLLARS

Pour 1 $ dépensé à 20 ans, on se prive de 7,04 $ à 60 ans	
21 ans	6,70 $
22 ans	6,39 $
23 ans	6,08 $
24 ans	5,79 $
25 ans	5,52 $
26 ans	5,25 $
27 ans	5,00 $
28 ans	4,76 $
29 ans	4,54 $
30 ans	**4,32 $**
31 ans	4,12 $
32 ans	3,92 $
33 ans	3,73 $
34 ans	3,56 $

35 ans	3,39 $
36 ans	3,23 $
37 ans	3,07 $
38 ans	2,93 $
39 ans	2,79 $
40 ans	**2,65 $**
41 ans	2,53 $
42 ans	2,41 $
43 ans	2,29 $
44 ans	2,18 $
45 ans	2,08 $
46 ans	1,98 $
47 ans	1,89 $
48 ans	1,80 $
49 ans	1,71 $
50 ans	**1,63 $**
51 ans	1,55 $
52 ans	1,48 $
53 ans	1,41 $
54 ans	1,34 $
55 ans	1,28 $
56 ans	1,22 $
57 ans	1,16 $
58 ans	1,10 $
59 ans	1,05 $
60 ans	**1,00 $**

Hypothèses : rendement annuel moyen de 5 % et âge cible de 60 ans.

Toujours selon cette échelle, un dollar dépensé à 20 ans aurait été « un dollar à 7 $ » à 60 ans ; un dollar dépensé à 37 ans, « un dollar à 3 $ » ; et un dollar dépensé à 46 ans, « un dollar à 2 $ ».

Si j'achète un téléphone (ou un vélo ou un voyage) de 1000 $ (financé ou non) à 20 ans, mon coût de renonciation sera deux fois plus élevé qu'à 35 ans. Mon nouveau téléphone (vélo ou voyage) génère donc une renonciation d'épargne future majeure.

Voilà, tu comprends le principe. C'est de la pure folie financière de ne pas réfléchir à la valeur de l'investissement précoce ou « non tardif ». Et c'est sans compter que 1000 $ à 20 ans représentent bien souvent une plus grande partie du revenu disponible qu'à 35 ou 45 ans. Évidemment, dépenser 1000 $ quand tu gagnes 25 000 $ par année, ce n'est pas la même chose que de dépenser les mêmes 1000 $ si tu gagnes 75 000 $ ou 100 000 $ par année.



Tirer avantage du CELI en début de carrière

Avant 2009, le CELI n'existait pas. La logique des jeunes épargnants était donc tout autre. Devant une déduction REER médiocre, ils ne voyaient pas nécessairement les bienfaits de ce levier fiscal et on ne peut pas les en blâmer complètement.

Toutefois, depuis 2009, le CELI permet aux jeunes travailleurs de libérer fiscalement à vie des dollars et le rendement sur ceux-ci.

Disons que tu gagnes 50 000 $ par année. Ton revenu entraîne donc un taux d'imposition moyen d'un peu plus de 20 %. Il te reste donc

80 % de ton revenu non touché par l'impôt. En mettant une portion de ces 80% dans un CELI, tu mets cette somme hors de portée du système fiscal à long terme. Le CELI devient carrément ton coffret de sûreté dont le rendement est à l'abri du fisc.

Par contre, si ton revenu augmente et que le taux d'imposition marginal est rendu à près de 50 %, ça devient plus lourd fiscalement de contribuer à ton CELI : il faut gagner un revenu brut plus élevé pour épargner la même somme nette dans ton compte d'épargne libre d'impôt.

T'es perdu ? Retiens bien ceci : **le CELI est ton ami quand ton revenu est faible et son rendement devient ton allié plusieurs années après quand ton revenu est élevé.**

Voilà pourquoi contribuer à son CELI en début de carrière est un plan gagnant. Évidemment, on a une paye moins grosse à ce moment-là. Donc oui, c'est un défi, mais je te confirme qu'il s'agit d'une stratégie payante.

À 40 ans, en principe, le revenu est plus élevé, donc le taux d'imposition aussi. Le REER devient alors un outil financier plus attirant pour l'épargnant parce qu'il permet de reporter et de réduire son imposition actuelle. Ainsi, on place dans le REER une partie de son revenu – qui n'est donc pas imposé immédiatement – pour le retirer plus tard, à la retraite, alors que nos revenus sont plus bas et, par conséquent, que le taux d'imposition marginal est plus faible. Au bout du compte, on reporte de l'impôt et on réalise un rendement sur ce report.

Selon l'approche liberté 45, l'apogée de la « carrière » devrait arriver vers 45-50 ans et on devrait chercher la décroissance par la suite. Donc, logiquement, la contribution REER à 45 ans est payante. On ne veut plus nécessairement se battre pour gagner davantage, sauf si le dollar supplémentaire est facilement gagné. Si on applique le plan VEI, on aura à 45 ans une grande valeur marchande, donc un plus gros revenu, et on payera par conséquent plus d'impôt par dollar gagné. Par contre, étant donné que la valeur marchande est plus élevée, on devrait aussi pouvoir gagner facilement des dollars disponibles et augmenter son taux d'épargne sans ressentir pour autant l'effet de sacrifice.

De toute façon, si l'épargne et l'investissement te donnent l'impression de faire des sacrifices, rappelle-toi que tu es aussi la personne qui en bénéficiera dans l'avenir. L'épargne pendant que le dollar vaut 7 $, c'est se faire un cadeau « de moi à moi ».



La liberté 45 et le dollar équivalent

À 20 ans, voir une personne de 40 ans se payer du luxe et se dire qu'on le mérite autant qu'elle ou qu'à salaire égal on a les mêmes moyens est une grave erreur de logique financière. Comparer son revenu dans l'absolu à des âges différents, quelle illusion ! Ça ne veut rien dire.

Comme jeune adulte, le temps est ton meilleur allié. Si tu manques de patience, tu creuses ta tombe financière. Surtout si tu consommes à crédit. L'écart entre la personne qui *épargne* à 20 ans et celle qui *dépense* au même âge se creuse inexorablement avec le temps. Ces deux profils qui s'opposent, c'est aussi deux vies qui s'opposent. Les médias appellent ça « l'écart de richesse ». Les initiés du monde financier pourraient appeler ça « l'écart de stratégie » : à dollar égal, décisions de jeu inégales.

Donc, dans la perspective de liberté 45, à quel moment de la vie peut-on logiquement se gâter davantage ? Revenons à l'échelle d'équivalence des dollars. On voit qu'à 45 ans on arrive à l'âge où la dépense d'un dollar descend sous les 2 $ à 60 ans. Wow ! l'effet composé du rendement donne quand même des résultats impressionnants. **Oui, c'est loin, mais justement, il faut que tu places tes pions maintenant pour profiter du temps que tu as devant toi.** En passant, de 25 à 45 ans, c'est aussi long qu'entre 45 et 65 ans. Avoue que ça vaut la peine de couper en deux la période de travail intense.

Déjà, on constate que le dollar dépensé à 23 ans nous prive de 6 $ à 60 ans (alors que le même dollar dépensé à 20 ans nous prive de 7 $ à 60 ans). Trois ans seulement et pouf, l'effet domino est déjà très significatif. L'âge où on atteint la liberté correspond justement, selon mon échelle d'équivalence des dollars, à l'âge où on peut dépenser sans se poser trop de questions.

Personnellement, c'est quand le dollar de dépense aura un facteur de « 2 ou moins » que je me sentirai à l'aise de me foutre du reste. Et comme par hasard, ça arrive pile à 45 ans.

Ne « sous-épargne » pas dans la vingtaine

Ce qu'il faut retenir de ce chapitre : **chaque dollar a plus de valeur qu'on le perçoit au moment où on le dépense.**

La valeur du « dollar à 60 ans » illustre combien les dollars négociés aujourd'hui affectent ta valeur future. C'est de 20 à 30 ans que l'épargne est la plus payante et abolir les dépenses viendra multiplier l'actif net dans un futur pas si lointain. Le manque de lien entre le dollar et le temps est la pire erreur du citoyen moyen. Il faut se rappeler qu'un dollar gagné à 20 ans est une fortune. Que se comparer à son voisin de 56 ans est une erreur. Il faut vivre selon son âge et son époque. Il faut être PATIENT. Pourquoi les hôtels et les voitures de luxe sont-ils remplis de boomers ? Parce qu'ils sont rendus là. Ils ne sont pas plus chanceux, ils sont simplement rendus là.

Avant de faire une dépense, pose-toi la question : est-ce un dollar à 7 $, à 5 $ ou à 2 $ et moins que je suis en train de brûler ? Rappelle-toi : il n'y a pas de « D comme dépenser » dans les trois règles du plan VEI (Valeur, Épargner, Investir). Au contraire, il faut penser épargne et investissement avant dépense, surtout dans les tranches de vie où le dollar vaut plus de 2 $ à 60 ans – soit de 20 à 45 ans.

Es-tu du genre à dépenser 7 $ pour le prix d'un ? Non, alors réveille !

« Ma vingtaine est derrière moi. Est-il trop tard ? »

Comment dire ? Il n'est jamais trop tard pour bien faire. Mais, comme pour tout défi, plus on attend et plus renverser la vapeur devient difficile. Quand on me dit : « J'ai 56 ans et je veux prendre ma retraite dans trois ans, que puis-je faire pour avoir une retraite confortable si mon actif net est de 50 000 $? » Je lève les yeux au ciel et je pense : « Allô, j'ai 45 ans et je veux devenir champion olympique du décathlon. Est-ce que j'ai des chances ? »



La réalité est que tu dois réagir peu importe ton âge. Si tu as 38 ans, tu ne peux pas rattraper le retard pris sur ton voisin, mais tu peux améliorer ta façon de gérer tes finances même si cela ne produira aucun miracle. Jésus ne marchera pas sur l'eau de tes dettes et personne ne transformera ton passif financier en vin.

Tu veux réagir ? Tu dois accepter de t'imposer une certaine austérité financière. Comme on l'a vu, le dollar que tu gagnes à 44 ans vaudra 2,18 $ lorsque tu en auras 60. Ce ne sera pas un aussi bon *deal* que d'épargner un dollar à l'âge de 20 ans. Mais il n'est certainement pas trop tard pour expliquer tout ça à tes enfants et à tes amis. Si tu ne peux pas corriger tes erreurs, tu peux peut-être aider les autres à ne pas faire les mêmes.

10
LE QUÉBEC, PARADIS FISCAL DES FAMILLES

Ça va te faire sursauter, mais laisse-moi te dire que faire des enfants au Québec, ça peut devenir l'équivalent d'un deuxième ou d'un troisième salaire qui rentre dans la maison.

Tu es sceptique ?

Quand tu commences à avoir des enfants (surtout quand tu en as plusieurs), le gouvernement commence à te rémunérer. Et comme les mesures du fédéral et du provincial ne sont pas toujours en adéquation, on peut observer de drôles de choses. Donc, si tu te demandes comment une famille s'y prend pour arriver avec 6, 7 ou 10 enfants, laisse-moi te dire que l'argent peut rentrer au poste si les parents savent compter.

Coup d'œil sur la déclaration de revenus fédérale

Au fédéral, le gouvernement évalue notre « richesse » avec ce que l'on appelle, en fiscalité, le « revenu net ». Pour les habitués, on parle de la ligne 23600 de la déclaration de revenus (reproduite à la page suivante).

Tu me vois venir, entre les lignes 15000 et 23500, il y a une panoplie de facteurs qui « réduisent » notre richesse aux yeux du fisc. Ainsi, plus tu optimises ce calcul, plus tu es « pauvre » et plus tu reçois d'aide : surtout si tu fais partie d'une famille. Il y a deux catégories de déductions dans ma tête : celles que l'on contrôle et celles que l'on ne contrôle pas.

Les premières déductions du revenu viennent des régimes de retraite. Que tu cotises à un régime de pension agréé (RPA) ou à un REER, cette contribution à ta retraite « t'appauvrit » aux yeux du fisc. Je sais, ça semble ridicule dit comme ça, mais c'est effectivement la lorgnette qu'utilise le gouvernement.

Si j'ai un régime à prestations déterminées, je ne contrôle rien quant au montant à déduire de ma paye ni sur la déduction. Par contre, si j'ai un régime à cotisations déterminées, je contrôle mon pourcentage de contribution et celui de mon employeur, comme c'est le cas pour le REER. Par conséquent, en contrôlant ma contribution de retraite, « j'augmente mon niveau de pauvreté aux yeux du gouvernement ». Plus je cotise à mon REER, plus je suis « pauvre » (je sais, c'est malade !).

À la ligne 21200, on voit que la cotisation à un syndicat est déductible. Le fédéral considère ta dépense syndicale comme une obligation d'association, ce qui amène une déduction. Ici, je n'insiste pas sur les mesures que tu ne contrôles pas.

Par la suite, les lignes 21300 et 21400 concernent les frais de garde.

DÉCLARATION DE REVENUS FÉDÉRALE

...tégé B une fois rempli

Étape 3 – Revenu net

Inscrivez votre **revenu total** de la ligne 15000 de la page précédente.			15000
Facteur d'équivalence (case 52 de tous les feuillets T4 et case 034 de tous les feuillets T4A)	20600		
Déduction pour régimes de pension agréés (case 20 de tous les feuillets T4 et case 032 de tous les feuillets T4A)	20700		
Déduction pour REER (Consultez l'annexe 7 et **joignez** les reçus.)	20800	+	
Cotisations de l'**employeur** au régime de pension agréé collectif (RPAC) (montant sur vos reçus de cotisations RPAC)	20810		
Déduction pour le choix du montant de pension fractionné (Obtenez et remplissez le formulaire T1032.)		21200 +	
Cotisations annuelles syndicales, professionnelles et semblables (selon les reçus et la case 44 de tous les feuillets T4)			
Remboursement de la prestation universelle pour la garde d'enfants (case 12 de tous les feuillets RC62)		21300 +	
Frais de garde d'enfants (Obtenez et remplissez le formulaire T778.)		21400 +	
Déduction pour produits et services de soutien aux personnes handicapées (Obtenez et remplissez le formulaire T929.)		21500 +	
Perte au titre d'un placement d'entreprise	Brute 21699	Déduction admissible 21700 +	
Frais de déménagement (Obtenez et remplissez le formulaire T1-M.)		21900 +	
Pension alimentaire payée	Total 21999	Déduction admissible 22000 +	
Frais financiers et frais d'intérêt (Remplissez la feuille de travail pour la déclaration.)		22100 +	
Déduction pour cotisations au RPC ou au RRQ pour le revenu d'un travail indépendant et pour d'autres revenus (Remplissez l'annexe 8 ou obtenez et remplissez le formulaire RC381, selon le cas.)		22200 +	
Déduction pour les cotisations bonifiées au RPC ou au RRQ sur un revenu d'emploi (Remplissez l'annexe 8 ou obtenez et remplissez le formulaire RC381, selon le cas.)		22215 +	
Déduction pour cotisations au RPAP pour le revenu d'un travail indépendant (Remplissez l'annexe 10.)		22300 +	
Frais d'exploration et d'aménagement (Obtenez et remplissez le formulaire T1229.)		22400 +	
Autres dépenses d'emploi		22900 +	
Déduction pour la résidence d'un membre du clergé (Obtenez et remplissez le formulaire T1223.)		23100 +	
Autres déductions	Précisez :	23200 +	
Additionnez les lignes 20700, 20800, 21000 à 21500, 21700, 21900, 22000 et 22100 à 23200.		23300 =	► –
Ligne 15000 moins ligne 23300 (si négatif, inscrivez « 0 »)		Voici votre **revenu net avant rajustements**	23400 =
Remboursement des prestations de programmes sociaux (Si vous avez déclaré un revenu à la ligne 11900 et que le montant à la ligne 23400 est plus élevé que 66 375 $, consultez le tableau de remboursement au verso de votre feuillet T4E. Si vous avez déclaré un revenu aux lignes 11300 ou 14600 et que le montant à la ligne 23400 est plus élevé que 77 580 $, faites le calc...ul pour la ligne 23500 de la feuille de travail pour la déclaration. Sinon, inscrivez « 0 ».)			23500 –
Ligne 23400 moins ligne 23500 (si négatif, inscrivez « 0 »)		Voici votre **revenu net**	23600 =

5105-R

Page 4

— Oh ! attends, McSween, t'es en train de me dire que si j'envoie mes enfants dans une garderie privée non subventionnée, j'obtiendrai plus de remboursement d'impôt ?

Oui, c'est normal, parce que tu paies plus, donc tu es moins riche. Là où ça peut devenir intéressant, c'est qu'en plus d'avoir un plus gros remboursement d'impôt, ça augmente l'aide aux familles basée sur le revenu net ! Donc, tu dois faire des simulations fiscales pour déterminer si, en fonction de ton revenu, il est préférable que tu ailles au privé pour la garde de tes enfants. Selon ton revenu total et ton taux d'impôt marginal, ça peut influencer significativement ta facture fiscale et l'aide gouvernementale supplémentaire.

En résumé, ça signifie qu'une famille de trois enfants d'âge préscolaire va faire toute une contribution annuelle à la garderie privée. Mais, en contrepartie, elle risque d'avoir droit à une déduction de revenu très intéressante **(donc à un remboursement d'impôt monstre) en plus de recevoir des allocations canadiennes pour enfants plus élevées.**

Ce que je viens de faire en « décodant » la déclaration de revenus fédérale, c'est te dire que si tu as des enfants et que tu joues bien ta partie, tu vas encaisser plus que tu penses.

Coup d'œil sur la déclaration de revenus provinciale (Québec)

Et c'est la même chose au provincial ! Dans ta déclaration, on te dit clairement ceci : « Arrange-toi pour être pauvre et voici comment. » Il

y a toutefois des différences avec le fédéral. Au provincial, le seul vrai pouvoir de déduction pour le commun des mortels, c’est la contribution au régime de retraite ou au REER, comme c’est indiqué à la ligne 214 (voir déclaration de revenus provinciale à la page précédente).

DÉCLARATION DE REVENUS PROVINCIALE (QUÉBEC)

Portez une attention particulière aux lignes précédées d'une flèche ➔. T TP-1.D (2019-12) Page 2

Revenu total

Si vous avez occupé un emploi hors du Canada, cochez ci-après.	94				
Si vous avez occupé un emploi au Canada mais hors du Québec, cochez ci-après.	95				
Cotisation au RPC. Consultez le guide.	96	,	Cotisation au RRQ, *relevé 1, case B*	98	,
Salaire admissible au RPC	96.1	,	Salaire admissible au RRQ, *relevé 1, case G.* Consultez le guide.	98.1	,
Cotisation au RQAP, *relevé 1, case H*	97	,			
Commissions reçues, *relevé 1, case M*	100	,	Avantage imposable, *relevé 1, cases G-1* et *L-2*	102	,

Revenus d'emploi, *relevé 1, case A*			101	,
Correction des revenus d'emploi, si vous avez reçu un relevé 22 (grille de calcul 105)		+	105	,
Autres revenus d'emploi. Consultez le guide. Précisez. 106 **0**				
Cotisations à un régime d'assurance salaire 165 ,		+	107	,
Prestations d'assurance parentale, *relevé 6, case A*		+	110	,
Prestations d'assurance emploi, *feuillet T4E*		+	111	,
Pension de sécurité de la vieillesse, *feuillet T4A(OAS)*		+	114	,
Prestations du RRQ ou du RPC, *relevé 2, case C*		+	119	,
Prestations d'un régime de retraite, d'un REER, d'un FERR, d'un RPDB ou d'un RPAC/RVER, ou rentes		+	122	,
➔ Revenus de retraite transférés par votre conjoint. Consultez le guide.		+	123	,
Dividendes de sociétés canadiennes imposables — Montant réel des dividendes déterminés 166 , — Montant réel des dividendes ordinaires 167 , — Montant imposable		+	128	,
Intérêts et autres revenus de placement		+	130	,
Revenus de location. Annexez le formulaire TP-128 ou les états financiers. Revenus bruts 168 , — Revenus nets		+	136	,
Gains en capital imposables (consultez le guide). Remplissez l'annexe G.		+	139	,
Pension alimentaire reçue (montant imposable)		+	142	,
Prestations d'assistance sociale, *relevé 5, case A*, et aide financière semblable, *relevé 5, case B*		+	147	,
Indemnités de remplacement du revenu et versement net des suppléments fédéraux. Précisez. 149 ,		+	148	,
Autres revenus. Consultez le guide. Précisez. 153 ,		+	154	,
Revenus nets d'entreprise (montant de la **ligne 34** de l'annexe L)		+	164	,
Additionnez les montants des lignes 101 et 105 à 164. **Revenu total**		=	199	,

Revenu net

Déduction pour travailleur. Consultez le guide.		+	207	,
Déduction pour régime de pension agréé (RPA), *relevé 1, case D*				
Dépenses d'emploi et déductions liées à l'emploi. Précisez. 20				
Déduction pour REER ou RPAC/RVER — RAP ou REEP 212		+	214	,
Pension alimentaire payée (montant déductible). Consultez le guide. Numéro d'assurance sociale (NAS) du bénéficiaire 224				
Frais de déménagement. Remplissez le formulaire TP-348.				
Frais financiers et frais d'intérêts. Consultez le guide aux lignes 231 et 260.		+	231	,
Perte à l'égard d'un placement dans une entreprise. Remplissez le formulaire TP-232.1. Total des pertes 233 , — Perte admissible		+	234	,
Déduction pour particulier habitant une région éloignée reconnue (formulaire TP-350.1)		+	236	,
Déduction pour frais d'exploration et de mise en valeur		+	241	,
Déduction pour revenus de retraite transférés à votre conjoint au 31 décembre. Remplissez l'annexe Q.		+	245	,
Déduction pour remboursement de sommes reçues en trop. Consultez le guide.		+	246	,
Déduction pour cotisation au RRQ, au RPC ou au RQAP. Précisez. 248.1 ,		+	248	,
Autres déductions. Consultez le guide. Précisez. 249 ,		+	250	,
Report du rajustement des frais de placement. Consultez le guide.		+	252	,
Additionnez les montants des lignes 201 à 207, 214 à 231 et 234 à 252. **Total des déductions**		=	254	,
Montant de la ligne 199 moins celui de la ligne 254		=	256	,
Rajustement des frais de placement (consultez le guide). Remplissez l'annexe N.		+	260	,
Additionnez les montants des lignes 256 et 260. Si le résultat **est négatif**, inscrivez 0. Reportez le résultat à la page 3. **Revenu net**		=	275	,

T902 ZZ 84574850

Donc, c'est au fédéral qu'il est le plus avantageux de faire affaire avec une garderie privée non subventionnée.

Quelques avantages fiscaux liés aux enfants

Les autorités gouvernementales fédérale et provinciale ont décidé que les enfants et la famille étaient un enjeu électoral. Alors, elles se sont mises à ajouter des avantages fiscaux ici et là pour soutenir les familles… sans jamais peser les incohérences que l'accumulation de ces mesures pouvait causer. En évaluant bien leur situation pour prendre de bonnes décisions financières, les parents d'enfants âgés de moins de 18 ans constateront qu'il s'agit bien d'un « paradis fiscal des familles ».

L'Allocation canadienne pour enfants

L'ARC décrit comme suit l'Allocation canadienne pour enfants :

« L'Agence du revenu du Canada (ARC) administre l'allocation canadienne pour enfants (ACE). Il s'agit d'un versement mensuel **non imposable** fait aux familles admissibles pour les aider à subvenir aux besoins de leurs enfants de moins de 18 ans. Un versement de l'ACE peut comprendre des montants de la prestation pour enfants handicapés et de programmes provinciaux ou territoriaux connexes. » (Gouvernement du Canada, *Allocation canadienne pour enfants)*

As-tu bien lu ? Cette allocation est non imposable. Je ne sais pas si tu réalises, mais ça veut dire que le montant est versé intégralement dans tes poches. Tu peux le dépenser, mais tu pourrais aussi l'investir dans un REER… qui peut ainsi augmenter ton allocation canadienne pour enfants. Avoue que ça fait sourire.



Ça représente combien d'argent tout ça ? Voici ce qu'on pouvait lire sur le site du gouvernement du Canada en août 2020 alors que le pays était toujours aux prises avec la pandémie :

« Le gouvernement du Canada continue de fournir du soutien aux familles durant cette période difficile.

En mai 2020, les familles qui reçoivent l'Allocation canadienne pour enfants (ACE) ont reçu une somme additionnelle unique de 300 $ par enfant. Ceci en plus du paiement régulier.

En juillet 2020, le montant de la prestation annuelle maximale de l'ACE augmentera encore pour tenir compte du coût de la vie. Cela signifie :

- jusqu'à 6765 $ par enfant de moins de 6 ans ; et
- jusqu'à 5708 $ par enfant de 6 à 17 ans.

Les parents disposeront chaque mois d'encore plus d'argent non imposable pour subvenir aux besoins de leurs enfants. » (Gouvernement du Canada, *Allocation canadienne pour enfants*)

L’Allocation famille et le Supplément pour l’achat de fournitures scolaires

Le Québec ne donne pas non plus sa place quand vient le temps de donner sans compter. Et, contrairement au fédéral, il envoie des dollars à tous les parents.

« L’Allocation famille est versée sous forme de prestation non imposable dont le montant maximal est réductible en fonction du revenu net familial. Elle comporte une composante universelle, ce qui veut dire que, peu importe le revenu familial, une famille avec un enfant de moins de 18 ans aura toujours droit à un soutien minimal provenant du paiement de l’allocation famille. »

Le tableau ci-contre résume les montants en jeu.

Ce tableau indique que si tu mets un enfant au monde, on va possiblement te payer plus si tu contribues davantage à ton REER. Sais-tu ce que ça veut dire ? Ça signifie que ce n’est pas le temps d’être saltimbanque et de retarder l’épargne parce que tu as un enfant. Si tu choisis Walt Disney World cette année et que tu ne contribues pas à ton REER, tu pourrais recevoir moins d’argent net.

Au bout de quelques années, le Québec pourrait financer ton voyage à Walt Disney World ! Tu réalises l’absurdité de la chose ? Ce n’est pas moi qui fais les règles, c’est vraiment comme ça ! Je ne fais que les traduire à ma sauce.

MONTANTS ANNUELS MAXIMAUX ET

MINIMAUX DE L'ALLOCATION FAMILLE – 2020	
Allocation maximale	**Montant**
1er enfant	2515 $
2e enfant	2515 $
3e enfant	2515 $
4e enfant et enfants suivants	2515 $
Famille monoparentale	+ 882 $
Allocation minimale	**Montant**
1er enfant	1000 $
2e enfant et enfants suivants	1000 $
Famille monoparentale	+ 352 $
MONTANT ANNUEL POUR L'ACHAT DE FOURNITURES SCOLAIRES – 2020	
Supplément pour l'achat de fournitures scolaires	104 $
MONTANTS ANNUELS POUR UN ENFANT HANDICAPÉ – 2020	
Supplément pour enfant handicapé	2376 $
Supplément pour enfant handicapé nécessitant des soins exceptionnels	
Palier 1	11940 $
Palier 2	7956 $

Source : Retraite Québec, *Montant de l'Allocation famille.*

Le cas des bourses universitaires

Petit fait anecdotique tout aussi divertissant, cet extrait intéressant d'une étude de la Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques au sujet des bourses d'études universitaires :

« Pour ce qui est du Québec, il n'y a pas d'exemption de bourse lors du calcul du revenu net comme au fédéral. Le total des bourses reçues devra être ajouté au revenu net. » (Université de Sherbrooke, « *Exemption/déduction pour bourse d'études* »)

Cela laisse donc supposer que si tu as des enfants durant ta vingtaine et que tu es bénéficiaire d'une bourse d'études de 20 000 $, 30 000 $ ou 40 000 $, le fédéral ne comptera pas cette richesse dans ton revenu familial servant au calcul de l'Allocation canadienne pour enfants. Tu recevras donc possiblement plus de revenus non imposables du gouvernement avec une bourse qu'avec un revenu d'emploi. Donc, un revenu subventionné à la base viendrait t'aider à avoir du revenu subventionné.

C'est de la grosse folie fiscale, mais c'est le fruit des règles actuelles et des incohérences entre l'application des mesures fédérales et celle des mesures provinciales au Québec.

Le régime enregistré d'épargne-études (REEE)

Le REEE te permet d'épargner pour les études postsecondaires d'un enfant. Il ne donne pas de remboursement d'impôt et ne réduit pas ton revenu imposable, mais il génère quand même une subvention au nom de l'enfant.

En résumé, tu cotises au régime chaque année. Pour encourager ton effort d'épargne, les deux paliers de gouvernement y contribuent aussi à l'aide de la Subvention canadienne pour l'épargne-étude (SCEE), laquelle donne droit à l'équivalent de 20 % de tes cotisations, et de l'Incitatif québécois à l'épargne-études (IQEE), qui équivaut à 10 % de tes cotisations.

De plus, si tu réussis par un tour de passe-passe fiscal à réduire suffisamment ton revenu net, la subvention totale sera supérieure à ces 30 %. En effet, quand on a un « faible revenu officiel », on peut obtenir une bonification de l'aide fédérale.



Selon le site du gouvernement du Canada consacré à la SCEE : « Les enfants issus de familles à revenu faible ou moyen pourraient être admissibles au montant supplémentaire de la SCEE. Le cas échéant, un montant additionnel équivalant à 10 % ou 20 % de la première tranche de 500 $ versée en cotisations s'ajoute au REEE chaque année.

Le montant supplémentaire peut atteindre :

- jusqu'à 100 $ si le revenu rajusté est de 47 630 $ ou moins (500 $ × 20 % = 100 $) ;
- jusqu'à 50 $ si le revenu rajusté se situe entre 47 630 $ et 95 259 $ (500 $ × 10 % = 50 $). »

Donc, plus ton revenu est faible, plus on soutient ton effort d'épargne par une subvention et un rendement qui seront accumulés au nom de l'enfant.

Le **Bon d'études canadien (BEC),** d'un maximum de 2000 $ par enfant, peut aussi s'ajouter dans des cas de très faibles revenus, mais c'est rare dans le cas d'une famille qui vise l'indépendance financière.

En conclusion

Optimiser ses finances quand les enfants sont jeunes, ça permet d'obtenir de l'argent « gratuitement » du fédéral et du provincial. Donc, ça vaut la peine de se questionner à propos de l'approche globale de la fiscalité parentale.

Personnellement, je dois avouer que ça me choque parfois. En tant que contribuable qui paie énormément d'impôts, ça vient me chercher. Imagine, même moi qui n'ai plus droit aux allocations fédérales, je reçois 1000 $ par enfant du provincial (en fait, je reçois la moitié du montant parce que j'ai une garde partagée).

Comme tu le verras dans le chapitre 11, on ne paie pas seulement des familles pauvres avec ça. On paie n'importe qui ayant l'opportunité et la logique d'optimiser le tout : c'est-à-dire de réduire sa « richesse » selon les calculs de l'État. Pas étonnant que certaines personnes de la région d'Ottawa qui songent à avoir des enfants décident d'élire domicile au Québec à cause des avantages fiscaux alloués par notre province.

Si tu reçois présentement beaucoup d'argent du fédéral et du provincial, profite de cette période pour te bâtir un patrimoine. N'oublie pas que les parents dont les finances sont saines allègent le stress financier sur les épaules de leurs enfants.

Des parents qui s'occupent de leurs finances et qui appliquent le plan VEI ont de bonnes chances de vivre dans des conditions socioéconomiques agréables, qui sont favorables au développement des enfants. Prendre en charge sérieusement sa situation financière, c'est avantageux pour soi, pour sa famille et pour la société. C'est gagnant-gagnant-gagnant !

Il n'y a pas de honte à mettre en place le plan VEI. Au contraire, tu devrais en être fier.

En lisant ce chapitre, as-tu réalisé tous les avantages fiscaux dédiés aux familles ? La prochaine fois que tu pointes du doigt les paradis fiscaux, dis-toi qu'en tant que parent de la classe moyenne, t'as les deux mains dedans. On te paye parfois littéralement pour être parent, et tout ça sans tours de passe-passe fiscaux imaginés par des avocats.

Imagine : recevoir des milliers de dollars non imposables des gouvernements en allocations pour contribuer à ton REER, lequel génère un remboursement d'impôt et augmente ces mêmes allocations non imposables (sic). Par la suite, tu utilises le remboursement d'impôt du REER pour contribuer à ton REEE qui te donne droit à une subvention, laquelle ne générera des impôts que lorsque ton enfant utilisera les fonds durant ses études, alors que son taux d'impôt réel sera faible ou nul.

Oui, tout cela ressemble à de la folie fiscale, mais ça fonctionne.

11
LE INC. OU L'ARME DE MODULATION DE LA « RICHESSE »

Pour le travailleur autonome, il existe un moyen de tirer profit tout à fait légalement des aberrations et incohérences de notre système fiscal : la société incorporée.

Cette solution est toutefois intéressante *si et seulement si* tu es capable de laisser des dizaines de milliers de dollars chaque année dans la corporation. Sinon, l'incorporation ne vaut pas la peine, car elle entraîne beaucoup de complexité administrative, des frais supplémentaires, un dédoublement de la fiscalité, etc.

Si tu n'as pas encore maximisé ton REER, ce n'est pas pour toi.

Une personne morale indépendante

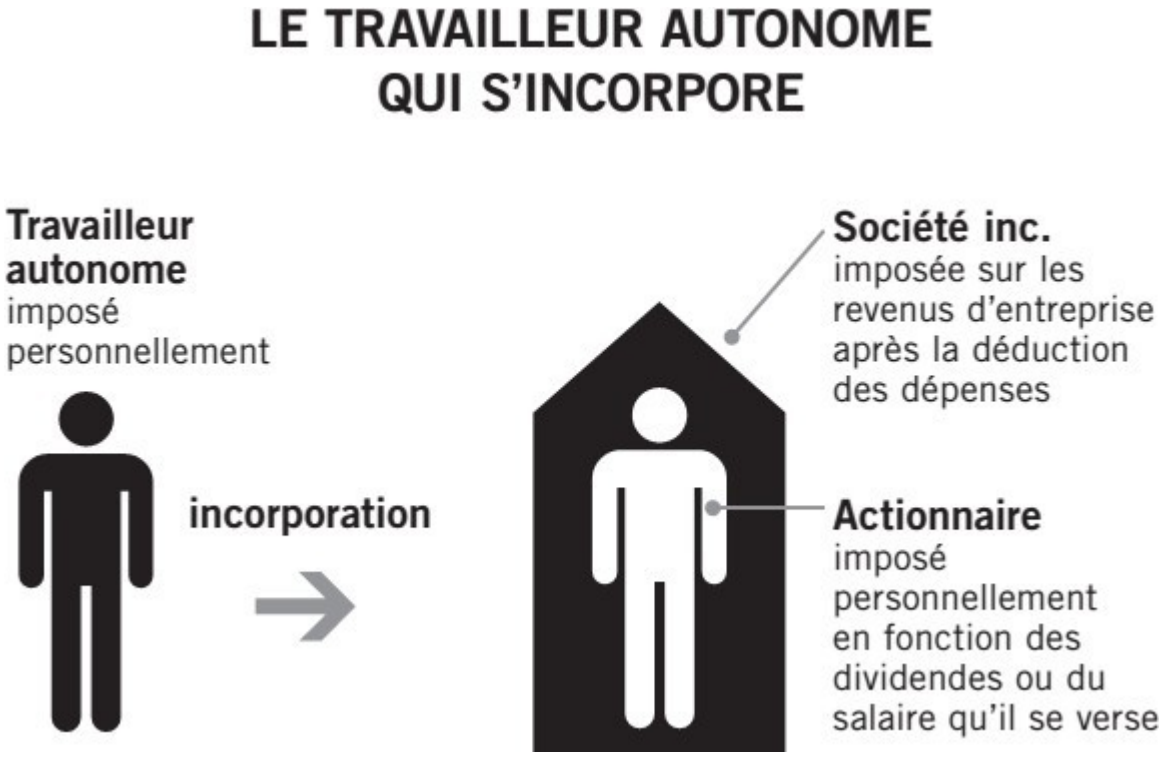
La corporation est, selon Éducaloi, « une entité distincte des personnes qui la dirigent ou en sont membres ». C'est une personne morale au sens de la loi, « c'est-à-dire que, comme une vraie

personne, elle a ses propres droits et responsabilités, comme signer des contrats, être propriétaire de biens ou payer ses employés ».

En passant, on la désigne aussi sous les termes « société par actions » ou « compagnie », ou encore par l'anglicisme « incorporation », que j'utilise sciemment parce que c'est un terme courant.

En somme, après l'incorporation, une société dont le travailleur autonome est l'actionnaire est constituée. Cette société « inc. » est imposée sur les revenus d'entreprise après la déduction des dépenses, et l'actionnaire est imposé personnellement en fonction des *dividendes* ou du *salaire* qu'il se verse.

Quand le travailleur autonome se verse un *salaire,* il réduit le revenu imposable de la société, mais augmente le sien.



Maintenant que tu as compris ces principes de base, je t'explique les avantages de l'incorporation.

L'incohérence fiscale des deux paliers de gouvernement

Au Canada et au Québec, le particulier paie de l'impôt sur ses revenus. Mais si le particulier facture ses clients par l'intermédiaire de sa compagnie, il n'a aucun revenu personnel : il paie donc seulement de l'impôt corporatif. Tant qu'il n'utilise pas les fonds, le gouvernement ne l'impose pas personnellement. C'est là que ça devient intéressant.

Un exemple : le couple millionnaire

Prenons un exemple extrême. Imaginons une société par actions constituée par un couple formé de deux médecins spécialistes gagnant 500 000 $ chacun. Revenu total du inc. annuel ? Un million de dollars.

Durant une année, le couple, qui a deux enfants d'un an et trois ans et vit sobrement dans une maison entièrement payée, se dit qu'il ne se déclarera pas de salaire ou de dividendes. Il compte retirer 60 000 $ sans impôts de ses CELI pour vivre.

Aux yeux du gouvernement du Canada, notre couple de médecins spécialistes est personnellement ultrapauvre. Des gueux sans ressources : il faut les aider ! Le couple n'a aucun revenu, pas d'assistance sociale, rien. Donc, quand vient le temps de calculer les

prestations auxquelles il a droit, on voit toute l'aberration de notre système fiscal.

Au fédéral

Selon le simulateur de revenu disponible du gouvernement provincial, ce couple qui avait ce mode de vie en 2019 recevrait en 2020, net d'impôt (roulement de tambour)…

- un crédit d'impôt de TPS/TVH annuel de 904 $;
- une allocation canadienne pour enfants de 13 530 $;
- pour un **total de prestations de 14 434 $.**

Le fédéral fournit donc plus de 14 000 $ en **aide non imposable** à deux médecins spécialistes gagnant un revenu d'entreprise dans le inc. d'un million de dollars pour l'année 2019. Pourquoi ? Parce que le gouvernement ne tient pas compte du CELI dans le calcul du revenu, ni des actifs de la société, parce qu'il s'agit d'une personne morale distincte. Grâce au jeu de l'incorporation, ce couple millionnaire vient de soutirer au gouvernement plus de 14 000 $ sans impôts, et ce, seulement au fédéral. Preuve que quand on sait jouer les règles du jeu, on peut se moquer de notre régime fiscal.

Et attention, ce n'est pas fini ! *(C'est rien qu'un début, le vrai soleil…* OK, j'arrête.)

Le Québec ! N'oublions pas le Québec.

Au Québec

Selon le simulateur du gouvernement provincial, ce même couple recevrait en 2020 pour ses deux enfants (roulement de tambour)…

- une Allocation famille de 5030 $.

Si les enfants étaient d'âge scolaire, ils auraient aussi droit à un beau 104 $ par enfant pour les fournitures scolaires.

Un montant total **non imposable** pour les deux enfants.

Imagine si ce couple avait trois ou quatre enfants. On arriverait à un montant complètement fou.

Et ça continue ! Nos deux médecins spécialistes ont aussi droit au Crédit d'impôt pour solidarité qui, je le souligne, « vise à venir en aide aux ménages à faible ou à moyen revenu ».

Alors, combien, le crédit ?

Roulement de tambour…

1539 $ par année.

Profiter du système

Donc, les gouvernements viennent de faire cadeau à nos deux médecins spécialistes de plus de 20 000 $ non imposables… parce qu'ils ont choisi de limiter les salaires et dividendes qu'ils se versent de leur société incorporée. **Attention, s'il y a un petit salaire versé, on pourrait ajouter la prime au travail !**

C’est ce que j’appelle de la fabrication fiscale de liquidités nettes. On pourrait aussi dire « optimisation de sa situation fiscale par rapport aux règles du jeu du système ». Dans un jargon plus populaire, on appelle ça « profiter du système ». Par contre, ça soulève un débat éthique : est-il mal d’optimiser sa fiscalité dans un système qui permet de le faire ? Quand on paie 53,31 % d’impôt sur le prochain dollar gagné, personne ne sursaute. Alors, si on respecte les règles du jeu, on n’est nullement un fraudeur. Triche-t-on si on respecte les règles établies par la fiscalité ? Le gouvernement semble faire fi de cette réalité. Il tient pour acquis que les citoyens dépensent en fonction de leurs revenus. Et, par le fait même, que des millionnaires sans revenu « imposable » ne sont pas en train de se moquer du système. Quelle erreur !



Si on vise la liberté 45, on a compris les règles du jeu : on doit justement mettre les bouchées doubles sur le plan de l’épargne par rapport aux voisins. Non seulement pour relaxer plus rapidement, mais aussi pour amortir l’impact de l’imposition dans un système qui pénalise les gens qui se démarquent financièrement.

Ici, l’exemple était fondé sur un retrait CELI, mais on aurait pu utiliser un placement non enregistré, une avance à l’actionnaire pour un an, un prêt bancaire, un prêt hypothécaire, une marge de crédit hypothécaire, etc. En somme, n’importe quel mécanisme permettant

de générer durant un an de faibles revenus imposables personnels pour maximiser l'aide du gouvernement et minimiser l'impôt. Parce que oui, à force de vouloir aider les pauvres qui reçoivent un salaire annuel de misère, les gouvernements oublient que le revenu personnel peut être variable pour certains qui jouent bien leurs cartes.

« Ça n'a pas été prévu pour ça », dira le fonctionnaire. Pourtant, ça crée de réelles anomalies fiscales. Personne ne se préoccupe de ce problème parce que peu de gens y réfléchissent et appliquent cette logique fiscale.

Au fait, à l'époque où les tarifs de garde subventionnés étaient liés à la rémunération des parents, l'incorporation a servi à certains pour moduler leurs contributions. Ici, je t'épargne tout le débat sur ceux qui ne déclarent carrément pas leurs revenus, particulièrement dans le secteur de la rénovation résidentielle. Il est clair que les fraudeurs ont un double bénéfice : ils reçoivent plus d'aide et paient moins d'impôt. Ça me tue, car contrairement à l'optimisation fiscale, la fraude fiscale est illégale.

Qui peut employer cette stratégie ?

Les meilleurs candidats sont les travailleurs autonomes qui appliquent le plan VEI. Ceux-là peuvent tirer profit de l'incorporation parce qu'ils acceptent d'adopter un mode de vie plus sobre que celui qu'ils pourraient s'offrir. **La combinaison gagnante ? Deviens travailleur autonome, reste en couple, achète un actif**

immobilier raisonnable, roule en voiture usagée ou en transport en commun et paf ! un monde de possibilités s'ouvre à toi.

Ceux qui appliquent le plan VEI alors qu'ils sont encore jeunes pourront, au moment d'avoir des enfants, optimiser davantage leur fiscalité que ceux qui seront pris dans le cercle perpétuel des paiements mensuels. Parce que ces derniers auront besoin de liquidités nettes pour faire leurs paiements et seront donc imposés personnellement sur des revenus qui, autrement, auraient pu demeurer dans une corporation et être imposés temporairement à un taux corporatif.

Dans mon exemple, on dirait Jésus qui multiplie les pains. Non, non, c'est la fiscalité canadienne qui donne des dollars et multiplie les poissons. Merci à nos instances politiques de vivre dans un monde parallèle.

Dans l'exemple précédent, on a vu le résultat pour une seule année. Imagine, tous ces gains s'accumulent. Et je n'ai pas parlé de la voiture immatriculée au nom de l'entreprise. Même si son usage à des fins personnelles représente un avantage imposable, c'est moins pénalisant que de s'offrir une voiture à même des revenus nets personnels dans certaines conditions.

OK, le travailleur autonome paie deux fois le RRQ… Eh non ! pas dans mon exemple, car il n'a pas de salaire pour le moment. S'il se paie en dividendes, l'actionnaire perd des cotisations au RRQ et une capacité de cotiser à son REER, mais il épargne des sorties de liquidités. Tout est une question de moment et de temps : avoir des fonds disponibles à amortir fiscalement sur une longue période est

un avantage net important. Le temps à l'abri de l'impôt permet de créer du rendement qui autrement aurait été mangé par une contribution fiscale partielle.

Je pourrais continuer, mais tu comprends le principe : moduler ses revenus grâce à un avantage (la corporation) créé grâce au plan VEI permet d'optimiser sa fiscalité même quand c'est illogique d'un point de vue de justice sociale. Encore là, qu'est-ce que la justice ? Quand on travaille plus fort, on gagne plus de revenus et on paie davantage pour les autres.



À un moment donné, ça devient très frustrant. Il y a une marge entre payer plus d'impôt que le voisin et payer carrément l'impôt du voisin. Notre société soutient beaucoup ceux qui gagnent peu et pénalise ceux qui gagnent beaucoup. Celui qui pense en termes d'épargne et de patrimoine comprend que c'est le nerf de la guerre : être riche avant de devenir « pauvre ».

L'impôt des corporations

Évidemment, la corporation est tenue de payer de l'impôt. La stratégie présentée n'est pas gratuite. Sauf que le taux d'imposition ne serait que de 20,5 % pour cette société de gestion si l'on se fie aux critères édictés par les autorités et regroupés dans le tableau du

Centre québécois de formation en fiscalité présenté à la page suivante.

Donc, si on génère des revenus d'un million de dollars dans la société, on payera plus de 200 000 $ d'impôt si on n'a pas de dépenses et qu'on reporte l'imposition personnelle au moment de l'utilisation des liquidités. Si on considère que, sans corporation, le couple générant le même revenu serait soumis à un taux d'imposition marginal de 53,31 %, la différence est majeure !

Conclusion ? **Le fait de reporter l'imposition à plus tard permet d'investir des liquidités dans des projets qui rapporteront aussi du rendement.** On pourrait, par exemple, investir 100 000 $ en Bourse. Ou ajouter une mise de fonds sur un immeuble à revenus détenu par la corporation. Ça permettrait peut-être de mettre la main sur un immeuble plus vite et de compenser ainsi l'impôt qui sera potentiellement élevé au moment de la disposition en raison du gain de valeur anticipé. Par exemple, on pourrait acheter un immeuble en 2020 parce qu'on a des liquidités dans la société alors qu'autrement il n'aurait été accessible qu'en 2025 avec des liquidités épargnées personnellement.

TAUX D'IMPÔT DES SOCIÉTÉS – 2020			
	Fédéral	**Québec**	**TOTAL**
PME qui n'œuvre pas dans les secteurs primaire et manufacturier et qui compte 5500 heures rémunérées ou plus, sur les premiers 500 000 $ de revenus « actifs » d'entreprise (note 2 du COFF)	9,0 %	5,0 %	14,0 %
PME qui n'œuvre pas dans les secteurs primaire	9,0 %	11,5 %	20,5 %

et manufacturier et qui compte moins de 5000 heures rémunérées, sur les premiers 500 000 $ de revenus « actifs » d'entreprise (note 2 du COFF)			
PME des secteurs primaire ou manufacturier sur les premiers 500 000 $ de revenus « actifs » d'entreprise (note 3 du COFF)	9,0 %	4,0 %	13,0 %
Revenus « actifs » d'entreprise qui excèdent 500 000 $ pour une PME (SPCC)	15,0 %	11,5 %	26,5 %
Grandes entreprises sur les revenus « actifs » d'entreprise	15,0 %	11,5 %	26,5 %
Intérêts, loyers, redevances et gains en capital imposables (appelés « revenu de placement total ») pour les SPCC (note 4 du COFF)	38,67 %	11,5 %	50,17 %
Intérêts, loyers, redevances et gains en capital imposables pour les sociétés cotées en Bourse et pour les sociétés privées qui ne sont pas sous contrôle canadien	15,0 %	11,5 %	26,5 %
Entreprises de prestation de services personnels (« employé incorporé »)	33,0 %	11,5 %	44,5 %
Impôt de la Partie IV remboursable sur les dividendes qui y sont assujettis (note 5 du CQFF)	38 % %	s. o.	38 % %

Source : https://www.cqff.com/tables_impot/tables_impot2020.pdf
Reproduit avec l'aimable autorisation du Centre québécois de formation en fiscalité (CQFF). Informations à jour en date du 8 juin 2020.

Pour les notes explicatives intégrales de ce tableau, voir la page 290.

La société permet de toucher à l'investissement plus rapidement et parfois de profiter d'une opportunité qui n'aurait pas été possible avec l'investissement personnel trois ou quatre ans plus tard.

Évidemment, toutes les liquidités transférées dans la corporation seront imposées lorsqu'elles seront reversées à l'actionnaire. Mais pourquoi retirer l'argent quand on paie 53,31 % de taux d'imposition marginal ? Attendons à la retraite alors qu'on bénéficiera d'un taux d'imposition inférieur étant donné que nos revenus seront inférieurs à ceux de la période active.

Et à ce rythme, cette retraite pourrait bien arriver à 45 ou 50 ans et non à 60 ou 65 ans. Question de choix.

Les limites imposées par les deux paliers de gouvernement

Évidemment, la possibilité de cumuler des placements passifs dans l'entreprise pourrait permettre de différer l'imposition d'un énorme patrimoine au fil du temps, dans l'optique d'appliquer un taux réduit à la sortie. Les autorités fiscales ont donc imposé des limites.

Le gouvernement fédéral a d'ailleurs précisé que l'imposition est plus élevée quand les placements passifs génèrent un revenu annuel de 50 000 $ et plus dans la société de gestion. On jase, 50 000 $, ça veut dire 1 000 000 $ de placements générant des revenus passifs à 5 % de rendement par année. En somme, il faut être vraiment riche pour que le revenu passif donne un tel niveau d'imposition.

QU'EST-CE QUE LE REVENU PASSIF ?

> « À mesure qu'une entreprise croît, elle est en mesure d'accumuler des liquidités, dont une partie seulement est nécessaire à la conduite de ses activités courantes. L'autre partie, elle, est généralement investie par les propriétaires de l'entreprise de façon à fructifier. Le revenu passif d'une entreprise est précisément cette partie de ses revenus qu'elle tire de ses investissements, qu'il s'agisse d'intérêts, de dividendes ou de gains en capital. Le revenu passif s'oppose donc au revenu lié directement aux activités d'affaires de l'entreprise. » (SFL)

D'ailleurs, si on a une société dans un seul but d'optimisation fiscale, on ne génère pas, quand on est une ou deux personnes à y travailler, les 5500 heures rémunérées requises pour profiter du taux d'imposition de 14 %, qui est le plus bas possible, le gouvernement du Québec ayant voulu encourager les sociétés à être actives plutôt que passives.

Bon, soyons clair, je n'ai pas l'intention que ce chapitre soit un cours de fiscalité sur les sociétés par actions. Je veux simplement laisser germer l'idée, dans la tête du travailleur autonome, que l'incorporation peut être très avantageuse si l'on tient compte des diverses mesures fiscales.



Tout cela peut parfois sembler spectaculaire, mais il faut analyser tous les enjeux. Sur une longue période, ce que l'on ne paie pas en impôt pourrait être payé en frais de gestion, et la bonne idée de l'incorporation pourrait devenir une mauvaise idée financière et administrative.

Par contre, ce chapitre prouve une chose : **la personne qui applique le plan VEI de façon rapide et soutenue peut éventuellement avoir assez d'actif net pour se moquer partiellement du système fiscal.**

Les autorités fiscales sont obsédées par l'imposition de nos revenus, mais elles oublient nos actifs tant et aussi longtemps qu'ils dorment. Pour l'ARC et Revenu Québec, l'argent de mon CELI est aux oubliettes, l'argent de mon REER deviendra intéressant pour eux dans 25 ans et l'argent de ma maison est à moi pour toujours puisque je peux profiter de l'exemption du gain en capital pour résidence principale.

Évidemment, certaines personnes ont abusé de ce dernier avantage en « flippant » plusieurs maisons au cours de leur vie. Quand je vois des artistes acheter des maisons en série dans les magazines et les émissions de décoration, j'ai un doute sur la légitimé de l'exemption d'impôt. C'est de moins en moins possible puisqu'on doit maintenant déclarer toute transaction du genre. Si vous en faites un modèle d'affaires, vous allez vous faire épingler.

La stratégie dominante, je la répète : **grouille-toi pour générer des actifs à l'abri de l'impôt pendant ta jeunesse.** Le gouvernement est obsédé par ton revenu annuel, mais il oublie que tu n'as pas

besoin d'un gros revenu pour être riche. Oui, pour devenir riche, il faut générer un revenu annuel, mais dans le seul et unique but de couvrir les dépenses et d'augmenter l'actif net. Le patrimoine ne se gagne pas d'un coup (sauf à la loterie ou grâce à un héritage ou à un joli cadeau de la vie comme marier une personne riche). C'est un travail qui s'échelonne sur 20 ans. Et qui se planifie.

POURQUOI PAS MOI

Je ne jouerai pas à l'hypocrite ni à l'autruche : depuis quelques années, je me suis constitué une société inc. Toutefois, je ne profite pas de cette incorporation comme je pourrais le faire dans une situation plus « avantageuse ». Je m'explique : étant séparé, je dois me verser un salaire élevé – ce qui va à l'encontre de la stratégie de base de l'incorporation – pour être capable de payer le duplex, les dépenses courantes et la pension alimentaire des enfants.

Premièrement, j'habite à Montréal, car j'y exerce mes activités professionnelles. Or, le coût de la vie y est plus élevé qu'ailleurs au Québec. Deuxièmement, une séparation donne un sérieux coup de barre à la gestion fiscale et à l'atteinte des objectifs du plan VEI. On perd l'économie d'échelle, il faut refinancer la maison à la valeur marchande, on force des décaissements, il faut gruger son patrimoine pour payer l'impôt que génèrent les décaissements, etc.

En somme, pour maintenir son niveau de vie, on paie seul ce qu'on payait à deux (prêt hypothécaire, taxes foncières,

électricité, frais de télécommunications, etc.). On doit payer la plus grande partie des dépenses liées aux enfants en plus de payer une pension alimentaire nette d'impôt qui canarde littéralement l'optimisation fiscale.

Pourquoi te parler de ma vie privée ? Parce que je ne pourrais pas terminer ce chapitre sans faire preuve de transparence. Si j'avais l'opportunité d'utiliser l'incorporation à son maximum, comme un entrepreneur en construction en couple à Chertsey ou un couple de médecins de Salaberryde-Valleyfield, je le ferais. Mais ne t'en fais pas, de nombreux professionnels de la santé en profitent pour les autres. Je suis en paix avec mon énorme facture fiscale annuelle, mais je pourrais faire mieux dans une autre vie.

Chose certaine, selon mon expérience, il y a deux leçons à retenir :

La première : Une séparation détruit du patrimoine à vitesse grand V. Ça retarde souvent significativement la liberté et la construction d'un patrimoine intéressant.

La deuxième : Fiscalement, la logique des gouvernements faisant défaut, le payeur se fait doublement avoir. D'abord parce que la pension alimentaire réduit sa richesse, ensuite parce que le gouvernement n'en tient pas compte pour calculer les allocations liées aux enfants auxquelles il a droit. Pour sa part, le receveur reçoit des pensions alimentaires sans impôts qui ne comptent pas dans le calcul de sa richesse et qui n'ont donc aucune influence sur les allocations qu'il reçoit.

12
L'AUTRE MOITIÉ ET LA LIBERTÉ

Le concept de liberté 45 est très critiqué par la société. Si tu vises cet objectif pour te délester du poids de tes obligations financières, attends-toi à ce qu'on te questionne, te juge ou te dénigre afin de t'imposer ce que la société veut pour toi. En fait, on fera tout pour te faire sentir que ton plan est inaccessible, voire complètement fou. Imagine-toi les effets sur la vie amoureuse. C'est pas impossible, l'amour. Sauf que…

Si tu as des objectifs financiers ambitieux ou « optimaux », la personne qui partage ta vie doit y adhérer aussi. Le défi ? Construire ce parcours commun à deux tout en prenant soin de sa relation, considérant que vous avez chacun vos propres biais ainsi que des pressions de votre famille et de vos amis. À quel âge faut-il en parler ? Quel est le juste milieu ? Comment trouver la perle rare ?

J'ai parfois l'impression d'être un conseiller matrimonial quand les auditeurs m'écrivent au sujet des finances de leur couple. Ça va faire plus cliché que l'amourette entre une cheerleader et le capitaine d'une équipe de football, mais je suis d'avis que la communication des informations financières entre partenaires est

une façon d'éliminer le tabou qui entoure l'argent. L'objectif financier doit-il supplanter l'amour ? Bien sûr que non, mais l'amour ne doit pas plomber les finances non plus.

Chéri, parle-moi d'a…rgent

Il est très difficile de parler de finances personnelles dans le cadre d'une relation amoureuse. L'argent est un sujet tellement tabou pour la plupart des couples qu'il peut faire sourciller même en début de relation. Certains auditeurs qui écoutent mes chroniques radio m'ont avoué que le fait d'aborder ce sujet avec un nouveau partenaire les a parfois menés à mettre un terme à la relation. Cela leur a permis de découvrir que cette personne était mal à l'aise avec ses finances, endettée ou irresponsable.

Soulignons que les gens qui jouent mal au jeu de l'argent et qui éprouvent des difficultés financières ont parfois le réflexe de refuser d'aborder ce sujet dès les premières rencontres.

Un jour, une auditrice m'a écrit pour me dire que j'avais contribué à la fin de sa relation. Heureusement, elle prenait la situation avec humour. Alors qu'elle fréquentait un homme depuis un mois, elle a eu l'idée de le questionner sur ses revenus, ses dettes, bref sur sa situation financière. Le gars s'est senti vexé et l'a probablement prise pour une femme matérialiste cherchant à profiter de son portefeuille – une croqueuse de diamants comme on dit. Il s'est offusqué qu'elle aborde ce sujet.

Selon moi, une personne qui refuse d'être transparente et de dévoiler à son partenaire de vie ses revenus, ses actifs et ses dettes cache un secret ou une insécurité. Ou peut-être est-elle simplement trop coincée pour en parler. Peu importe la raison derrière ce malaise : **c'est un sérieux problème si ta tendre moitié est incapable de parler d'argent avec toi.** Et ce sera pire encore au fur et à mesure que vous vieillirez.

Imagine, t'es dans ton projet de liberté 45. À 43 ans, hourra ! l'amour vient frapper à ta porte. Quelques semaines plus tard, tu réalises que l'amour a 35 000 $ de dettes de jeu, des arrérages d'impôt et une retraite équivalente à la profondeur de réflexion de Donald Trump. L'amour ou le plan ?

Désolé, mais avec un tel actif net, l'amour risque de devenir un passif. Et un passif, ça draine des liquidités.



Ça peut sembler bizarre à dire, mais plus tu vieillis et plus les erreurs financières ou la négligence peuvent faire chuter ta « valeur amoureuse ». Ce n'est pas tant l'argent qui est un facteur d'attractivité, mais le manque d'argent ou l'endettement peuvent constituer des facteurs répulsifs. Je sais, tu es en train de juger ces mots sévèrement.

Toute notre vie de couple est influencée par notre capacité pécuniaire. Les projets de voyage (ça, c'était avant que la COVID-19

en ajoute une couche), la résidence, les soirées au restaurant, ce qu'on met dans notre assiette, les sorties : les finances concernent tout ce que nous faisons. Tu dépenses, tu me nuis. Tu investis, tu m'aides.

Un couple forme une équipe financière, et chaque action a un coût de renonciation pour cette équipe : une décision financière est le rejet d'une autre. Si une séparation génère une division des actifs, c'est parce que l'union des conjoints signifie le regroupement des actifs.

L'infidélité mine la relation, mais l'infidélité financière – les cachettes, les secrets, les demi-vérités en lien avec l'argent – est très dommageable aussi. Et c'est malheureusement monnaie courante. Au moment de la séparation, certaines personnes découvrent la vie financière secrète de leur ex-conjoint : une carte de crédit contractée mais jamais déclarée, des actifs dissimulés, des coussins de sécurité à l'abri des regards… Il y a aussi des gens prévoyants. Une personne m'a déjà raconté que son ex avait bâti un fichier Excel durant une année complète pour planifier leur séparation.

Entamer une relation quand on a déjà un patrimoine

Quand on adopte le plan VEI, plus on avance en âge, plus on accumule un patrimoine important. Ce qui complique d'autant plus la quête amoureuse quand on a aussi accumulé du millage au compteur. Comment trouver son *alter ego,* la personne qui a fait les

mêmes efforts que soi au cours des dernières décennies ? Voilà une situation délicate.



Une personne décomplexée avec l'argent doit en rencontrer une qui est prête à ouvrir la discussion et, surtout, à mettre son bilan sur la table. Pas de cachettes, pas de surprises. « Combien tu vaux ? Voici combien je vaux… OK, on est à livres ouverts. J'accepte ce que tu me proposes et vice-versa. » En finance, on appelle ça une coentreprise : un regroupement d'actifs.

On ne parle pas assez des personnes qui tirent les autres vers le bas. Celles qui veulent la grosse vie, mais qui ne génèrent pas assez de valeur pour la vivre. Pendant 5, 10 ou 15 ans, elles peuvent partager la vie de quelqu'un sans jamais réaliser qu'elles n'ont pas contribué à la hauteur de leur consommation. Que faire ? Surtout quand le conjoint parasitaire monte le ton chaque fois que l'autre aborde le sujet.

À un moment donné, on peut dire : « Cette relation ne me convient pas, car elle m'apporte de la frustration. Je ne suis qu'un guichet automatique pour cette personne. »

Une quinquagénaire m'a confié avoir financé tous ses conjoints. Chaque homme qui est passé dans sa vie lui a coûté un bras, une jambe, de la liberté et a retardé sa retraite. Pourquoi ? Parce qu'il n'a

pas contribué à hausser son patrimoine, mais à le réduire. Chaque séparation lui a coûté cher parce qu'elle devait rembourser les dettes de l'ex ou refinancer une partie de ce qui garnit une maison.

Quand on se sépare deux fois et que les deux séparations génèrent des radiations d'actifs, de placements et l'ajout de passif, on finit par être extrêmement froid à l'idée de recommencer.

Cette dame a trouvé sa solution : jouer à bilans ouverts. « Cher nouvel homme de ma vie, voici ce que je suis sur papier. Et toi ? Tu ne veux pas du *deal* ? D'accord, salut ! *That's it, that's all. »*

Tu trouves ça plate ? Pas moi. Je trouve ça respectueux. Quand on veut faire un bout de chemin ensemble, il faut qu'on parle la même langue.

Protéger ses actifs coûte que coûte

Voici une réalité pas très romantique : tu dois protéger les actifs que tu as accumulés au prix de sacrifices pendant toute ta vie. Par exemple, tu as fait des sacrifices et des efforts pour garnir ton REER et payer une maison pendant 15 ans. Il n'est donc pas normal que quelqu'un entre dans ta vie, s'arroge ton patrimoine et exige de prendre une portion de ce que tu as acquis dans le passé. Surtout si des enfants sont nés d'une première union.

Ainsi, quand une personne entre dans ta vie alors que tu as déjà un historique familial, pense à tes enfants (s'il y a lieu) et à ta mise de fonds. Tu dois les protéger.

- **Ne te marie pas trop vite.** Ça limite ton exposition à la captation de valeur par le nouveau partenaire dont la valeur est nettement inférieure ou nulle.

- **Fais rédiger une entente notariée de ce qui reviendra au nouveau conjoint en cas de décès avant la fin de la relation.** Qu'est-ce qui demeurera dans le patrimoine des enfants nés de la première union ?

- Peu importe, si le nouveau conjoint porte bien son titre, **il ne devrait pas toucher immédiatement un droit de capter une partie significative de ton actif net.**

Surtout, il faut discuter. À partir de quel moment sommes-nous un couple assez établi pour partager les actifs ? On doit absolument tenir compte du fait qu'une relation de couple est un événement de vie qui a un impact sur les actifs, comme un décès ou une séparation entraîne un transfert d'actifs vers un conjoint ou un héritier.

Ce qui semble si simple dans une première union entre deux individus sans enfants prend beaucoup d'ampleur quand il s'agit d'une union subséquente, en particulier quand il y a des enfants dans le portrait. **Dans un contexte de liberté 45, la fourmi qui a appliqué le plan VEI ne veut pas nécessairement pallier les largesses d'une cigale venue chanter pendant quelques mois dans sa vie.**

Évidemment, on est dans un pays libre : si tu veux partager tes avoirs, c'est à toi les oreilles. Mais il n'est pas logique qu'une relation

t’appauvrisse de façon disproportionnée, surtout si, par exemple, tu as bâti un patrimoine considérable d’un demi-million ou d’un million de dollars avant de rencontrer ta perle rare. En amour, on doit être bon mais pas bonasse.

Si la personne qui entre dans ta vie ne comprend pas cette réalité, c’est peut-être parce qu’elle aime davantage ta situation et tes actifs que toi-même. Et je le dis en sachant bien qu’il est impossible de détacher entièrement une personne de sa situation. C’est l’œuf ou la poule, me dira-t-on.



Ensemble pour le meilleur, mais pas pour le pire

Faire des choix de vie en fonction de l’objectif liberté 45, ça peut se faire seul ou à deux. Par contre, c’est plus facile à deux, tant et aussi longtemps qu’on est en accord en paroles ou en actes. Un conjoint qui plombe nos objectifs financiers peut être plus nuisible que l’économie d’échelle qu’il nous procure. En d’autres mots, **vous avez beau partager des tâches et amortir des coûts à deux, si tu es en train de travailler pour deux pendant que l’autre dépense pour trois, tes efforts sont vains.**

C’est probablement la partie la plus complexe de la gestion financière : s’entendre sur des principes d’ordre financier avec la

personne qui partage notre vie. Pourquoi ? Parce que la société nous incite à consommer toujours davantage. Partout et en tout lieu. Plus, plus et plus.

Il faut garder le cap et trouver quelqu'un qui comprend qu'avec moins, on fait plus. Et, surtout, on vit plus. N'est-ce pas ça, la qualité de vie ? la liberté ?

13
PROFITER DES AUTRES

Le titre de ce chapitre peut sembler choquant. Selon la morale judéo-chrétienne, profiter des autres est condamnable. Mais on peut regarder les choses autrement.

En finance, on dit qu'on utilise l'effet de levier financier quand on fait de l'argent avec l'argent des autres. C'est le cas par exemple quand on investit avec de l'argent emprunté. **Quand on fait du rendement avec le temps des autres, on parle d'effet de levier humain.**

Quand on veut atteindre la liberté financière assez tôt, il faut réussir à s'enrichir rapidement. On ne peut pas se contenter d'être un simple salarié à vie dont les seuls revenus proviennent des 20 $ échangés contre chaque heure de travail. Ça, c'est la voie vers la pauvreté.

Le meilleur plan consiste à combiner l'effet de levier humain et l'effet de levier financier. C'est classique, tous les entrepreneurs ont compris ça. Et j'aime que ça se produise dans une relation d'affaires dont les parties tirent des bénéfices mutuels.

Faire travailler les autres pour soi

Tu t’es reconnu dans mon exemple de simple salarié à 20 $ l’heure ? Tu penses que tu ne profites pas des autres ? Mais… tu as un régime de retraite ? Ça veut dire que tu places ton argent dans des entreprises qui font travailler des gens pendant que tu t’affaires à autre chose : tu fais donc de l’argent en « profitant des autres ».

Tu contribues au Régime de rentes du Québec ? Tu auras une rente de retraite grâce aux investissements de la Caisse de dépôt et placement du Québec. Tu profites des autres.

Tu as un REER, un REEE, un FERR, un CRI, un FRV, un RVER, un CELI ou autre ? Tu profites des autres. D’une façon ou d’une autre, tu profites du temps des autres. Notre système est construit ainsi. Paradoxalement, même le syndicaliste le plus dévoué qui se bat pour l’égalité des chances et le respect des conditions des travailleurs profite de leur temps puisqu’il bénéficie lui aussi d’avantages sociaux et d’un régime de retraite. Étant lui-même actionnaire, on peut dire qu’il est profiteur.



Tu vois, c’est facile de s’insurger contre ceux qui profitent du système, mais en réalité nous profitons tous de quelqu’un d’autre. L’idée, c’est d’en être conscient. Ensuite, on peut choisir le type de « profiteur » qu’on veut être en fonction de sa propre tolérance au risque et de ses propres intérêts, mais aussi de ses valeurs.

Il existe plusieurs façons de faire travailler les autres pour soi. Voici quelques exemples.

Investir à la Bourse

Quand on vise la liberté financière, on ne perd pas son temps avec les certificats de pauvreté garantie (CPG), le placement dans le marché monétaire ou Épargne Placements Québec !

On achète des fonds négociés en Bourse, des actions ou des instruments financiers dérivés. On sous-traite la gestion de nos investissements. C'est un peu comme si on demandait à un conseil d'administration de surveiller l'entreprise. On laisse les agents (gestionnaires) gérer les entreprises en notre nom et nous faire profiter d'un éventuel rendement. On est alors un partenaire ultrasilencieux.

Par définition, l'investissement boursier correspond à du levier humain.

L'entreprise fait du rendement pendant que tu dors. La valeur de l'action a beau monter et descendre, il n'en demeure pas moins que ton argent travaille pour toi à long terme.

Acheter un immeuble à revenus résidentiel

Une autre façon de faire profiter ton argent en misant sur l'effet de levier humain est d'acheter un immeuble qui génère de bons revenus.

Si les loyers sont estimés correctement, les locataires travailleront pour t'aider à payer les taxes, les intérêts sur le prêt hypothécaire, les travaux d'entretien, etc. Ils iront faire leurs 40 heures de travail par semaine pour payer un immeuble qui ne leur appartient pas.

Mais il y a un hic.

Les boomers millionnaires sont bien prêts à te vendre leurs immeubles, mais la plupart n'avoueront jamais qu'ils ont dû « tricher » en quelque sorte parce que suivre les règles aurait été trop coûteux pour qu'ils puissent les rénover adéquatement au fil du temps.

D'un côté, les règles contraignantes de la Commission de la construction du Québec rendent les travaux très coûteux. De l'autre, le plafonnement des hausses de loyer par le Tribunal administratif du logement (qui a succédé à la Régie du logement) empêche les propriétaires de s'octroyer les revenus nécessaires pour couvrir ces coûts.

Les propriétaires sont coincés. Ils doivent se résoudre à assurer un entretien minimal, si bien qu'aujourd'hui le parc immobilier a grandement besoin d'amour. Cette variable est sous-estimée par les acheteurs. Il n'y a pas assez d'écart de prix entre les immeubles qui tiennent de peur et ceux qui ont été conservés en bon état.

De plus, les boomers et les X plus âgés ont profité d'une baisse soutenue des taux d'intérêt que les plus jeunes ne connaîtront pas. Oui, ils ont dû assumer des taux hypothécaires élevés et l'inflation

des années 80. Mais ils se sont rattrapés pour leur retraite de 2000 à 2020, je t'en passe un papier ! Les taux ont rejoint le plancher.

Cela étant dit, mettre la main sur l'un des rares immeubles en bon état *et* procurant de bons revenus permet encore d'utiliser l'effet de levier financier. Par exemple, en achetant un triplex de 500 000 $ avec une mise de fond de 100 000 $, un propriétaire occupant se retrouverait avec une hypothèque de 400 000 $ qui, ces temps-ci, serait financée à moins de 3 %, voire 2 %. Donc, la valeur de 500 000 $ garantit l'emprunt.

Peu de gens investiraient 400 000 $ d'argent emprunté en Bourse parce que la valeur minimale du placement en Bourse est inconnue : c'est de l'intangible. Tandis qu'un immeuble bien situé – pas à Sainte-Babine-de-Nowhere – a une valeur minimale qui donne assez de confiance à l'acheteur pour qu'il accepte de s'endetter.

Un bon plan pour toi ?

Je dois toutefois faire une mise en garde importante : un immeuble nécessite qu'on s'en occupe. Les samedis passés à aller changer un réservoir d'eau chaude ou à réparer les gouttières, il faut les assumer.

Tu dois te poser la question : s'agit-il des bons leviers humain et financier pour toi ? Plus ton revenu provenant de tes activités professionnelles est bas, plus l'immobilier peut représenter un levier intéressant. Des revenus de loyer de 15 000 $ qui s'ajoutent à un revenu de 40 000 $, c'est plus significatif que les mêmes 15 000 $ qui s'ajoutent à un revenu de 300 000 $.



Pour quelqu'un qui a un revenu très élevé tiré de ses activités professionnelles, la multiplication des immeubles pourrait être un mauvais choix parce que ces derniers demandent du temps. Si le temps qu'on leur accorde nous empêche de gagner un revenu professionnel plus payant, il faut peut-être revoir sa stratégie.

Personnellement, c'est le constat que j'ai fait : mes activités professionnelles et la Bourse m'offrent un meilleur rendement. Je garde l'investissement immobilier comme un moyen de diversifier mon portefeuille et pour la protection relative contre l'inflation qu'il me procure.

Par contre, mes deux immeubles demeureront mes seuls investissements en immobilier résidentiel. À moins que je tombe sur une occasion en or, ce qui est peu probable parce qu'avec toute l'information disponible aujourd'hui, les occasions d'avoir un bon prix par les canaux ordinaires sont rares.

L'investissement immobilier, c'est une forme parmi d'autres de levier humain et financier, mais ce n'est pas pour tout le monde.

LE CAS DU LOCATAIRE

Le locataire ne doit pas croire qu'en payant un loyer il « pitche son argent par les fenêtres ». C'est un mythe. Habiter quelque part coûte toujours quelque chose.

Le propriétaire concentre son placement dans son immeuble et paie les taxes, les réparations et les autres coûts. De son côté, le locataire fait le choix de ne pas immobiliser des sommes importantes dans un immeuble. En contrepartie, il jouit d'une marge de manœuvre financière (puisque le coût de location est parfois bien inférieur au coût de possession) qu'il devrait investir.

Le problème du locataire est que bien souvent il n'investit pas sa marge de manœuvre. Il la dépense. C'est dommage. Celui qui est en mesure d'établir un budget, de le respecter et de faire des prélèvements automatiques de son compte de banque pour épargner peut investir.

Un locataire devrait « profiter des autres » en investissant sa marge de manœuvre à la Bourse. Évidemment, je ne parle pas de celui qui est payé au salaire minimum. Lui, il a avantage à s'atteler au plan VEI parce qu'une carrière au salaire minimum, ce n'est ni plaisant ni logique.

Si tu lis ces lignes en te disant que tu n'as pas de marge de manœuvre, j'ai quelques questions pour toi :

- As-tu déjà acheté une voiture neuve ?
- Voyages-tu ?
- Achètes-tu des biens neufs ?

- Vas-tu régulièrement au restaurant ou es-tu abonné aux services de livraison de repas en kit ?
- Renouvelles-tu ta garde-robe régulièrement ?
- Es-tu un bon client des plateformes d'achat comme Amazon ?

Si tu as répondu oui à une ou plusieurs de ces questions, il n'est pas trop tard pour commencer à réfléchir.

Investir dans l'immobilier commercial ou semi-commercial

Voici une version de l'investissement immobilier qui peut s'avérer plus payante : investir dans un immeuble abritant une ou des entreprises.

Évidemment, on parle de risque plus élevé. Les locaux commerciaux se louent plus cher que les espaces résidentiels, mais un local peut se retrouver vide assez rapidement merci. Avec toutes ces boutiques qui ouvrent et qui ferment, le risque de ne pas être payé est élevé.

Depuis la COVID-19, ce type d'investissement pourrait paraître moins attrayant à cause de la délocalisation des travailleurs et de la perte de rentabilité des locataires commerciaux. Il faut donc faire plus de rendement et faire de l'argent plus rapidement.



Le plus gros avantage d'un immeuble locatif commercial : c'est une jungle de la juste valeur marchande. Je m'explique.

À la fin d'un bail, le locataire et le propriétaire peuvent s'entendre à l'amiable sur le prix du nouveau loyer. Sinon, le propriétaire peut expulser le locataire pour louer son local plus cher. Il n'est pas soumis au plafonnement des loyers comme c'est le cas pour un immeuble résidentiel.

Toutefois, étant donné que le propriétaire ne veut pas perdre un bon locataire, il ne poussera pas l'odieux jusqu'à le mettre dehors au risque d'encourir des pertes s'il pense que le prix proposé par celui-ci est raisonnable.

Le propriétaire de l'espace commercial génère de la valeur locative grâce au travail de l'entrepreneur qui loue son local et donne une partie de sa vie à son activité commerciale.

Si je loue un local commercial situé sur une avenue populaire pour 6000 $ par mois à un petit boulanger, je lui demande implicitement de travailler pour mon bien-être financier. Si son commerce devient un succès, il fait augmenter la valeur de l'immeuble. En plus, dans un bail commercial, les améliorations locatives d'un espace bénéficient ultimement au propriétaire même si le locataire paie les travaux.

La qualité des commerces établis dans l'immeuble vient donc influencer directement la valeur de l'immeuble. La santé financière des locataires commerciaux tient à cœur au propriétaire.

Il est rare de voir un investisseur commencer par ce type de placement, car il faut souvent avoir les poches profondes. Mais se lancer dans le semi-commercial (immeuble comprenant une portion commerciale et une portion résidentielle) est une façon de se mettre au monde et de changer de ligue d'investisseurs.

J'aurais pu aussi parler de la location de logements à court terme de type Airbnb, de la location de terres agricoles et d'autres moyens de faire de l'argent avec l'immobilier.

Se lancer en affaires

Si tu te lances en affaires en offrant un service ou en vendant des produits, tu auras besoin de clients, d'employés et de sous-traitants. Tu tenteras de faire une marge de profit sur ceux-ci en prenant des risques. Comme les risques vont de pair avec le rendement, tu profiteras du travail d'autrui.

Se lancer en affaires procure un gros avantage : la liberté. On est seul maître à bord. C'est comme jouer son propre avenir et celui de sa famille sur un seul projet, et cela sans parler de l'immense responsabilité d'être à la tête d'une organisation qui fait vivre les familles de tous les employés. Si on se plante, on emporte bien des gens dans son échec.

Par contre, cette relation d'affaires entre un entrepreneur et ses employés peut être mutuellement bénéfique. Tes employés débutants gagneront en expérience et en revenus. Ils participent à la croissance de ton entreprise et à ton enrichissement. C'est un échange gagnant-gagnant.

Viendra peut-être même, un jour, le besoin d'assurer ta relève. La meilleure façon d'y parvenir est de s'attacher des employés clés. Pas comme le ferait un esclavagiste, évidemment. Il s'agit plutôt d'offrir une partie des bénéfices de l'entreprise en fonction du temps et des énergies investis. Si un employé te donne 10 ans de sa vie professionnelle, pourquoi ne pas lui échanger des parts de l'entreprise (par exemple, 10 %) contre la possibilité d'ajouter une portion de l'actionnariat ?

Tu doutes de cette logique ? Comme je le précisais précédemment, profiter des autres doit se faire à double sens. Un jour, celui qui a aidé à créer un effet de levier humain doit en profiter.

Au début, on lui fournit un emploi et une sécurité de revenus, avec du rendement éventuel pour l'investisseur. Le jour où l'employé est prêt à plus, on a deux choix : le perdre ou lui permettre de bénéficier à son tour du travail d'autrui.

La vie est un jeu de *give and take.* Si on ne fait que prendre, on fonce droit dans le mur à long terme.

Pour un succès d'affaires, il y a des tonnes d'échecs. Personnellement, je ne pourrais pas miser sur ce modèle : je ferais

de l’anxiété permanente et je mourrais au bout de mon investissement.

Être payé à l’acte

Profiter des autres, c’est aussi profiter du manque de temps ou de l’incompétence de l’autre.

Un artiste peintre qui vend une toile 3000 $ n’est pas payé à l’heure : il est payé pour son œuvre, qui cristallise la valeur qu’il s’est construite au fil du temps. Il a généré suffisamment de valeur pour « profiter » de l’autre. Celui-ci doit payer pour obtenir l’œuvre. Il aurait beau avoir les pinceaux, la toile, les tubes d’acrylique… il n’a ni le talent, ni l’expérience, ni l’inspiration de l’artiste pour la créer lui-même.

Même principe pour le médecin : on le rémunère grassement parce qu’il est le seul à avoir le droit de poser un acte médical, et ce, après avoir suivi une longue formation. Sans compter qu’il y a de nombreuses barrières à l’entrée.

Idem pour la personne qui installe la céramique au-dessus de ton comptoir de cuisine. Si elle te facture 500 $ pour ce travail, c’est que tu es prêt à payer très cher pour l’acte. Si tu calcules ce que ça te coûte à l’heure, tu réalises qu’il s’agit d’une fortune.

Et c’est pareil pour le maçon qui est payé à l’acte pour installer de la brique sur ton immeuble. Il fait de l’argent sur ton incompétence parce que ce travail est salaud et risqué en plus de demander de l’équipement et de réelles compétences. Il paie de sa santé en

respirant la poussière de mortier, ce qui ne doit pas être négligé dans l'équation.



Être payé à l'acte amène toute la dimension de la création de valeur qui est la première règle du plan VEI. Si j'ai un talent particulier ou une habileté rare, si je peux exécuter un travail difficile ; si j'ai une expertise acquise au prix de longues études, je peux profiter de ceux qui ne l'ont pas.

Ainsi, quand on a une valeur assez élevée, on peut faire une forte marge de profit sur l'acte et se rapprocher plus facilement de l'indépendance financière.

Obtenir une rémunération liée à la performance de son équipe ou à la vente multiniveau

Même le salarié rémunéré à la performance utilise l'effet de levier humain. La personne chargée de l'équipe des ventes dont la rémunération est bonifiée en fonction des résultats, le directeur ou la directrice des comptes commerciaux dans une banque, la représentante Tupperware qui compte sur une équipe recrutée : tous créent du levier humain.

Toute personne qui reçoit une bonification en regard du volume des ventes, de la performance de son équipe ou d'autres critères finit par

« profiter des autres ». Ce n'est pas « mal » ; c'est factuel.

La vente multiniveau n'est pas de la vente pyramidale. C'est une échelle de rémunération basée sur la performance individuelle et le recrutement. Si je te paie **à la performance des gens recrutés, c'est que tu profites** en quelque sorte du levier humain.

Devenir un « partenaire silencieux »

Le partenaire silencieux, c'est celui qui allonge un chèque en échange d'un certain pourcentage des parts de l'entreprise (ce qu'on appelle une « participation minoritaire ») sans avoir voix au chapitre en ce qui concerne la gestion de l'entreprise. Par exemple, tu investis 50 000 $ en échange de 10 % des parts d'une entreprise en démarrage.

C'est l'effet de levier humain que je préfère en fait d'investissement privé. Tu mets un montant à risque en espérant obtenir un bon rendement sans avoir à gérer l'entreprise.

Confier son argent à un tiers, dans une petite PME, est évidemment un choix difficile puisqu'il s'agit d'une très grande concentration de risque. Tu laisses quelqu'un d'autre prendre des décisions d'affaires qui auront un impact sur la rentabilité de l'entreprise et, par le fait même, sur le rendement de ton placement.

Par ailleurs, tu dois composer avec un placement moins liquide, ce qui est moins pratique : si tu as besoin d'argent rapidement, tu ne peux pas reconvertir tes parts en liquidités en criant ciseau. Il faut

trouver un acheteur en respectant les conditions permises par la convention d'actionnaires.

Par contre, tu as la satisfaction de participer à un projet concret. Les employés de cette entreprise à échelle humaine ne sont ni des numéros ni des individus anonymes. Grâce à ton investissement, tu aides un entrepreneur à réaliser son rêve.

Il y a quelque chose de noble et de fantastique à s'impliquer, même passivement, dans une entreprise qui est en démarrage ou dans une phase de croissance, pour autant qu'on soit capable de vivre avec l'idée que l'entrepreneur peut échouer… et nous faire perdre nos billes.

Devenir un influenceur de contenu

C'est un exemple anecdotique, mais l'influenceur mise aussi sur l'effet de levier humain. Ses abonnés lui accordent de l'attention et du temps pour suivre ses publications, ce qui améliore ses statistiques et augmente sa valeur. Quand l'influenceur est payé par une compagnie pour faire la promotion d'un produit, il marchande en quelque sorte ses abonnés.

Les influenceurs qui ont des sites de contenu ont compris depuis longtemps le concept de profiter des autres. Quand des « rédacteurs » ou des fans remplissent son site de contenu sans recevoir une rémunération adéquate, ils participent au développement de sa valeur et de ses ventes. Quand le suiveux

achète un produit après avoir fait un *swipe up* sur Instagram, il vient certainement de contribuer à la valeur marchande de l'influenceur.



Bon, c'est un modèle marginal, c'est vrai, mais les influenceurs qui profitent d'une notoriété importante ramassent la palette. Kylie Jenner est l'exemple ultime de cette réalité.

Demi-sœur de Kim Kardashian, elle est la vedette depuis de nombreuses années d'une téléréalité américaine en plus d'être mannequin et femme d'affaires. Célébrité la plus influente de l'industrie de la mode et plus jeune milliardaire de l'histoire, elle a véritablement redéfini l'enrichissement personnel : elle a utilisé l'effet de levier humain avec ses abonnés.

Même « l'ami » sur Instagram ou sur Snapchat est dans une relation de levier humain. Nous sommes dans un monde d'échanges. Tu donnes, je reçois. Jusqu'au jour où le donneur veut devenir le receveur. Et la roue tourne. Les influenceurs se succèdent et la vie continue.

L'influenceur réalise que l'argent facile n'a pas sa place à long terme. Il doit nourrir son suiveux. C'est un *entertainer,* comme chantait Billy Joel.

Tu veux devenir influenceur pour monétiser ta vie et te créer une liberté ? Petit conseil, choisis donc une autre voie. Contrairement à

ce qu'on pense, le métier d'influenceur ou de créateur de contenu demande du temps et beaucoup d'investissement de soi. Les influenceurs qui réussissent ne sont pas que des influenceurs. Leur popularité est basée sur leur valeur. Ils ne sont pas que des hommes ou des femmes-sandwichs.

Un exemple de mutualisme : la chaîne du livre

Quand j'ai publié *En as-tu vraiment besoin ?,* les gens étaient estomaqués de connaître le faible pourcentage des ventes d'un livre revenant à l'auteur, soit généralement de 10 à 12 % des revenus. On me disait : « Ben voyons ! Le libraire qui vend le livre reçoit 40 % et l'auteur 10 % ? C'est de l'exploitation ! »

Je suis totalement en désaccord avec cette affirmation.

J'ai toujours considéré l'écriture d'un livre comme un investissement qui ne rapporte pas seulement des ventes en dollars. Publier un livre, c'est une carte d'affaires, une carte de visite, une porte d'entrée dans un domaine où on souhaite se faire un nom. C'est une forme de notoriété. J'ai toujours eu un grand respect pour les auteurs ou les écrivains.

Dans la chaîne du livre, même si c'est l'auteur qui rédige l'ouvrage, il s'inscrit dans une série de relations mutuelles misant sur l'effet de levier humain.

L'éditeur a besoin de l'auteur pour exister, c'est vrai. Par contre, l'éditeur prend un risque d'affaires. Il s'engage à assumer non seulement l'édition, mais aussi la gestion du livre. Car si le contenu

est une œuvre, le livre imprimé est un produit qui nécessite de la matière première et engendre des coûts de promotion, des frais de transport et de vente, etc. L'éditeur doit donc engager des coûts fixes, des coûts variables et du temps. Il prend le risque que son chiffre d'affaires à la fin de l'année ne soit pas suffisant pour couvrir ses coûts.

L'auteur bénéficie du travail de l'éditeur, et l'éditeur du travail de l'auteur. On peut donc dire que l'effet de levier humain et financier va dans les deux sens.

Chose certaine, quand un livre devient un succès, la chaîne du livre y a grandement contribué. Je n'ai jamais vu un auteur vendre 50 000 exemplaires en faisant du porte-à-porte ou en s'éditant lui-même. Imagine toute la valeur pour l'auteur d'avoir un libraire qui lui sert de représentant. Le libraire assume le risque, notamment en louant un local commercial, pendant que l'auteur peut aller créer de la valeur ailleurs.



Si tout le monde pense que le distributeur, l'éditeur et le libraire abusent de l'auteur en lui donnant 10 % des ventes, je réponds que l'auteur est le seul travailleur autonome qui peut vendre un produit sans assumer les coûts fixes directs qui y sont liés.

Ainsi, l'auteur profite du travail du libraire et le libraire profite du travail de l'auteur. C'est en quelque sorte du mutualisme. Une

relation d’affaires efficace se base sur des profits mutuels lorsque les acteurs de la relation y trouvent leur compte. Profiter des autres n’exclut pas que d’autres puissent profiter de toi.

Ce que tu dois retenir dans l’optique d’atteindre la liberté 45, c’est qu’il faut investir en créant du levier humain et financier. La nature des investissements demeure un choix très personnel.

14

FEU, AIR, EAU, TERRE : LES PLACEMENTS EN 4 ÉLÉMENTS

Pour construire et faire croître logiquement son actif net (la valeur qu'on cumule nette des dettes, c'est-à-dire ce que j'ai moins ce que je dois), il faut un peu de tout selon moi. On doit diversifier le risque, la position géographique, mais aussi la nature des investissements et des actifs.

Ce n'est pas une recette universelle – chacun ses choix –, mais c'est une recette qui me convient parce que la vie est longue et que les cycles économiques sont variables. **En ayant différentes catégories d'actifs, on a des sources de revenus variées, ce qui, d'une part, nous rend globalement moins vulnérable à leurs variations de valeur et, d'autre part, nous donne la liberté de disposer de nos actifs au moment opportun au lieu d'agir dans l'urgence.**

Concrètement, si ton unique source de patrimoine et de revenus futurs est ta maison, ça signifie que tu ne recevras pas de revenu mensuel (certains me diront que l'hypothèque inversée est possible à la retraite ; je ne vais pas m'étendre sur sa mécanique, mais je

n’aime pas ce produit). En l’absence de revenu mensuel, ta situation financière manque de flexibilité.

En revanche, un portefeuille boursier à dividendes dans un REER donne des liquidités régulières, mais tout retrait génère une facture fiscale supplémentaire. Si on met tous ses œufs dans des placements qui garantissent le capital, on risque de s’appauvrir en flirtant avec l’inflation.

J’aime regarder mon actif net comme un buffet mixte : du chaud, du froid, des protéines, des lipides, des glucides, des féculents… Si on a des aliments pour du court et du moyen terme, on doit avoir des placements pour du très court, du moyen et du long terme.

Ainsi, quand on bâtit un patrimoine appréciable, il faut se demander dans quel ordre on veut le construire et quel type de diversification on cherche à obtenir. Personnellement, je vise la stratégie des quatre éléments : le feu, l’air, l’eau et la terre.



Le feu : augmenter le risque

Comme je l’ai expliqué précédemment en exposant les trois règles de mon plan VEI, gérer tes placements est aussi important que d’épargner. Pour faire croître son patrimoine, si on fait autre chose que suivre l’inflation de justesse, il faut assumer un plus haut degré

de risque. On doit apprendre à jouer avec le feu en sachant qu'il pourrait brûler une partie des placements. C'est la vie de l'investisseur : dans l'objectif de faire plus d'argent, il risque une partie de l'argent qu'il possède et qu'il peut se permettre de perdre.

Ainsi, il faut risquer une partie de ses placements, ce qui peut prendre plusieurs formes :

Prendre des risques dans l'immobilier

Le concept de l'immobilier locatif est simple.

On utilise un montant comme mise de fonds et on emprunte le reste pour acheter un immeuble à revenus en souhaitant implicitement qu'au moment de la revente, l'ensemble des coûts d'emprunt, d'entretien et d'exploitation soient inférieurs au gain de valeur de l'immeuble et aux revenus perçus (les loyers). Si c'est le cas, on aura ainsi fait du rendement sur notre emprunt et notre capital. C'est ce qu'on appelle l'effet de levier. On s'en sert pour aider à bâtir une valeur d'actif. C'est pourquoi il faut prévoir investir une portion de son patrimoine dans l'immobilier. L'immobilier sert aussi de protection contre l'inflation.

Contrairement à d'autres, je ne considère pas le risque immobilier comme non significatif. À mes yeux, ça demeure un risque plus ou moins élevé.

D'abord, comme l'investissement est élevé en dollars et concentré en un même endroit, il y a une concentration du risque. Si la valeur

d’un secteur diminue, ton placement immobilier en prend pour son rhume.

Ensuite, rien ne garantit que tu revendras l’immeuble au prix souhaité. Le contexte au moment de la revente joue un rôle important. Par exemple, si ton immeuble est situé dans une ville où l’économie dépend d’une usine, sa valeur est fortement corrélée à l’avenir de celle-ci. Pourra-t-elle maintenir ses activités encore longtemps ? Changera-t-elle de vocation ? Fermera-t-elle ? Tout cela peut avoir un impact significatif sur les possibilités de vente et le prix que tu pourras obtenir pour ton bien.

Pour ce qui est de la résidence principale, le rendement vient surtout de l’exemption du gain en capital sur résidence principale. Voilà pourquoi on dit souvent qu’acheter une maison, c’est de l’épargne forcée. C’est vrai. Et oui, elle t’offre une certaine protection contre l’inflation. Par contre, tu dois maintenir la valeur de l’immeuble en y consacrant temps et argent. Pendant 25 ans, tu payeras l’entretien, les taxes foncières et scolaires, etc.

Je ne reviendrai pas sur le sujet, mais un placement apporte du RENDEMENT. La maison ne fournit pas de liquidités comme une action en Bourse. Elle ne donne pas de rendement : on doit s’en occuper et elle ne génère aucun revenu périodique. Alors, s’agit-il vraiment d’un placement ?

Ton ami qui a payé sa maison 150 000 $ et qui l’a revendue 300 000 $ ne te dira jamais : « Oui, mais j’ai payé des dizaines de milliers de dollars en taxes, courtier, intérêts, rénovations, etc. » C’est plus

spectaculaire de donner seulement les deux montants, même s'ils sont tendancieux !



L'immobilier peut être un avantage fiscal et une possibilité d'effet de levier à faible taux de financement. Les miraculés de l'immobilier ont surtout profité d'un moment propice et de conditions avantageuses.

Prendre des risques en Bourse

Pour beaucoup de gens, être actionnaire en Bourse, c'est prendre de gros risques spéculatifs. Pourtant, contrairement à l'entrepreneur qui met son avenir dans une seule entreprise, l'investisseur boursier achète une infime part de plusieurs entreprises. S'agit-il donc d'un si grand risque ? Il est certain que la Bourse effectue une réévaluation de l'entreprise à chaque transaction. La valeur d'une entreprise à un moment précis n'est nullement associée à sa valeur à long terme.

Si tu regardes maladivement la volatilité quotidienne des titres, tu perds l'essence même de ce que tu es censé faire. En tant que « propriétaire », tu n'es pas là pour spéculer comme au casino. Tu dois te voir comme un bâtisseur d'entreprise qui sous-traite.

Prendre des risques dans le placement privé

Le placement privé est celui qu'on fait quand on a déjà accumulé suffisamment de patrimoine pour y penser. C'est ma vision des choses. On peut se prendre pour un minidragon quand on a assuré son avenir et celui de sa famille. Jouer à l'entrepreneur aveugle quand l'avenir de ses enfants est en jeu, très peu pour moi.

Le placement privé concentre les risques et est plus difficile à revendre, car il faut trouver son acheteur. La Bourse génère une grande quantité d'acheteurs parce que le titre est morcelé, c'est-à-dire détenu par des milliers d'investisseurs, et que le marché des transactions est organisé. Pour un placement privé, c'est le contraire. Le marché privé est opaque, non organisé et plus complexe. La rencontre du vendeur et de l'acheteur est moins évidente et les placements sont moins liquides. L'importance de la pondération du placement privé dans le portefeuille détermine le niveau de feu avec lequel on joue.

Par exemple, si j'ai accumulé une valeur de 750 000 $ et que j'investis 50 000 $ (soit moins de 7 % de l'actif net total) dans le capital de départ d'une entreprise lancée par un ami, en échange d'actions ordinaires, je ne suis pas en train de jouer avec mon avenir ni celui de mes proches. Je me suis seulement privé d'un VUS pour tenter d'obtenir un rendement élevé sur un placement privé.

Ainsi, je pourrai revendre mes actions ultérieurement en profitant de l'exonération cumulative pour gain en capital sur actions admissibles de petites entreprises.

— Hein… ?

En résumé, ça signifie que si tu as fait des investissements privés dans une entreprise sous contrôle canadien (donc quand les actionnaires sont des Canadiens) et que tu revends des actions contre 100 000 $, alors que tu les avais payées 50 000 $, tu ne paieras aucun impôt sur ton gain. AUCUN IMPÔT… contrairement à un placement boursier, qui générera au minimum un impôt sur le gain en capital imposable (s'il est investi hors CELI).

Si tu frappes un coup de circuit, c'est-à-dire si le rendement explose, tes premiers gains de valeur jusqu'à concurrence de 883 384 $ (plafond 2020) ne seront pas imposés. C'est la preuve qu'on peut obtenir un beau petit rendement quand on réussit à jouer avec le feu sans se brûler.

Jouer avec le feu

As-tu déjà joué un peu avec le feu avec tes actifs ? Je veux dire en prendre une partie et la mettre en jeu pour espérer mieux ou prospérer ?

Je sais, le terme prospérer est mal vu. Tirer son épingle du jeu aussi. On a l'impression que la réussite de l'un se fait au détriment de l'autre. Que ce jeu inégal donne une chance à certains et confine les autres à être des instruments. C'est un peu vrai rendu à un certain stade de notre vie. On ne peut pas bâtir à 45 ans ce qu'on avait l'occasion de bâtir à 25. Si on joue mal ou qu'on a commis des erreurs de jeu ou de compréhension, c'est *game over.*

Mais il faut jouer avec le feu. Trop de Québécois sont à la solde d'un « rendement garanti » ou d'une exposition trop peu élevée au risque. Ils ont peur de perdre l'épargne pour laquelle ils se sont « privés ». Ça revient toujours à ça. Moins on a d'épargne, moins on a une propension à en risquer une partie et moins on aime se frotter au feu. C'est mon interprétation personnelle et ça n'a rien de scientifique. Quand j'avais 10 000 $ d'épargne, j'avais peur d'en perdre 5000 $. Maintenant, je perds et je gagne des 5000 $ d'un jour à l'autre : j'assume le risque – le feu. Et c'est le feu qui embrase le rendement.



Les règles sont claires, elles sont au grand jour comme la cible d'un jeu de fléchettes, comme un instagrameur sur Instagram. Elles sont faites pour être lues, comprises, appliquées et utilisées. Alors, as-tu du feu dans ton patrimoine ?

— Non, non, mais… « j'ai du beurre de *peanut*[10] ».

L'air : le placement boursier

Dans l'optique de faire croître son patrimoine, les placements boursiers sont merveilleux, car on peut espérer obtenir des rendements sans avoir à s'occuper soi-même de la gestion des titres.

On peut avoir une gestion active des *titres,* donc vendre et acheter souvent. Par contre, on est passif dans le sens où l'on ne gère pas *l'entreprise.* On est une sorte de *silent partner* ayant une très très petite part. On sous-traite la gestion de l'entreprise à la direction et à un conseil d'administration.

J'ai beau être actionnaire X de Microsoft, Bill Gates ne me connaît pas personnellement et je n'ai aucune influence notable sur l'entreprise. Je ne suis qu'un actionnaire pour qui le placement est « de l'air ». Tout cela se produit sans que j'en sois véritablement conscient. J'achète des actions, je touche du rendement et je finis par vendre. Warren Buffett s'occupe de mon investissement dans Berkshire Hathaway.

Si je suis insatisfait, je peux « changer d'air ». Un placement en Bourse se transige rapidement et sans sentiments.

Grâce à ce type de gestion passive, on fait travailler les autres à notre place. On sous-traite. Qu'on soit directement actionnaire ou cotisant à une caisse de retraite, on profite d'une part de rendement pendant qu'on dort. C'est un peu pour ça que je compare les placements passifs à l'air. Les placements boursiers sont utiles mais intangibles, comme l'air qui est là et qu'on ne voit pas. Que ce soit des titres sous forme d'actions, de fonds négociés en Bourse ou de fonds communs ou obligataires, ou des placements dans des comptes CELI ou REER, il est impossible de les toucher physiquement. Notre richesse a beau être écrite sur un bout de papier ou sur un rapport, elle ne s'incarne pas matériellement.

D’ailleurs, il est bon que tu fasses aussi des placements qui ne bouffent pas ton temps. Un placement immobilier demande du temps, de l’entretien et de la gestion. À l’opposé, un placement boursier n’accapare pas une partie de ta vie privée. Tu payes pour l’acquérir et tu deviens propriétaire de « l’air » qui rapporte. Chaque petit souffle finit par devenir une tornade de rendements sur 25 ans.

Cette catégorie d’actif a l’avantage de devenir disponible relativement rapidement.

L’eau : la sécurité

L’eau éteint les feux. On a besoin d’eau pour payer une dépense importante ou un imprévu. Si je dois payer 5000 $ pour couvrir une partie du dégât d’eau non couvert par l’assurance, je dois avoir de l’eau. Si je dois payer les taxes foncières dans deux mois, je dois avoir de l’eau. Ce sont des placements sécuritaires ou liquides avec peu de risque de variation de valeur.

Besoin d’une nouvelle voiture ? Quand on a besoin de liquidités urgentes, on *liquide* ses placements boursiers (on les transforme en dollars). On est alors dans le volet « eau » de la stratégie. On a besoin d’eau. La meilleure façon d’avoir de l’eau, c’est de liquéfier l’air.

Pour générer de l’eau, donc de la sécurité, on peut prendre une partie des placements qui étaient en « air » ou en Bourse. L’air a l’avantage d’être léger. On peut « liquéfier » ou liquider ces placements en dollars. On a besoin de 50 000 $ de placements

boursiers ? Ça se liquide dans la même journée et **l'argent est disponible très rapidement.** Cela donne de la disponibilité à l'eau. L'eau est un placement sécuritaire à court terme pour payer les obligations courantes. Nos placements en air peuvent donc être transformés en placements en eau.

Une bonne source d'eau : le CELI

Les revenus de placement dans le CELI étant non imposables, pas besoin de penser à la facture fiscale quand on cherche à transformer de l'air en eau. Personnellement, j'aime bien avoir quelques milliers de dollars sur le marché monétaire (placement à faible rendement, mais très liquide) pour payer les imprévus. C'est mon eau pour les urgences.

Tu as une dette qui gonfle et tu as l'impression de perdre le contrôle ? Il suffit de combler ce trou avec de l'eau.

L'eau permet aussi de balancer des opérations. Disons que quelqu'un a un placement de 40 000 $ qui vivote et qu'il a aussi un taux hypothécaire qui pourrait se négocier à 6 % sur un horizon de 10 ans. Il se peut qu'il décide d'utiliser les 40 000 $ pour réduire le coût de la dette hypothécaire s'il juge que c'est une bonne idée à ce moment-là.



Les éléments se déplacent et les placements peuvent prendre plusieurs formes au cours de notre existence.

La terre : la valeur tangible

La terre, c'est un investissement tangible qui a une valeur pour l'humain. Par exemple, l'immobilier. Une maison, un immeuble à revenus, un terrain, une terre. Ce sont tous des actifs qu'on souhaite vendre plus cher qu'on les a payés.

Un placement qu'on doit gérer

Je l'ai dit tout à l'heure, la maison n'est pas un placement en soi, car elle ne rapporte pas de rendement comme tel et exige du temps et des dépenses. Pour plusieurs personnes, il s'agit toutefois d'une partie importante de leur patrimoine.

On peut aussi avoir une terre « de feu », c'est-à-dire des investissements immobiliers qui génèrent plus de risque : c'est le cas des immeubles à 3, 4, 5, 6, 14 logements ou plus. Ce genre d'actifs demande plus de gestion que les placements de type « air », mais en revanche on ne voit pas leur valeur fluctuer chaque jour comme sur un marché boursier. Les placements de type « terre » doivent prendre racine : ils rapportent sur des décennies.

Un tel placement de « terre » protège contre l'inflation tout en étant rassurant, car c'est un bien tangible qui nous appartient. Normalement, sa valeur ne chute pas comme neige au soleil comme les actions d'une entreprise liée au cannabis. Je pense à Canopy

Growth, une entreprise dont la valeur est partie en fumée entre 2019 et 2020.



Source : www.marketwatch.com

L’immobilier non destiné à se loger

Une fois la résidence principale acquise dans un centre urbain sous forme de maison, de condo ou d’immeuble à revenus, on peut être tenté d’acquérir un autre immeuble pour générer du rendement.

Ce que j’aime particulièrement dans le fait d’avoir deux petits immeubles au lieu d’un gros, c’est :

1. *la diversification du risque.* On ne met pas tous ses œufs dans le même panier immobilier.
2. *la possibilité de liquider un immeuble sur deux au besoin.* Quand on ne possède qu’un immeuble, on ne peut pas en vendre la moitié (à moins d’avoir un investisseur avec nous).

Il est vrai que posséder deux petits immeubles au lieu d'un plus grand – par exemple deux duplex au lieu d'un cinq logements – n'est pas logique sur le plan financier, toutes choses étant égales par ailleurs. Il y a deux immeubles à entretenir, plus de fenêtres, plus de toits, etc. Mais, mais, mais… quand vient le temps de vendre, je n'ai pas besoin de vendre 100 % de mes actifs immobiliers. Ça a aussi l'avantage de répartir les besoins d'entretien à des moments différents.

Autre atout, je peux compter sur la valeur résiduelle de deux terrains. En effet, le lot foncier est souvent sous-évalué. Deux terrains, c'est une diversification de risque terrestre. Un terrain vaut toujours quelque chose. Même un condo est un droit sur une fraction du terrain.

Une fois qu'on a acheté sa résidence principale et un deuxième immeuble, on peut se dire en tant que gestionnaire de patrimoine personnel : je vais acheter d'autres actifs immobiliers en visant la diversification géographique. On peut acheter une terre agricole, une terre à bois ou un terrain non exploité au bord de l'eau. On peut aussi acheter une résidence secondaire locative en région ou un chalet à des fins purement personnelles.

Cet investissement n'est pas seulement financier, il est tangible et humain. On veut dès lors enraciner ce que nous sommes pour aussi gérer un autre risque : celui de trouver une résidence en faisant de l'arbitrage géographique, comme je l'expliquerai au chapitre 16.

Acheter en région ou dans un endroit autre que son lieu de résidence, c'est en quelque sorte « geler » son coût d'acquisition de

terrain ou de résidence secondaire future. Parce que dans l'optique d'une gestion de risques, penser à l'avenir de la Terre et au réchauffement climatique nous incite à migrer un peu vers le nord. Le placement en région forestière est aussi une option pour le citadin.

Quel est le bon dosage ?

— Alors, McSween, c'est bien beau ton *surf & turf* dans le nuage du patrimoine, mais comment le matérialiser ? Je commence par quoi ?

Ça dépend du cycle économique et du contexte de chacun. Quelqu'un qui avait 25 ans en 2001 aurait tiré avantage d'investir d'abord dans l'immobilier (terre) et aussi dans le creux de la bulle techno (air). Même chose en 2008-2009 : il y a rarement eu autant de titres boursiers à rabais. Dans l'ensemble, quelqu'un qui a investi dans l'immobilier et la Bourse entre 2000 et 2020 a généralement fait de l'argent, et ce, peu importe le type de diversification. La leçon à tirer est peut-être qu'il n'y a pas de bonne réponse.



La diversification feu, air, eau, terre est payante. Il ne fait aucun doute qu'on peut être chanceux et faire plus de rendement en concentrant son risque. Mais on est humain, on ne se limite pas à la

rationalité financière, alors je crois sincèrement que **« tremper un peu dans tout » pour avoir le bon dosage de temps, de fierté, de flexibilité et de rendement dans ses choix d'investissement est une bonne chose.**

Celui qui a joué avec le feu un peu depuis 2000 a fait fortune avec Netflix, mais aussi avec Apple, Amazon et cie. S'il a pris des actions de la Banque Royale au cours de la dernière décennie, il a encaissé les dividendes élevés et a fait du rendement avec l'action. En même temps, son voisin qui a misé sur l'immobilier aurait profité d'une des plus belles périodes immobilières : baisse de taux d'intérêt, besoin en logements, etc. Un cocktail parfait pour le gain de valeur.

Deux stratégies différentes, deux rendements appréciables. Un modèle hybride entre ces deux stratégies aurait pu donner un excellent résultat.

Trop d'investissements immobiliers (terre) est risqué, car les actifs immobiliers demandent habituellement du temps et de l'argent. Il ne faut pas que notre parc immobilier plombe notre qualité de vie et notre capacité d'investir dans l'air.

Mon cas personnel : une stratégie parmi tant d'autres

Présentement, alors que j'amorce la quarantaine, mon actif net est constitué de :

- 60 % air : CELI, REER, REEE, CRI, placements non enregistrés, etc. ;

- 30 % terre : actif net sur deux immeubles, dont un que j'habite ;
- 10 % eau : placements à court terme pour investissements potentiels, disponibles pour se transformer en feu, c'est-à-dire en placement privé.

Le feu (risque) est présent dans mes actifs boursiers : le risque est toutefois limité à l'investissement. Il est également présent dans mes actifs immobiliers, qui sont toujours exposés au risque : rénovations, entretien, bris, etc. N'oublions pas la charge mentale liée au feu : tout risque peut apporter son lot de gestion et de stress.

Le cinquième élément

Si on applique les trois règles du plan VEI à un jeune âge, en diversifiant ses placements selon la stratégie des quatre éléments, on finit par découvrir le cinquième élément. Non, je ne parle pas de Milla Jovovich dans le film de Luc Besson…

Le cinquième élément, c'est la liberté. C'est en quelque sorte le cinquième élément de la gestion de patrimoine parce qu'en combinant bien les quatre premiers, on arrive à financer le cinquième.



En d'autres mots, il faut savoir jouer avec le **feu** pour acquérir des placements en **terre** tout en gardant une portion en **air** pour se libérer du temps malgré le rendement exigé. Pendant tout ce temps, il faut un peu d'**eau** accessible en permanence pour éviter qu'un risque mal géré vienne détruire le chemin qui mène à la liberté.

Si tu veux me décourager, dis-moi que 100 % de tes avoirs sont dans un compte d'épargne à intérêt élevé. C'est comme jeter son rendement à l'eau. Tu laisses tellement d'argent sur la table à force de ne pas en risquer, ne me dis pas en plus que tu as moins de 40 ans ! Je vais me noyer dans l'eau, m'immoler par le feu, tomber par terre et aller prendre l'air. J'aurai au moins touché aux quatre éléments du placement à ta place.

Alors, qu'as-tu dans ton patrimoine ? De l'eau, de l'air, de la terre, du feu ? Ou du plomb dans l'aile de la liberté ?

---

10. Comme dans la chanson de Bill qui était très populaire au début des années 80.

15
VISER À ÊTRE RICHE EN ACTIF ET PAUVRE EN REVENU

Le système fiscal canadien est simple : il ne faut pas être riche.

— Voyons, Pierre-Yves, c'est contradictoire avec le principe de l'indépendance financière !

Erreur ! On peut très bien être indépendant financièrement tout en n'étant pas riche *au sens où l'entend le gouvernement*. Et c'est même exactement l'objectif du plan VEI. Pour y arriver, il faut maîtriser les règles du jeu afin d'« optimiser sa performance fiscale », c'est-à-dire payer moins d'impôt. Je ne parle pas de fraude, mais plutôt de jouer parfaitement dans les règles instaurées par Revenu Québec et l'Agence du revenu du Canada.

Appliquer le plan VEI sans tenir compte de la fiscalité ne mène à rien. Plus tu cumules de richesse, plus tu as besoin de connaître les rouages de la fiscalité pour éviter qu'elle vienne ruiner tous tes efforts.

Déboulonner un mythe tenace

Les gouvernements fédéral et provincial considèrent la richesse d'un individu, donc son imposition, en fonction de son revenu annuel déclaré. Ainsi, on est imposé sur ses revenus annuels, peu importe ce qu'on possède (son actif net). **Ce qui fait en sorte que ce ne sont pas les plus riches qui paient de l'impôt, mais ceux qui ont un gros revenu annuel.** Cette nuance subtile en mots prend toute son importance dans les calculs en dollars…

Voici ce que ça donne.

Le cas de Martin : riche en actif et pauvre en revenu

À 50 ans, Martin a 100 000 $ dans son CELI[11], 500 000 $ dans son REER et il possède une maison de 400 000 $ entièrement payée.

Il a donc un patrimoine net d'un million de dollars. Pourtant, le gouvernement ne considère pas qu'il est « riche ». Mais s'il avait un revenu annuel de 300 000 $, accumulé 100 000 $ de dettes de consommation et aucun actif, il serait imposé comme un « riche ».



Martin est millionnaire, mais, faits intéressants :

- Les revenus de placement dans son CELI **ne sont pas imposables.**

- Même si sa maison prend de la valeur, il ne paiera pas d'impôt à sa revente, car il profite de **l'exemption de gain en capital sur la résidence principale.**

- Les revenus de placement dans son REER **ne sont pas imposables tant qu'ils restent dans le REER.** Bien sûr, les retraits seront imposés, mais pour l'instant aucun retrait, aucun impôt. Il peut donc faire du rendement à l'abri de l'impôt durant quelques années encore.

En somme, si Martin tire un revenu annuel de 25 000 $ de son activité de travailleur autonome une année donnée, les deux gouvernements le traiteront comme un « cassé », un pauvre, quelqu'un qui a besoin d'aide. Pourquoi ? Parce que son revenu annuel est fiscalement faible. Tous ses actifs ne comptent pas dans la balance.

Il pourrait très bien sortir de l'argent de son CELI et ça ne compterait pas non plus dans le calcul de son imposition ni dans celui de l'aide gouvernementale à laquelle il a droit. Pourquoi ? Parce qu'il en est ainsi. Le CELI est, par définition, un compte libre d'impôt.

En résumé, il faut payer beaucoup d'impôt pour cumuler un actif net d'un million de dollars ou même de quelques centaines de milliers de dollars. Par contre, une fois qu'on a cumulé un actif net intéressant, le fait de vivre de façon frugale nécessitera moins de liquidités personnelles avec la « nature des revenus », ce qui signifie moins d'impôt personnel à payer.

Prenons le cas inverse.

Le cas de Marie-Ève : riche en revenu et pauvre en actif

À 35 ans, Marie-Ève gagne 100 000 $ par année, soit quatre fois plus que Martin. Elle a 100 000 $ de capital épargné sur sa résidence. Aucun REER. Aucun CELI.

Conséquence ?

Les gouvernements considèrent que Marie-Ève est plus riche que Martin sur le plan fiscal, et ce, même si Martin a un actif net 10 fois plus élevé. Marie-Ève est riche en salaire et c'est ça qu'ils veulent imposer. Martin a donc 10 fois plus de patrimoine qui croît à l'abri de l'impôt. Tout simplement parce qu'il est riche en actif.

Marie-Ève a beau avoir 75 000 $ de plus en revenus annuels cette année, Martin a plus de facilité à s'enrichir par heure travaillée. Il générera du rendement sur ses actifs en plus de son salaire de 25 000 $ faiblement imposable. De son côté, Marie-Ève aura un petit gain de valeur sur son patrimoine, mais une facture fiscale élevée sur son salaire de 100 000 $. Le gouvernement te le confirme : applique le plan VEI et t'es en business. Mais pour y arriver, tu dois d'abord être « riche » pendant 20 ou 30 ans (générer beaucoup de revenus) et « pauvre » par la suite (avoir un actif important et de faibles revenus).

COMPARAISON CELI-REER

	CELI	REER

Cotisation déductible	Non	Oui
Retrait imposable	Non	Oui
Intéressant quand on a un faible revenu imposable	Oui	Non (ou dans une moindre mesure que le CELI)
Fonds facilement accessibles sans imposition pour répondre à une urgence	Oui	Non
Retrait pouvant influencer les aides gouvernementales	Non	Oui

Note : Au besoin, consulter un expert de la planification financière personnelle avant de prendre une décision sur les stratégies de placements pour tenir compte de sa situation financière spécifique.

Le REER

Le REER, ou Régime enregistré d'épargne-retraite, n'est pas un placement. C'est un compte enregistré – une coquille – où le gouvernement nous permet d'accumuler des placements (en vue de la retraite) en nous donnant deux avantages fiscaux :

1. *La déduction fiscale au moment de la cotisation.* On réduit l'impôt immédiat. Si tu cotises à ton REER avec un taux d'imposition marginal de 45,71 %, un 100 $ de cotisation REER dans la tranche marginale d'impôt générera une économie ou un remboursement d'impôt de 45,71 $.

2. *Le report de l'impôt à la retraite ou au retrait des placements.* Si tu cotises 1000 $ à ton REER, en plus du remboursement d'impôt immédiat, aucun impôt ne sera exigé avant le retrait. Si, à 65 ans, les 1000 $ deviennent 10 000 $, cette somme sera

imposée comme du salaire au moment du retrait, mais rien n'aura été chargé en impôt durant 10, 20 ou 30 ans. Voilà pourquoi on dit souvent qu'il est préférable de cotiser au REER quand le taux d'imposition marginal à la retraite est plus faible que pendant la période active.

Le REER est payant quand le taux d'imposition marginal est élevé pendant la période de cotisation et faible lors du retrait. Autrement dit, si tu paies 53,31 % d'impôt sur le prochain dollar gagné à 45 ans et que tu cotises au REER, on va te donner un gros remboursement. Si, à la retraite, ton taux marginal est inférieur à 28 %, tu auras profité d'un remboursement à un taux plus élevé qu'au taux où tu seras imposé au moment du retrait. (Pour avoir une idée de l'imposition sur le prochain dollar, tu peux jeter un œil sur la table d'impôt des particuliers à la page 133.)



La stratégie de Martin est donc la bonne avec le REER : il a réduit son revenu annuel maintenant que les années de fortes cotisations sont derrière lui. Il pourra commencer à faire des retraits de son REER durant sa préretraite alors qu'il n'aura aucun revenu, donc très peu ou pas d'impôt à payer.

Il est à noter que, **contrairement aux retraits d'un CELI ou à la vente de la résidence principale, le retrait du REER doit être planifié, car les impacts fiscaux peuvent être importants.** Tout

cela est possible *si et seulement si* on a un train de vie plus faible que la moyenne des ours et que les actifs – la maison, par exemple – sont payés rapidement. Voilà le secret pour atteindre la liberté financière : vivre sobrement, appliquer le plan VEI, continuer de vivre sobrement, tout ça dans le but de se mettre plus tôt à l'abri de l'esclavagisme du travail obligatoire.

LA STRATÉGIE À RETENIR

Pour les adeptes de la liberté financière à 40, 45 ou 50 ans, le REER s'avère une bonne stratégie si les revenus sont élevés quand on est jeune. Quand on peut récupérer jusqu'à 53,31 cents par dollar contribué au REER, et que l'on sait que l'on aura un salaire inférieur à la retraite, c'est logique de cotiser à son REER au maximum durant les années fastes.

Le pourcentage d'impôt à payer sur le revenu au moment du retrait (alors que le revenu est faible) sera significativement inférieur à celui de la période de cotisation (alors que le revenu est élevé).

De plus, selon l'échelle d'équivalence des dollars dans le temps, le dollar épargné à 30 ans vaudra un multiple de celui-ci à 60 ans.

Tu fais d'une pierre deux coups !

On revient au concept de départ : c'est **ultimement le besoin de liquidités qui génère des impôts.** Parce que le besoin de gagner

des liquidités, des dollars, provient du fait qu'on a besoin de payer des biens et services.

Si l'immeuble où je vis est payé, il ne me reste que les taxes foncières, les taxes scolaires, l'entretien et les frais d'électricité et de télécommunications à payer. Par contre, s'il n'est pas entièrement payé et que je dois assumer le capital et des intérêts en plus de ces coûts fixes, je suis obligé de gagner plus de revenu brut – donc de payer plus d'impôt – pour maintenir le même niveau de confort.

Si je n'adopte pas le plan VEI, je paie plus d'impôt toute ma vie, donc je diminue ma liberté individuelle pour travailler et payer de la liberté aux autres – l'impôt que je paie profitant à l'ensemble de la population. Si mon rythme de vie me force à payer plus d'impôt, je deviens un esclave du système qui pose lui-même le mortier de ses murs. Je deviens le maçon de ma propre prison.

Plus on dépense pour son train de vie, plus on a potentiellement besoin d'imposer des liquidités et moins on est en mesure d'investir : on travaille contre le plan VEI. Le plan VEI fusionné avec *En as-tu vraiment besoin ?,* c'est de l'optimisation financière et fiscale : on ne gaspille pas de l'argent pour ce qui est inutile et on ne paie pas d'impôt inutile pour soutenir nos besoins de consommation.

Chaque année où on est soumis à un taux d'imposition élevé alors que l'on ne contribue pas au maximum de son REER représente de l'argent en trop envoyé au fisc. Évidemment, si on a un petit revenu, le REER est moins intéressant que le CELI en matière de stratégie fiscale à long terme.

La personne qui a un revenu élevé utilisera le REER et le CELI pour se bâtir un patrimoine. Le faible salarié optera pour le CELI pour des raisons fiscales et de flexibilité.

LE TAUX D'IMPOSITION « ACCEPTABLE »

Pour un particulier qui déclare un revenu annuel de moins de 89 080 $, le taux marginal (37,12 %) est relativement acceptable. À partir de 89 080 $, ce taux franchit les 40 %. Et à partir de 150 473 $,

il passe le cap des 50 %. Il est en droit de se demander : ai-je vraiment envie de faire des heures supplémentaires de fou pour finalement donner davantage à la société qu'à moi-même ? On se comprend, personne n'accepte ça sans rechigner.

Évidemment, il n'y a pas toujours de lien direct entre la rémunération et l'effort fourni ou les heures supplémentaires. Si, par exemple, tu te fais offrir un salaire plus élevé que celui que tu gagnes actuellement, tu serais en droit de te demander si l'effort supplémentaire vaut le coup, sachant qu'à la fin tu vas redonner plus au voisin qu'à toi-même. L'individu est foncièrement égoïste, aussi généreux soit-il.

Comment réussir ?

On l'a compris : à 45 ans, il faut être riche en actif net et pauvre en revenu annuel. Comment réussir ce coup ? Premièrement, en se

grouillant le cul pour générer de la valeur. En se grouillant le cul pour bâtir un actif. En se grouillant le cul pour vivre sobrement et épargner massivement. Après, la fiscalité travaillera de notre côté. Autant dire que les deux premières décennies de travail coûteront cher en effort et en impôt pour épargner gros.

Le système fiscal canadien est simple : tu gagnes des revenus, le gouvernement t'a à l'œil ; tu bâtis un actif net raisonnable, le gouvernement t'oublie. Les mécanismes fiscaux légaux et moralement acceptables existent. Ils sont non seulement acceptés, mais valorisés par nos ministres des Finances.

Le CELI et le REER sont deux bons exemples. Pourquoi ? Parce que le gouvernement mise sur la prémisse suivante : les Canadiens dépensent majoritairement une trop grande partie de leur revenu disponible. Cette prémisse ne s'applique pas à ceux qui ont compris les règles du jeu ou qui veulent les comprendre.

En somme, ce que je vais démontrer au chapitre 15 en choquera plus d'un. Le gouvernement dira que les scénarios que je propose sont « rares », « anecdotiques », voire « théoriquement vrais, mais pratiquement illogiques ».Qui voudrait être millionnaire et vivre sobrement ? Hein ? Qui ? Plus de gens qu'on ne le soupçonne.

Le chemin vers la liberté financière est simple en principe. En pratique, il faut une volonté de fer pour ne pas bifurquer de la trajectoire. Il faut surtout transformer le faux sentiment de privation en impression positive, celle que fait naître la quête de la liberté. Tout est là. Ce n'est pas se priver que de chercher à quitter la prison de la course à la folie du rien. Il faut juste changer de lunettes,

laisser son voisin aller travailler dans son VUS à 50 000 $ pendant qu'on prépare secrètement sa sortie de prison. Sans frais.

Bye-bye, voisin ! Je m'en vais au chalet… pour toujours !

— T'as même pas 50 ans !

Je sais, je sais. Pis, tu le trouves comment mon char de pauvre ?

QUAND LE RIDICULISÉ DEVIENT L'ENVIÉ

On adopte souvent le gros train de vie pour répondre aux diktats sociaux : la réussite, le marketing, le discours des collègues… Plus on répond à la pression sociale, plus on entre dans une course qui éreinte et qui épuise. Chaque fois qu'on atteint un objectif, on s'en fixe un autre. Comme si on n'était jamais content.

Un jour, un collègue m'a avoué qu'il aimerait pouvoir penser « plus petit ». Mais il ne pouvait pas se résigner à voir les autres le regarder autrement que comme un symbole de réussite et de prestige.

Sauf que le prestige ne nourrit que ce qu'on perçoit dans le regard de l'autre. il perd de la valeur avec le temps. La liberté, elle, en prend. Pour bâtir un patrimoine suffisant et jouir de sa liberté, il faut jouer sur deux tableaux : bâtir un actif net et « se contrôler » les dépenses. Et pour ça, il faut apprendre à se satisfaire et aimer être satisfait. Plus on fait ce constat jeune, moins on a mal plus tard.

À 45 ou 50 ans, celui qui est capable de se priver d'un salaire parce que son train de vie est raisonnable peut se détourner du monde corporatif et de ses obligations. Dans un monde où l'on est constamment poussé à notre limite pour satisfaire la rentabilité d'autrui, la personne qui suscite le plus l'envie est celle qui réussit à s'en affranchir.

Un jour, ton ami roi de la montagne en ville pourrait bien envier ta vie dans ton petit chalet de six pièces, parce que tu seras le plus libre des deux et le plus rapidement. Il ne l'avouerait pas sous la torture. Mais qu'importe, si c'est toi qui prends ton café au bord du lac le lundi matin ?

---

11. Oui, 100 000 $, c'est au-delà du plafond de cotisations dans un CELI. Mais si Martin place son argent depuis 2009 dans son CELI, il a fait des gains, des intérêts, des dividendes. En somme, son CELI a pris de la valeur à l'abri de l'impôt.

16
L'ARBITRAGE GÉOGRAPHIQUE

Pour gagner de bons revenus, il faut souvent vivre dans une région où il y a une forte activité économique, de l'action, de la demande massive de « talents »* : là où l'immobilier coûte plus cher. On l'accepte, ça fait partie de la vie.

Or, quand on arrive à la retraite ou à la préretraite, cet impératif tombe. On est libre d'habiter où bon nous semble. Et comme nos besoins sont réduits, on peut penser à changer de ville ou de région. Ce déménagement peut s'avérer brillant sur le plan financier, car c'est une façon de créer rapidement un surplus de liquidités.

Tu vas me dire : « Relaxe avec ton plan de retraite. » Ben non !

Pour arriver à ses fins, c'est-à-dire à une relative liberté financière, il faut parfois prévoir réduire son espace habitable ou déménager dans une région où les propriétés sont moins chères.

Imagine, un propriétaire vend sa maison ou son condo de Montréal pour la jolie somme de 500 000 $ et achète une nouvelle résidence principale dans Lanaudière pour moins de 300 000 $. Il possède toujours une maison et jouit du même confort et du même nombre

de pièces. Mais il a maintenant 200 000 $ de liquidités supplémentaires simplement parce qu'il a changé de milieu de vie. C'est ce que j'appelle « faire de l'arbitrage géographique ».

Pour définir le concept d'arbitrage géographique, je me réfère à la définition même de l'arbitrage :

« Arbitrer, en finance, signifie choisir parmi plusieurs stratégies similaires la plus avantageuse. Par extension, ce terme évoque la possibilité de **réaliser un gain sans risque.** Une opportunité d'arbitrage se définit comme une stratégie d'investissement financier qui, en combinant plusieurs opérations, assure un profit et ne nécessite aucune mise de fonds initiale. » (Capelle-Blancard)

Grâce à un excellent arbitrage géographique – c'està-dire en trouvant le meilleur endroit où s'établir en fonction de ses besoins, de ses priorités et de son budget –, une personne peut donc transformer d'un coup une partie de sa propriété en argent sonnant. Bang ! Ces liquidités lui permettent d'être encore plus à l'aise tout en bénéficiant d'un coussin de sécurité.

S'éloigner ou se rapprocher ?

Pour profiter de l'arbitrage géographique, il faut évidemment être prêt à faire le saut. À se déraciner pour aller s'enraciner ailleurs.

Ça peut paraître excessif comme stratégie pour optimiser son patrimoine, mais quand on y pense, la plupart des gens font le même type d'arbitrage géographique pour assurer leur confort durant leur vie active. Par exemple, beaucoup sont prêts à aller vivre

à Rosemère, même s'ils travaillent à Montréal afin de réduire leur coût d'habitation au pied carré. Ce n'est pas nécessairement logique puisque les dépenses liées au transport, en particulier aux voitures supplémentaires, et la renonciation en temps disponible au travail viennent détruire de la valeur, tandis que l'actif immobilier, contrairement à la voiture, en gagne.

Plus on est près des grands centres, plus la valeur des actifs est élevée au pied carré. Pourtant, les matériaux ne sont pas différents. Ce qui affecte la valeur : la rareté, le parc immobilier environnant, l'offre et la demande, l'orientation du terrain, l'état de l'immeuble, etc. La liste est longue, mais comparer une propriété de Repentigny qu'on peut payer 300 000 $ avec une maison de Montréal vendue au même prix est un jeu trivial : elles ont effectivement la même valeur en dollars, mais elles supposent deux modes de vie différents.



Un ami qui avait payé sa maison 99 000 $ à Salaberryde-Valleyfield il y a 20 ans m'a dit : « Si ma maison a pris plus de 70 % de valeur, elle vaut toujours bien juste 170 000 $. » Donc, il n'avait créé que 71 000 $ de gain en capital (170 000 $ - 99 000 $) non imposable en raison de l'exemption de gain en capital sur la résidence principale.

Si la même maison avait été située ailleurs, plus près d'un grand centre, elle aurait pu bénéficier d'une plus forte hausse. Par exemple, si le prix d'achat avait été de 300 000 $ et qu'elle avait pris

le même ratio de valeur (72,7 %), elle aurait atteint une valeur marchande de 518 182 $ [(171 000 $/99 000 $) × 300 000 $]. Le gain en capital aurait alors été de 218 182 $. Ainsi, elle aurait généré plus de valeur exempte d'impôt.

Évidemment, si on paye sa maison seulement 99 000 $, il faut se dire que les remboursements hypothécaires nécessitent peu de sorties de fonds et qu'on peut donc investir l'argent ainsi épargné pour faire croître son patrimoine. Les 200 000 $ de moins « investis » dans la maison peuvent aller ailleurs.

Heureusement, cet ami l'a fait en investissant davantage en Bourse que sur sa maison. Mais est-ce le cas de tous ceux qui profitent de la même marge de manœuvre ? Non. Certains brûlent leur capacité d'épargne dans une voiture qui sera usée en moins de 10 ans ou dans des voyages, oubliés ou non. Nos choix sont le nerf de la guerre. Oui, nos choix.

D'ailleurs, une maison est-elle un véritable investissement ? On l'a vu précédemment : « pas tant que ça » dans la plupart des situations.

Déménager pour les bonnes raisons

Pour profiter du gain en capital exempté d'impôt et optimiser sa liberté financière, il faut toutefois éviter les déplacements perpétuels. Bien des gens changent trop souvent d'habitation. Au fond, on n'a pas besoin de « sa » maison, mais « d'une » maison. On s'attache trop (moi le premier) à cet endroit qui nous définit pendant un certain

temps. On a besoin de se loger, mais on consacre beaucoup de temps et d'efforts à ce bout d'immobilier qu'on appelle un « chez-soi ».

Déménager, c'est beaucoup d'énergie et d'argent gaspillés. As-tu pensé à toutes les dépenses supplémentaires occasionnées par un seul déménagement ? Parmi celles-ci :

- coût du camion et des déménageurs ;
- frais des professionnels : notaire, courtiers immobiliers (implicites dans le prix), arpenteur, inspecteur, etc. ;
- droits de mutation (taxe de bienvenue) ;
- achats pour l'aménagement intérieur et la décoration : stores, rideaux, peinture, luminaires, meubles, etc. ;
- aménagement paysager ;
- rénovations et réparations de la demeure actuelle en vue de la mise en vente : c'est lors du changement de propriétaires qu'on « répare ce qui est abîmé » ;
- rénovations et réparations de la propriété acquise : le vendeur laisse souvent des problèmes latents qui n'existaient pas dans notre ancien chez-soi et qu'on doit prendre en charge.

Et c'est sans parler du prix d'achat de la prochaine maison, qui inclura le désir du vendeur de faire un coup d'argent. Il faudra donc payer une prime à l'achat. Si la vente de ta maison actuelle se fait

dans des conditions moins avantageuses que l'achat de la prochaine, tu viens de détruire de la valeur.

En somme, toute transaction immobilière laisse des dollars sur la table. **Pour que la transaction soit « payante »** en termes de marge de manœuvre, il faut qu'elle te permette de :

1. *réduire ton train de vie.* C'est le cas notamment si tu passes de plus grand à plus petit. Trop de personnes ont une maison beaucoup trop grande pour leurs besoins. Le chauffage, l'ameublement et l'entretien coûtent cher. Le bon sens nous invite à réduire cette surface habitable individuelle, ce qui ne veut pas dire perdre en qualité de vie. *Small is beautiful.*

2. *transformer des liquidités immobilisées en liquidités disponibles.* C'est le but de l'arbitrage géographique exercé dans un objectif de liberté financière.

Prévoir sa sortie

Si on vise l'indépendance financière précoce avec des revenus annuels qui ne se démarquent pas significativement de la moyenne, on ne peut pas penser passer la dernière partie de sa vie là où le coût de la vie est élevé et où les propriétés sont hors de prix. C'est une dépense inutile. Au contraire, il faut chercher à baisser sa facture de taxes foncières, à réduire le risque immobilier et à terminer ses jours dans une propriété qu'on aura payée rapidement. Pour se libérer, il faut réduire significativement son coût de vie. L'arbitrage géographique est une méthode simple pour y arriver, à la

portée de plusieurs. Le cas classique est de vendre son actif en ville pour finir ses jours au chalet.



Chose certaine, il faut avoir un plan de sortie. À quel âge veut-on commencer son *phase out ?* À 45 ans ? À 55 ans ? Dans quel coin veut-on bâtir ou acheter son dernier lieu de vie ? Quels sacrifices ce changement de mode de vie implique-t-il ?

Pour trouver son petit coin de paradis, il faut que les astres soient alignés. Le mieux est de prévoir plusieurs années de veille stratégique avant de concrétiser l'achat. C'est ce que je fais. J'observe la région qui m'intéresse pour connaître les coûts, les aspects négatifs, ce qui se vend et ce qui ne se vend pas.

Le citoyen d'un centre urbain est aux prises avec un risque bien réel qui pourrait lui coûter cher : celui de mal évaluer le prix demandé pour une habitation en région. Quand on est habitué de voir les maisons affichées à 800 000 $ dans sa ville, on a bien du mal à comprendre que 350 000 $ est un prix trop élevé pour un chalet obscur et mal orienté devant un étang à Chertsey.

Décroissance planifiée

En résumé, quand on applique le plan VEI, on comprend que l'objectif n'est pas de voir sa maison grossir de plus en plus, mais de la voir atteindre son apogée rapidement pour rapetisser par la suite. **Tu devrais avoir ta plus grosse maison pendant la période de ta vie où tes enfants sont dedans. Après, tu devrais chercher à vivre dans une maison plus petite.** Certains ont une idée pas si bête : convertir temporairement un duplex en maison unifamiliale pour transformer celle-ci ultérieurement en résidence multigénérationnelle ou la segmenter de nouveau.

Donc, l'âge où on voit son argent sortir de partout ne devrait pas être 50 ans. De 20 à 45 ans, on investit, et on s'investit beaucoup. À 45 ans, on consolide sa position.

J'ai 40 ans et je ressens pourtant déjà la fatigue de l'obligation et de la pression de générer des liquidités constamment. Viser plus petit, c'est le confort de l'esprit. Moins d'entretien, moins de mobilier, moins d'objets, moins de traîneries. Le départ des enfants, c'est la « débebellisation » de l'espace vital. Tout cela finit par créer un effet boule de neige.

« Moins » égale « plus ».

Moins d'obligations égale plus de liberté.

Moins de dépenses égale plus de liquidités accordées au plaisir.

Moins d'actifs imposants égale moins de taxation.

Et ainsi de suite.

Je le répète… « moins » égale « plus ».

Et ce moins, c’est à 45 ans qu’on doit commencer à le vivre.

---

* Terme de ressources humaines qui sert simplement à flatter l’ego des employés recrutés pour nourrir la machine. De nos jours, on ne recrute pas des personnes, mais des talents, parfois même sans talent. Ce langage inventé par le monde corporatif… non merci.

17
LA LIBERTÉ FISCALE (OU PRESQUE)

Viser la liberté 45 amène un changement complet d'attitude par rapport à l'impôt.

Au cours de la période où l'on construit son patrimoine, on n'a pas le choix de payer l'impôt qu'on doit sur un salaire qui, en principe, ne cesse d'augmenter. **Mais un jour se produit un petit miracle : on peut tout à coup utiliser les règles en notre faveur pour réduire notre facture fiscale.** L'arroseur fiscal (le gouvernement) devient l'arrosé. Pourquoi ? Parce que lorsqu'on devient libre financièrement à 45 ans, on a les bonnes cartes en main pour jouer en toute légalité le jeu de « l'amortissement des décaissements sur du plus long terme ». (J'y reviendrai plus loin.)

Une fois que le plex, le chalet ou la maison sont payés, on peut vivre avec des revenus bien inférieurs à ceux qu'on avait pendant qu'on assumait les paiements hypothécaires.

Imaginons, par exemple, un couple sans enfant au début de la cinquantaine qui vit avec un revenu familial annuel de 50 000 $. Si son immeuble est payé, il peut vivre confortablement avec ce revenu

parce que, d'une part, la vie à deux procure des économies d'échelle et, d'autre part, parce que ce couple paie peu d'impôt puisque les autorités fiscales ne le considèrent pas comme riche.



Rappelle-toi : le fisc considère qu'on est riche quand on génère un bon *revenu,* pas quand on a un patrimoine, aussi important soit-il. L'adepte de la liberté 45 qui a accumulé un bon patrimoine – ou actif net (placements dans des REER et des CELI, bien immobilier à revenus, placement en entreprise privée, etc., avec peu ou pas de dettes) – et qui a diminué son revenu est donc crampé dans son coin. À condition non seulement qu'il gère son actif, mais aussi qu'il utilise ses liquidités de façon stratégique au fil du temps. C'est ça, le fameux jeu de l'amortissement des décaissements sur du plus long terme. Voici comment on joue.

La stratégie d'amortissement ou l'art d'étaler ses retraits d'un REER pour réduire son impôt

La plupart des gens commencent à décaisser leur REER (c'est-à-dire à retirer de l'argent de leur compte REER) à la retraite, donc en général autour de 65 ans.

Or, à partir de 65 ans, on peut avoir d'autres sources de revenus : Sécurité de la vieillesse, Régime de rentes du Québec (RRQ, que

l’on peut aussi retarder à 70 ans pour augmenter la rente mensuelle), une partie du régime de retraite accumulé chez un employeur, etc. Donc, plus on retire un montant important de son REER par année, plus on risque de faire monter son taux d’imposition marginal et de perdre des liquidités disponibles nettes d’impôt.



Aussi, avant la fin de l’année de nos 71 ans, on a l’obligation de mettre fin à son REER, notamment en le transférant dans un FERR (avec retraits annuels obligatoires) pour éviter de le retirer d’un coup, ce qui signifierait payer beaucoup d’impôt.

Quand on arrête de travailler avant l’âge normal de la retraite, on ne reçoit pas de revenu de retraite des gouvernements ou de son employeur. Par conséquent, on peut se permettre de retirer annuellement un certain montant de son REER – disons 20 000 $ – qui sera notre **unique source de revenu** durant quelques années. Ce revenu étant peu élevé, l’imposition sera faible.

Voici un exemple qui illustre bien cette réalité.

2 cas : Jean et Julien

Jean prend sa retraite à 50 ans, Julien à 65 ans.

a) Jean : une retraite précoce à 50 ans

Jean a 50 ans et sa maison est payée. Il cesse volontairement ses activités professionnelles à 50 ans et retire, de 50 à 55 ans, 20 000 $ de son REER chaque année. C'est son seul revenu.

Malgré sa maison payée, Jean est considéré comme pauvre par les deux paliers gouvernementaux, qui ne tiennent compte que de *son revenu* pour évaluer l'impôt qu'il doit payer. Son taux d'imposition moyen est de 7,59 % et son taux marginal est de 27,53 % sur le prochain dollar. Selon la calculatrice d'impôt personnel EY, Jean paierait donc 1518 $ d'impôt sur son revenu de l'année qui, je le rappelle, provient uniquement de son retrait REER.

Non seulement il ne travaille plus dans le milieu corporatif et passe ses journées à relaxer, mais il « fabrique » du revenu net en vivant avec peu de liquidités.

Je m'explique : plus les retraits REER sont élevés, plus on paie d'impôt. Par exemple, si Jean retirait 40 000 $ plutôt que 20 000 $, il doublerait son revenu, mais il devrait toutefois payer *davantage* que le double d'impôt, soit un peu plus de 7000 $ (7024 $ selon la calculatrice EY 2020). Son taux d'imposition moyen serait de 17,56 %, au lieu de 7,59 % pour un revenu annuel de 20 000 $.

En gardant les retraits bas, il s'assure de ne devoir payer que les taux d'imposition les plus faibles. **Sa maison étant payée, il a ce loisir puisqu'il n'a pas besoin de beaucoup de liquidités pour vivre. Il peut donc *retirer moins par année* et étaler ses retraits**

sur un plus grand nombre d'années. C'est ça, le fameux jeu de l'amortissement des décaissements sur du long terme.

b) Julien : une retraite dite « normale » à 65 ans

Julien a 65 ans. Il a une rente de retraite totale de 25 000 $ par année. Étant soumis à un taux d'imposition moyen de 11, 58 %, il doit payer 2894 $ d'impôt. S'il retirait 20 000 $ de son REER en plus, il aurait à payer un montant supplémentaire de 5529 $ en impôt (pour un total de 8423 $).

En comparant Julien avec Jean, on constate que, puisque le taux d'imposition augmente progressivement par tranche de revenu, **le REER est plus « rentable fiscalement » – c'est-à-dire que chaque dollar est moins grugé par l'impôt – quand on se verse un petit revenu sur une plus longue période plutôt qu'un gros revenu sur une plus courte période.**

Cet exemple simple illustre bien ce fait : l'impôt perd de son poids dans l'équation quand on vit avec peu de liquidités et que la planification des retraits est étalée.

On a beau appliquer le plan VEI toute sa vie, si on n'a pas de stratégie de retrait, on contribue à son propre appauvrissement fiscal. On aura travaillé trop fort pour payer finalement un tas d'impôts.

Le CELI : une arme de destruction fiscale massive

Je le répète sur toutes mes tribunes, le compte d'épargne libre d'impôt (CELI) est la plus grande arme de destruction fiscale universelle (ou presque) jamais inventée pour le particulier. Je ne suis pas le seul à le dire, c'est dans la définition même qu'en donne le gouvernement canadien :

« Le programme (du CELI) existe depuis 2009. C'est un moyen pour les particuliers qui sont âgés de 18 ans ou plus et qui détiennent un numéro d'assurance sociale valide de mettre de **l'argent de côté libre d'impôt au cours de leur vie.**

« Les cotisations à un CELI ne sont pas déductibles d'impôt sur le revenu. Tout montant que vous cotisez ainsi que tous les revenus gagnés dans le compte (par exemple, les revenus de placements et les gains en capital) ne sont généralement pas imposables, même lorsqu'ils sont retirés. » (Gouvernement du Canada, *Le compte d'épargne libre d'impôt)*

En 2020, le plafond de cotisation annuel (le montant maximal qu'on peut y investir pour 2020) est de 6000 $. Le plafond cumulatif n'est pas si élevé : 69 500 $ si tu avais 18 ans ou plus en 2009, année où cet outil a été lancé. Si on continue à augmenter comme prévu le plafond annuel en fonction de l'inflation et que le rendement annuel (qui est à l'abri de l'impôt) est appréciable, **d'ici 30 ans des Canadiens auront des centaines de milliers de dollars dans leur CELI tandis que ceux qui négligeront cet outil paieront leur part d'impôt.**

Imagine le scénario suivant. L'année de ses 55 ans, Jean retire 20 000 $ de son REER et 50 000 $ de son CELI. Étant donné que seul

le retrait REER est imposable, il paie 7,59 % d'impôt sur 20 000 $, soit 1518 $. Il ne paie aucun impôt sur le retrait de son CELI.

Conséquence ? Jean dispose de plus de 68 000 $ après impôt dans ses poches pour son année. En plus, le gouvernement l'aide parce qu'il le considère comme pauvre puisque seul son retrait REER de 20 000 $ est pris en compte dans le calcul de son revenu imposable. Voilà pourquoi je dis que le CELI permet de vivre en roi tout en étant considéré comme pauvre par les autorités fiscales.

À la lumière de cet exemple, on imagine bien qu'un Québécois pourrait recevoir à la retraite le Supplément de revenu garanti (SRG) – qui est attribué selon un seuil de revenu admissible – alors qu'il est en fait millionnaire en actif.

Jean pourrait être millionnaire et recevoir de l'aide pour les pauvres. Immoral, me dis-tu ? Non, c'est la mécanique fiscale. Jean a simplement respecté les règles du jeu.

C'est un peu ça, le concept de l'impôt dans le plan liberté 45 : il faut être *wise* et simuler des scénarios. Surtout, il faut intégrer ces calculs au plan à long terme et mettre ce plan à exécution.

Moins on a de dettes, moins on a besoin de liquidités et moins on paie d'impôt. Donc, quand on veut s'affranchir financièrement à 45 ou 50 ans, il faut à tout prix se débarrasser de ses dettes ou vendre les actifs grevés d'une dette dans l'objectif précis de réduire ses besoins de liquidités. Ce sont les règles du jeu imposées par nos gouvernements, et on doit les comprendre pour jouer en toute légalité et en toute moralité. Pas

besoin de jouer dans les paradis fiscaux décriés de façon populiste pour tirer son épingle du jeu. On peut continuer d'être un Jedi et profiter des avantages du côté obscur.



Pendant que l'on bâtit son patrimoine, période où l'on gagne un salaire élevé, la société se gâte et nous fait payer un paquet d'impôt pour les autres. La preuve ? Prenons le cas d'une famille avec deux jeunes enfants.

La contribution fiscale d'une famille

Prenons un couple avec deux enfants de moins de cinq ans (deux et quatre ans) où chacun des conjoints a un revenu de 30 000 $ par année. Ces gens ne paient rien à la société. Tu me dis : « Ben voyons, Pierre-Yves, c'est faux ! Ils paient des impôts sur leurs salaires, leurs cotisations au Régime de rentes du Québec, etc. »

Vraiment ? Prenons le simulateur du gouvernement du Québec. Tu as raison, ce couple paie un minimum de charges sociales et d'impôt, sauf que l'État le rembourse par l'intermédiaire d'aides non imposables. Tu en doutes ? Voici le tableau détaillé des montants que ce couple échange avec les deux paliers de gouvernement. Aux fins d'exemple, supposons des frais de garde subventionnés de

2088 $ par enfant (50 semaines à 5 jours par semaine à raison de 8,35 $ par jour).

Situation familiale :			Couple
Revenu brut de travail – conjoint 1 :			30000 $
Âge – conjoint 1			35
Revenu brut de travail – conjoint 2			30000 $
Âge – conjoint 2			35
Nombre d'enfants :			2
	Âge	**Frais de garde**	**Service de garde**
Premier enfant :	2	2088 $	Subventionné
Deuxième enfant :	4	2088 $	Subventionné
TOTAL		**4176 $**	

REVENU DISPONIBLE – 2020	
REVENU FAMILIAL BRUT	**60 000 $**
Québec	
Impôt sur le revenu des particuliers	-3960 $
Aide sociale	–
Allocation famille	4725 $
Supplément pour l'achat de fournitures scolaires	104 $
Prime au travail	–
Crédit d'impôt pour la solidarité	215 $
Crédit d'impôt pour frais de garde d'enfants	–
Allocation-logement	–
Crédit d'impôt remboursable pour frais médicaux	–
Montant pour le soutien aux aînés	–
TOTAL	**1085 $**

Fédéral	
Impôt sur le revenu des particuliers	-2798 $
Allocation canadienne pour enfants	10296 $
Crédit pour la TPS	46 $
Allocation canadienne pour les travailleurs	–
Programme de la Sécurité de la vieillesse	–
Supplément remboursable pour frais médicaux	–
TOTAL	**7544 $**
Cotisations	
Assurance-emploi	-720 $
Régime québécois d'assurance parentale	-296 $
Régime de rentes du Québec	-3021 $
Fonds des services de santé	–
Régime d'assurance médicaments du Québec	-1272 $
TOTAL	**-5309 $**
Frais de garde	**-4176 $**
REVENU DISPONIBLE	**59 144 $**

Source : Gouvernement du Québec. Outil de calcul « Revenu disponible – de 2018 à 2020 ». Cet outil ne vise qu'à fournir une estimation. Les montants exacts sont déterminés par les ministères et organismes responsables sur la base des caractéristiques propres à chacune des mesures et en fonction de la situation particulière de chaque ménage.

Alors que ce couple déclare un revenu annuel brut de 60 000 $, il dispose en 2020 d'un revenu disponible de 59 144 $, soit un montant presque équivalent une fois toutes les charges et prestations calculées. En fin de compte, ce couple est loin de faire vivre la société. Sa contribution au fardeau de l'État se limite aux taxes à la consommation (les taxes payées quand il achète des biens et services taxables) et aux taxes foncières (soit directement, soit indirectement par le paiement du loyer).

Si les familles dans cette tranche de revenu bénéficient de ces avantages, pourquoi n'importe quel citoyen ne pourrait-il pas profiter lui aussi des largesses du système en jouant de façon optimale ? C'est ce que se demandent beaucoup de DINKS *(double income no kids),* les couples sans enfant dont les deux conjoints génèrent un revenu imposable cumulatif élevé.

Ma proposition d'atteindre une certaine liberté financière dès 45 ans pourrait en choquer plusieurs. Car il s'agit, à cet âge, de réduire volontairement ses revenus imposables pour baisser son fardeau fiscal, en supposant qu'on s'est arrangé pour pouvoir vivre avec moins de liquidités par année ou avec des liquidités libres d'impôt (comme les fonds provenant du CELI). Je répondrais à tous ceux qui jouent les vierges offensées : pourtant, quand ce même citoyen était en train de construire son patrimoine et payait 53,31 % d'impôt sur son prochain dollar gagné, personne ne se levait pour crier à l'injustice, n'est-ce pas ? Travaille plus pour ton voisin que pour toi-même : c'est le message qu'envoie notre société à ceux qui se démarquent.



C'est la social-démocratie. Point. Donc, tu joues le jeu ou tu paies éternellement pour les autres.

En ayant cette logique stratégique en tête, si on n'a pas atteint son plafond de cotisations au CELI et qu'on a une importante rentrée d'argent, par exemple lors de la vente de la maison, il serait peut-être primordial d'y contribuer. Le gain en capital sur la vente de la résidence principale n'étant pas imposable, on aura au moins maintenu des dollars libres d'impôt, ou dans le « même état fiscal » si tu préfères.

C'est donc un cocktail de retraite qu'il faut se préparer. REER, CELI, actifs immobiliers pouvant générer des liquidités ou un gain latent important. Quand je dis gain latent, je parle d'un gain qui n'a pas encore été comptabilisé ou imposé par le fisc. Il faut avoir une stratégie de disposition et de retrait. **Il est aussi important de planifier la sortie des fonds qu'il a été important d'épargner.** L'épargnant moyen ne pense pas assez à la fiscalité.

Même chose quand on a une compagnie incorporée. Quoi faire ? Doit-on laisser de l'argent faire du rendement passif dans cette compagnie et payer de l'impôt personnel à l'utilisation (c'est-à-dire au retrait à des fins personnelles) ou est-il préférable de retirer des sommes (en salaire et/ou en dividendes) durant sa vie active, payer l'impôt personnel pour avoir un rendement libre d'impôt par la suite ?

Un conseil : planifie !

Je ne peux pas donner ici des conseils universels parce que chaque situation est unique. La meilleure stratégie sera déterminée en fonction des revenus gagnés, de l'âge de la retraite, de l'espérance de vie, des besoins spécifiques et de la structure du patrimoine. Par

structure du patrimoine, j'entends la répartition par nature d'actif : CELI, REER, placements non enregistrés, immobiliers, terres agricoles, œuvres d'art, etc. En matière de patrimoine, il y a autant de variété que d'individus. La gestion de sa vie financière, c'est mille facteurs, mille réalités et mille contraintes. Y compris les facteurs qualitatifs : ce qui vaut pour l'un ne vaut pas pour l'autre.

Personnellement, rouler en voiture de grand luxe, je trouve ça juste cave. D'autres me diront que c'est un mode de vie, une passion. Que puis-je répondre à ça ? Ma liberté vaut plus cher qu'une passion. Mais à chacun ses passions ! Quand une personne est libre au point de pouvoir se payer à peu près n'importe quoi, qui suis-je pour juger ?

En revanche, je peux dire trois choses :

- *Cherche la diversification.* Aie plusieurs types d'actifs pour différents types de besoins. La diversification porte autant sur la nature des placements que sur la forme d'enregistrement. On parle de placements boursiers, enregistrés (CELI, REER, REEE) ou non, de placements immobiliers, de placements privés, etc. On peut aussi chercher des placements qui paient en dividendes et d'autres qui prendront de la valeur sous forme de gain en capital. N'hésite pas à diversifier ton risque lié aux devises (placements en $ US et en $ CA).

  La diversification doit aussi s'accompagner d'une analyse des besoins à la retraite. Les actifs peuvent être choisis en fonction de l'utilité qu'en tire l'investisseur. Une terre, par exemple,

serait un choix logique de diversification pour un chasseur ou pour un amateur de champignons.

- *Fais faire une planification fiscale.* On paie un ingénieur pour la structure de sa maison, pourquoi ne pas payer un comptable professionnel agréé (CPA), un fiscaliste ou un membre de l'Institut québécois de planification financière (IQPF) pour maintenir une bonne planification fiscale en fonction de sa situation financière et de ses besoins ? Diminuer sa facture fiscale, c'est aussi créer de la valeur.

  J'ajouterais que la société privée sous contrôle canadien pourrait voir une partie de son impôt éliminée par l'exonération cumulative sur gain en capital lors de la revente des actions. Il est donc important de planifier la vente de son entreprise s'il y a lieu. Si tu es entrepreneur et que tu ne peux pas répondre à la question « qui va vouloir me racheter ? », tu ne connais pas ta capacité de transformer la valeur en dollars ou tu n'en as pas conscience.

- *Fais des simulations.* La vie est loin d'être un long fleuve tranquille. N'oublie pas de prévoir des situations moins roses, comme des rendements inférieurs aux attentes, une séparation, un arrêt de travail, une baisse de revenus, etc. Évalue différentes hypothèses pour voir si tu y arriveras ou non.

La leçon à tirer : autant on déteste l'impôt quand on construit son patrimoine, autant on peut bénéficier des règles fiscales une fois le patrimoine amassé. Ce que l'on retient : **les règles fiscales**

encouragent les gens à gagner moins de revenus et à posséder un plus grand actif net. Bref, il faut viser travailler moins et favoriser avoir plus. Dans une optique de liberté 45, on doit adopter un mode de vie empreint d'un certain minimalisme ou s'assurer d'avoir des actifs payés avant de diminuer ses revenus de travail actif.

En as-tu vraiment besoin ? Cette question, que j'ai abondamment posée et qui est le titre de mon premier livre, demeure pertinente. Adopter un mode de vie plus simple permet de travailler moins longtemps, de payer moins d'impôt et de diminuer son niveau de stress.

On l'a vu, la vie de saltimbanque a un coût. Personnellement, je n'ai jamais eu le courage de vivre ainsi, car cette forme d'insouciance financière m'empêcherait de dormir. Mais qui est le vrai saltimbanque à la fin ? Celui qui a été dans l'insouciance ou celui qui l'est devenu par réelle indépendance ? Voilà la douce revanche du « saltimbanque organisé » de 45 ans.

Seras-tu de ceux qui se gosseront une vie mieux amortie ou plutôt de ceux qui participeront jusqu'à la fin de leurs jours à la course à la consommation ? Tu n'es peut-être pas plus riche que tu le penses, mais tu vaux plus que ce que tu penses. Traite-toi avec respect. Optimise ta course plutôt que de viser toujours plus. Le résultat pourrait être le même ou, tout au moins, tu pourrais optimiser la relation « rendement-effort ». En d'autres termes, tu pourrais un jour travailler moins fort que ton voisin tout en ayant le même train de vie au net.

Sauf que les planètes doivent être alignées : il y a des moments pour optimiser ses finances et on ne doit pas les rater. Comme la lumière des étoiles peut arriver à nos yeux alors qu'elles se sont éteintes depuis des millions d'années, les actifs qu'on a payés depuis longtemps peuvent tout à coup devenir beaucoup plus attrayants que ceux qu'on vient d'acquérir. Il vaut mieux apprécier la lumière durable des étoiles lointaines que la beauté éphémère des étoiles filantes.

La fiscalité t'envoie des signaux. Sois attentif. Il y a l'homme qui murmurait à l'oreille des chevaux, il y a aussi le fisc qui murmure à l'oreille du contribuable. Il te dit : ceci est plus taxable ou imposable que cela. Écoute ! Tu sauras ainsi comment te comporter, comment épargner et comment bâtir ton patrimoine. Si tu décides de ne rien entendre, Revenu Québec et l'Agence du revenu du Canada vont t'attendre dans le détour et tu vas subir une sérieuse mise en échec.

18
L'IMPORTANCE D'ENRICHIR SA DESCENDANCE

Beaucoup de parents justifient leurs dépenses au nom de leurs enfants. Quand je les entends dire : « On les emmène en voyage parce qu'on les aime » ou « Il faut bien qu'on ait une piscine creusée, on a une famille », mon « bullshitomètre financier » s'active. Quelle est notre responsabilité envers nos enfants ? Et, surtout, quelle est la mesure de l'amour qu'on leur donne ?

Pour moi, la pire chose à faire à ses enfants est de les exposer à un risque financier familial démesuré. Est-ce un acte d'amour d'endetter sa famille pour consommer ? Aller à Walt Disney World, est-ce vraiment le rêve des enfants ? ou l'idée que se font les parents des rêves de leurs enfants ? Dans tous les cas, c'est un rêve emballé prêt à consommer. Comme l'ensemble de notre existence.

Une famille qui va à Walt Disney World avant d'ouvrir un compte REEE est l'image ultime du manque d'éducation financière dans notre société. Une société habituée au confort, mais peut-être pas à la gestion responsable des priorités familiales à long terme.

L’université avant le bateau et non l’inverse

On pense beaucoup en cassés au Québec. En fait, on pense en cassés au lieu d’agir en cassés.

Penser en cassé, c’est avoir un bateau immobile à la marina avant d’économiser pour envoyer ses enfants à l’université. C’est acheter une voiture neuve à crédit parce qu’on peut faire des paiements mensuels (qui totalisent une fortune) au lieu d’économiser pour acheter une voiture d’occasion qu’on payera comptant. C’est avoir 6000 $ de tatouages sur le corps, mais dire à ses enfants qu’il faut attendre la prochaine paye pour se divertir.



Penser en cassé, c’est aussi se croire plus riche qu’on est. Le slogan publicitaire d’une banque canadienne est « Vous êtes plus riche que vous le croyez ». Ah oui ? Qui est plus riche qu’il le croit ? Qui, hein ? Je veux des noms, des photos et des empreintes digitales. Comment peut-on dire une telle chose sans fondement à tout le monde ? A-t-on analysé le bilan des gens avant d’affirmer cela haut et fort ?

On serait bien mieux *d’agir* en cassé, c’est-à-dire être conscient du futur, user de prudence financière et consommer avec modération. Mais non, on pense en cassé.

C’est pour ça que le Québécois moyen va s’acheter un Ford F-150 avant de faire ce qu’il faut pour assurer l’avenir de ses enfants. *Ce qu’il faut,* c’est :

- *remplir son REEE* : tout en bénéficiant d’un beau 30 % de subventions garanties ;
- *faire des épiceries décentes* : avec de bons aliments favorisant de saines habitudes alimentaires (les mauvais aliments ne coûtent pas cher : ils ne valent rien) ;
- *se bâtir une marge de manœuvre financière* : nécessaire pour permettre à ses enfants de développer leurs talents ou d’avoir les mêmes opportunités que les voisins.

On dépense dans le mirage des apparences. On achète des kits de vêtements pour que toute la famille « matche » sur la photo de vacances. Résultat ? Une belle photo sur Facebook dont tout le monde se fout éperdument. Ça me rappelle ma mère qui me forçait à m’habiller « propre » pour des photos d’école ou des occasions spéciales…

Mes fils préfèrent porter des pantalons de sport et des t-shirts. C’est ce qu’ils aiment, c’est ce qu’ils veulent. J’ai arrêté de me battre contre ça. D’ailleurs, la photo d’école, on s’en balance un peu. De nos jours, on fait des photos *cute* toutes les cinq minutes avec nos téléphones cellulaires. Alors le montant qu’on aurait consacré aux beaux p’tits kits s’en va directement dans le budget de leur avenir et il en sera ainsi pour les 10 prochaines années.

Être conscient de son privilège

Plusieurs parents se disent : « Je me suis arrangé tout seul, mes enfants feront la même chose. » Cette phrase révèle leur inconscience du privilège dont a bénéficié leur génération et que n'auront pas nécessairement les générations suivantes : faire sa place sans aide sera de plus en plus difficile.

Du haut de mes 40 ans, je constate qu'il y a 20 ans j'ai pu travailler dans une usine, payer un appartement de deux chambres et demie avec deux colocs dans Parc-Extension, un quartier relativement défavorisé de Montréal à l'époque, et faire ma place avec un minimum d'endettement. J'ai eu accès à une profession exigeante mais lucrative en fin de compte.

Quand je repense à mes années d'études, je réalise à quel point je vivais avec un budget limité. Surtout, je me privais de tout. Quand je suis devenu chargé de cours, j'ai été estomaqué : le monde avait changé rapidement ou était-ce juste moi qui avais eu trop peur du monstre financier ? Peu importe, aujourd'hui, je suis conscient de mon privilège. Je n'ai pas eu à m'endetter pour 10 ans ni à prendre de risques démesurés.

Pourrais-je faire la même chose aujourd'hui ? Les générations futures auront-elles cette même chance en n'ayant aucun avantage financier à la ligne de départ ? Rien n'est moins sûr. Le monde change. Il y a de plus en plus de Québécois, mais le territoire ne s'agrandit pas. Pour acheter un bien immobilier, il faut donc souvent s'éloigner davantage de son lieu de travail et payer plus cher. Par conséquent, **l'accès à l'immobilier est de plus en plus l'apanage des bien nantis. De nos jours, pour faire sa place dans ce**

monde, il faut avoir la chance de compter sur un bon capital de départ.

Si mon duplex a été bâti dans un lieu qu'on considérait pratiquement comme la campagne en 1951, on estime aujourd'hui qu'il est situé dans le « centre », même s'il est situé plus près du boulevard Pie-IX que du mont Royal. Dans ma rue, un immeuble de base, un duplex – même s'il a besoin de rénovations – coûte facilement 625 000 tomates avant même qu'on pense à changer les fenêtres qui sont finies depuis 20 ans. Un de mes voisins affiche un bas de duplex avec « cachet d'origine » pour 550 000 $. Imagine le prêt hypothécaire pour vivre dans un secteur autrefois réservé au commun des mortels.

C'est beaucoup d'argent. Les salaires ont beau être intéressants sur l'île de Montréal, on consacre une bonne partie de notre vie à joindre les deux bouts et à faire sa place. Évidemment, ce n'est pas le cas partout puisque tout dépend du contexte et de la région. Il n'en demeure pas moins qu'avoir du capital est un avantage sur les voisins.

Jette tes lunettes roses. La vie n'est pas facile pour les plus jeunes, même si tout semble bien accessible selon le point de vue de celui qui est privilégié.

Aimer ses enfants et aider ses petits-enfants

Un jour, j'ai pris la décision qu'aimer mes enfants allait signifier leur laisser un héritage. Mais un héritage de mon vivant : un **capital de**

départ dans la vie. Pas des millions, pas de quoi ne pas travailler, non. Un petit capital de départ, de l'aide, un genre de tremplin. Le tremplin ne nous apprend pas à plonger, mais il procure l'énergie potentielle pour qu'on puisse faire le saut. On pourrait dire que je me « prive » partiellement pour commencer à constituer un capital multigénérationnel. Je n'aime pas le verbe « se priver », car il est réducteur. Puisque c'est mon choix, je préfère dire que c'est une *allocation volontaire* de mon temps et de mes efforts.

Quand on comprend les règles du jeu, on réalise qu'il est de notre devoir de faire tout notre possible pour aider non seulement la prochaine génération, mais la suivante également.

— Quoi ? Deux générations ? T'es malade !

Deux générations, oui. Nos enfants auront besoin d'un coup de pouce non seulement pour l'acquisition ou la rénovation d'une résidence (parce que le parc immobilier du Québec a parfois 40, 50, 70 ans, voire plus de 100 ans, et que les bâtisses tiennent parfois par la peur), mais aussi pour assurer l'avenir de leurs propres enfants.

Contribuer au fonds d'études des petits-enfants (grâce au Régime enregistré d'épargne-études, le REEE offrant le total de 30 % en subventions), c'est une façon simple pour les grands-parents de soutenir leurs petits-enfants. Ils démarrent ainsi un patrimoine multigénérationnel. Les parents, ainsi délivrés de l'obligation de garnir le REEE, disposent alors de plus de ressources et peuvent se concentrer à mettre en œuvre un plan de liberté financière, incluant la croissance du patrimoine familial.

Cette deuxième génération pourra grossir le tremplin des deux générations suivantes et ainsi de suite. Comme un plongeur olympique, on commence sur la plateforme de 3 mètres du patrimoine générationnel ; la génération suivante pourrait partir sur celle de 10 mètres.

Comme expliqué précédemment, pour des grands-parents, ça ne coûte pas cher en coût de renonciation d'investir des dollars de 60 ans pour venir en aide à un enfant d'un an qui placera ces mêmes dollars sur des décennies.

Alors, grand-papa et grand-maman, au lieu d'acheter une bébelle de plus à Noël, un dépôt dans le REEE du petit Samuel ? ou dans le REEE de Juliette ? ou dans le REEE de Kevin-Steve qui a deux prénoms de trop ?

Les bonnes priorités

— Alors, McSween, c'est quoi l'affaire ? On arrête de vivre et on met de l'argent dans le REEE même si Kevin-Steve ne finira pas son secondaire ?

J'entends tellement souvent ce genre de commentaire, mais ce mécanisme de défense ne tient pas la route. Avec le REEE, on récupère minimalement notre capital. Et miser d'avance sur l'échec de son enfant ne risque pas de l'encourager à poursuivre ses études.

Au Québec, on envoie nos enfants à l'école privée et on se paie des VUS avant d'investir dans le patrimoine et le REEE. Pourtant, les

deux premiers choix nécessitent des sorties de fonds importantes (en plus de l'impôt), alors que les deux autres génèrent du rendement. **La logique financière devrait nous amener à investir d'abord dans le REEE à la naissance de l'enfant, puis dans le patrimoine familial avant de dépenser pour grossir le budget d'une école privée ou engraisser son concessionnaire automobile en achetant une voiture tous les quatre ans.**



Quelle est ta priorité ? Les oreilles en plastique de Mickey Mouse à 18 $ et une empreinte écologique de marde, ou l'avenir universitaire, financier et amoureux de tes enfants ? Oui, amoureux, car offrir une bonne éducation à ses enfants, c'est élargir leurs possibilités et, par le fait même, leur futur à tous les points de vue. Rien de moins.

Réfléchir à un plan liberté 45 nous force indubitablement à mettre en place une gestion patrimoniale. Quitte à changer d'idée en cours de route. Car si on finit par être indépendant financièrement à 45 ans et qu'on décide de continuer à travailler pendant encore 10 ou 20 ans, on a de la marge pour nourrir le patrimoine multigénérationnel.

Quand on travaille pour son propre plaisir et pour se tenir occupé tout en assurant les arrières de ses enfants et petits-enfants, ça prend un sens différent, non ? **C'est comme dire à son enfant : « Je suis conscient que le futur est incertain, que ce sera**

difficile pour toi de faire ta place, je te demande de faire ton effort, mais voici mon humble contribution à ton avenir. »

Mon père m'a aidé à rénover mon duplex. Il m'a donné beaucoup en temps et en efforts, et ça n'a pas de prix. Mon père est un homme humble et de peu de mots. Travailler avec lui dans mon immeuble a probablement été notre plus grand moment de complicité. Une complicité relativement silencieuse. Il ne m'a jamais rien demandé et je l'ai toujours apprécié, en particulier durant cette période où l'argent sortait de partout à cause des rénovations.



Combien de pères sont rémunérés par leurs enfants (au noir, mais rémunérés quand même…) quand ils participent aux rénovations ? Le mien a pris sa pelle et a creusé la terre avec moi. Un jour, un entrepreneur m'a dit : « Je t'aurais chargé 10 000 $ pour creuser ça. » Mon père et moi n'avons pris que quelques jours avec un de ses amis. Comme quoi bâtir un patrimoine pour l'autre génération, c'est parfois l'aider à limiter les dépenses en donnant de son temps. Ce n'est pas sans raison qu'on dit que *le temps, c'est de l'argent*.

Chaque geste accompli pour la génération suivante permet à celle-ci de se créer une marge de manœuvre à long terme. Tu me fais économiser 2000 $, je peux faire fructifier 2000 $ de plus. Comment se donner cette marge de manœuvre ? En ayant des objectifs de liberté ambitieux. La prochaine génération atteint elle-même une

indépendance financière plus rapidement et continue la chaîne. Le patrimoine augmente, chaque génération ayant comme mission d'en laisser plus à la prochaine.

Certaines familles adoptent cette dynamique, d'autres non. Voilà ce qui explique la grande disparité des richesses. Sur deux générations, un fossé se creuse entre deux familles voisines parce qu'elles ont organisé leur vie et leurs investissements différemment. Je le démontre depuis le début de ce livre : il peut se creuser un fossé insurmontable entre deux personnes de l'âge de 20 ans à l'âge de 45 ans. Imagine le fossé entre deux générations.

Contribuer aux inégalités, peu importe la décision

Dans la création de patrimoine familial multigénérationnel, il y a deux camps. Ceux qui emboîtent le pas, et les autres. Les enfants des premiers susciteront l'envie, les autres resteront derrière. Parce que le monde est ainsi fait, il y a les enviés et les envieux.

Personnellement, je préférerais de loin que mes enfants aient une vie plus facile que celle que j'ai eue. Ça n'a pas été une corvée, je n'ai pas souffert, mais on regarde toujours le voisin qui en a plus que soi. C'est comme ça. Pourquoi les faire travailler dans une usine l'été s'ils peuvent se permettre de se développer autrement et de profiter de leur *privilège* ? Pourquoi les inciter à faire sept quarts de travail de trois heures par semaine alors que leurs études sont déjà payées ? Je préfère que mes enfants commencent leur vie en étant sur un tremplin que dans l'eau jusqu'au cou.

Alors la décision de bâtir un patrimoine pour tes enfants, ça te tente ? Non ? Ah ! c'est vrai, tu aimes trop tes enfants pour ça… Elle est belle ta photo sur Instagram… Est-ce que Kevin-Steve t'a pardonné pour le prénom ?

UN TREMPLIN, PAS UN *BAR OPEN*

Ce qui est « bon pour la prochaine génération » est évidemment discutable. Comme parent, on veut que ses enfants aient le chemin facile pour qu'ils aillent plus loin, plus facilement, et que les générations suivantes en profitent. On ne veut pas qu'ils disposent simplement de plus de richesse pour la gaspiller.

Sans tomber dans le contrôle multigénérationnel qu'exercerait un vieux grincheux sur ses héritiers, on souhaite voir ses enfants respecter le plan VEI et ne pas dilapider l'effort des générations précédentes.

On les veut libres, pas lâches. Si on doit les laisser aller travailler à l'usine pour qu'ils comprennent leur privilège, pourquoi pas ? N'empêche, pour le parent, ce sera un choix, pas une obligation. La différence est majeure.

Au-delà du patrimoine, il faut donc inculquer des valeurs fortes. Comment faire ? Peut-être en donnant l'exemple. En montrant que même dans un contexte de liberté financière, le travail vaut son pesant d'or. Continuer d'entretenir ses choses soi-

même, montrer de l’ardeur au travail, ce sont peut-être des façons de paver le chemin.

On ne contrôle pas la prochaine génération. On peut juste lui passer la *puck* et croiser les doigts.

CONCLUSION
S’AFFRANCHIR D’ÊTRE PLUS QUE SOI

Accumuler du patrimoine à l’infini sans chercher à atteindre un but particulier est illogique et dérisoire. À mes yeux,

bâtir un actif net intéressant est une démarche sensée si au moins un des objectifs est :

1. Acquérir une liberté financière précoce ;
2. S’assurer de donner de meilleures chances à ses enfants et à ses petits-enfants.

Je ne peux pas dire que je trouve logiques tous les mécanismes fiscaux, économiques et financiers qu’on doit utiliser, contourner, mesurer ou éviter pour acquérir la liberté financière.

Cela dit, **si tu veux avoir une certaine liberté dans ce monde, tu n’as pas le choix de jouer le jeu.** Mieux tu joues, plus tu en auras. La liberté totale n’existe pas. Tu vis dans un monde de contraintes.

La pauvreté systémique me choque. Les règles du jeu amplifient les injustices naturelles partout sur la planète. Le système qu’on a

inventé nous dicte des comportements qui causent un tort immense à l'environnement et qui font obstacle à l'égalité des chances. Ce n'est pas juste. Point.

C'est une opinion très personnelle et cela peut sembler paradoxal avec le contenu de ce livre, mais comme société, je suis persuadé qu'on court à notre perte. Par contre, individuellement, on a quasiment un devoir de tenter de s'en sortir pour être le moins possible un poids pour la société et pour les gens qui nous entourent. Tant qu'à être obligé de jouer le jeu, aussi bien ne pas être le perdant.

Si tu joues mal tes cartes de 15 à 35 ans, tu pourrais vraiment perdre ta liberté à perpétuité. Si tu ne mets pas en application le plan VEI sur ces deux décennies, tu n'auras pas la même deuxième moitié de vie que ton ami qui aura fait ce choix. Loin de là.

Si ton ami arrive à 40 ans en ayant accumulé 500 000 $ pendant qu'au même âge tu commences à penser te bâtir un patrimoine, l'écart est hallucinant. Parce que 500 000 $ à 5 % de rendement, c'est 25 000 $ de rendement par année. Comment quelqu'un qui part de zéro peut accoter la capacité d'épargne d'un individu qui augmente son capital de 25 000 $ par année sans même épargner un seul dollar de sa rémunération liée au travail ? Bonne chance !

D'un point de vue financier, t'as perdu. Il a gagné. Et ne te fais pas d'illusion : l'aisance financière ne te rendra pas heureux. Mais as-tu vraiment le goût d'essayer de t'en passer ?

Apprendre à jouer : la première étape

En étant CPA, j'ai été exposé tôt dans ma vie aux réalités fiscales et financières de notre système. J'ai appris à les optimiser. Évidemment, savoir optimiser sa fiscalité et pouvoir le faire sont deux choses différentes. On n'a pas tous les mêmes ressources ni les mêmes capacités financières.

Le marketing est fort et la construction sociale encore plus. On travaille d'arrache-pied pour te faire faire les « mauvais choix », au nom de l'économie et de l'apparence de réussite. C'est pourtant un énorme mensonge qui a réussi à faire en sorte que tant de personnes qui, au départ, avaient un potentiel financier intéressant le gaspillent.

La société croit que tu tomberas dans le piège, que tu vivras à la limite de ton crédit et que tu mettras la création de ton patrimoine en veilleuse pendant les deux décennies les plus importantes pour la création de l'actif net. Se basant sur cette prémisse, la fiscalité gouvernementale pénalisera ceux qui ont un revenu élevé, tenant pour acquis qu'ils n'arriveront pas à se jouer du système.

Viser la liberté financière n'est pas un manque d'ambition : c'est vouloir s'affranchir d'être plus que soi. En somme, de ce que l'on doit générer pour exister en société. Bien gérer ses dépenses, ce n'est pas être cheap ou radin. C'est une attitude responsable. La liberté s'acquiert au prix d'une discipline qui fait fi des sirènes de la consommation. C'est le piège dans le jeu et tu le sais.

Pourquoi cette obsession pour le chiffre 45 ? Non, ce n'est pas en mémoire du numéro porté par Michael Jordan à son retour au jeu. Ni pour souligner mon amour pour Gilbert Dionne durant les séries éliminatoires de 1993.

Quarante-cinq ans, c'est le « tantôt » du jeune adulte et c'est le « hier » du retraité.

Quand t'as 20 ans, tu penses que la crise de la quarantaine, c'est pas mal exagéré. Mais, quand tu réaliseras que tes idéaux ont changé, que ta situation professionnelle ne te convient plus ou que tu es mieux de réaliser ton rêve de liberté avant qu'il soit trop tard, eh bien ça te pètera dans la face. Le meilleur remède à la crise de la quarantaine, c'est de ne pas avoir besoin d'en faire une parce que tu te sens libre ou de pouvoir t'en guérir parce que tu as le luxe de te réinventer. Dans tous les cas, tu béniras ta liberté financière.

Une chose est sûre : la réflexion doit se faire tôt. La croissance de l'actif net est une question d'investissement en temps, en énergie et en dollars. Ton meilleur allié, c'est le temps. Le rendement est payant lorsqu'il est composé et cumulé dans le temps.

Être libre, c'est à la portée des gens ordinaires mais déterminés. Mes amis qui ont atteint une certaine liberté financière ne sont pas extravagants. Quand ils entrent quelque part, on ne se bouscule pas pour les voir ou pour leur serrer la main. Mais quands ils rentrent chez eux le soir, ils ont ce sourire en coin. Le sourire de ceux qui ont compris les règles du jeu de la liberté.



Crois-moi, 45 ans, c’est si vite arrivé. Ne laisse pas le temps te filer entre les doigts et joue ta meilleure *game.* La *game* de ta vie.

REMERCIEMENTS

Geneviève Pettersen Je t'aime. Merci vraiment, la reine de « toute ».

Paul-Antoine Jetté Tu m'encourages et me diriges dans mes projets depuis 20 ans. Tu es un ami précieux, avec ou sans sac de chips.

Édouard et Émile McSween Vous êtes les deux garçons extraordinaires d'un père imparfait. Vous donnez le véritable sens à ma propre quête de liberté 45.

Marie-Suzanne Menier Pour ta patience, ton travail acharné et ta réflexion par rapport à ce livre. Un grand merci.

Jean Paré et toute l'équipe de Guy Saint-Jean Éditeur Vous êtes des partenaires d'affaires incroyables. Un grand merci pour votre confiance.

SOURCES

AGENCE DU REVENU DU CANADA. *Déclaration de revenus et de prestations 2019,* [Fichier PDF], 8 p. [https://www.canada.ca/content/dam/cra-arc/formspubs/pbg/5005-r/5105-r-19f.pdf]

AGENCE FRANCE-PRESSE. « Twitter autorise le télétravail permanent pour certains employés », dans *La Presse,* [En ligne], 12 mai 2020. [https://www.lapresse.ca/affaires/techno/2020-05-12/twitter-autorise-le-teletravail-permanent-pour-certains-employes]

CAPELLE-BLANCARD, Gunther. « Arbitrage, finance », [En ligne] *Encyclopædia Universalis* [http://www.universalis.fr/encyclopedie/arbitrage-finance/]

ÉDUCALOI. « Être inc. ou ne pas l'être ». https://www.educaloi.qc.ca/lexique/constitution-dune-personne-morale

EY. *Calculatrice impôt personnel 2019,* [En ligne], 2019. [http://eytaxcalculators.com/fr/2019-personal-tax-calculator.html]

GERSTENZANG, James et Thomas H. MAUGH II. *Choking on Pretzel, Bush Faints Briefly* [En ligne], 14 janvier 2002. *Los Angeles Times* [https://www.latimes.com/archives]

GOUVERNEMENT DU CANADA. AGENCE DE LA CONSOMMATION EN MATIÈRE FINANCIÈRE DU CANADA. *Mon budget mensuel,* [En ligne], mis à jour le 13 février 2020. [https://itools-ioutils.fcac-acfc.gc.ca/yft-vof/fra/rdb-4-3.aspx]

GOUVERNEMENT DU CANADA. *Allocation canadienne pour enfants,* [En ligne], mis à jour le 22 juin 2020. [https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/prestations-enfants-familles/allocation-canadienne-enfants-apercu.html]

GOUVERNEMENT DU CANADA. *Allocation canadienne pour enfants,* [En ligne], mis à jour le 29 juillet 2020. [https://www.canada.ca/fr/emploi-developpement-social/campagne/allocation-canadienne-enfants.html]

GOUVERNEMENT DU CANADA. *Le compte d'épargne libre d'impôt,* [En ligne], mis à jour le 24 novembre 2016. [http://canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/particuliers/sujets/compte-epargne-libre-impot.html]

GOUVERNEMENT DU CANADA, *Présenter une demande de Subvention canadienne pour l'épargne-études [SCEE] – Montant qu'un enfant pourrait recevoir,* [En ligne], mis à jour le 2 juillet 2019. [https://www.canada.ca/fr/services/prestations/education/epargne-etudes/epargne-etudes/montant.html]

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC. FINANCES QUÉBEC. *Outil de calcul « Revenu disponible – de 2018 à 2020 »,* [En ligne], mis à jour le 6 février 2020. [http://www.budget.finances.gouv.qc.ca/budget/outils/revenu-disponible-fr.asp]

HAAG, Matthew. « Manhattan Faces a Reckoning if Working From Home Becomes the Norm », dans *The New York Times,* [En ligne], 12 mai 2020, mis à jour le 13 mai 2020. [https://www.nytimes.com/2020/05/12/nyregion/coronavirus-work-from-home.html]

MORASSE, Marie-Ève. « Une session d'automne à distance dans les cégeps de Montréal », dans *La Presse,* [En ligne], 12 mai 2020. [https://www.lapresse.ca/actualites/education/2020-05-12/une-session-d-automne-a-distance-dans-les-cegeps-de-montreal]

PERRON, Louis-Samuel. « Trudeau défend le traitement rapide de la PCU, malgré la fraude », dans *La Presse,* [En ligne], 14 mai 2020 à 11 h 29, mis à jour à 12 h 25. [https://www.lapresse.ca/covid-19/2020-05-14/trudeau-defend-le-traitement-rapide-de-la-pcu-malgre-la-fraude]

PUB QUÉBEC – STCUM. [Vidéo en ligne], 11 juillet 2009. Repéré au https://www.youtube.com/watch?v=CuxPU7aphaM

RETRAITE QUÉBEC. *Montant de l'Allocation famille,* [En ligne], Retraite Québec. [https://www.rrq.gouv.qc.ca/fr/enfants/naissance/paiement_soutien_enfants/Pages/montant.aspx]

REVENU QUÉBEC. *Déclaration de revenus 2019,* [Fichier PDF], 2019, 4 p. [https://www.revenuquebec.ca/documents/fr/formulaires/tp/2019-12/TP-1.D%282019-12%29.pdf]

SFL. *Qu'est-ce que le revenu passif ?,* [En ligne], le 20 février 2019. [https://www.sfl.ca/actualites-perspectives/qu-est-ce-que-le-revenu-passif]

UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE, CHAIRE EN FISCALITÉ ET EN FINANCES PUBLIQUES. *Exemption/déduction pour bourse d'études,* [En ligne].

[https://cffp.recherche.usherbrooke.ca/outils-ressources/guide-mesures-fiscales/exemption-bourse-etudes/#sources]

VILLE DE MONTRÉAL. *Droits sur les mutations immobilières,* [En ligne], mis à jour le 24 janvier 2020. [http://ville.montreal.qc.ca]

NOTES DES TABLEAUX DU CQFF

Table d'impôt des particuliers – 2020

1. L'impôt est calculé pour une personne célibataire n'ayant aucune personne à charge. Les taux marginaux indiqués s'appliquent dans la mesure où le particulier a évidemment de l'impôt payable au niveau du revenu imposable indiqué. Cette table ne tient compte que du crédit personnel de base (voir la note 2 pour des commentaires au sujet de ce crédit). À l'égard des taux marginaux, il faut être prudent, car plusieurs crédits d'impôt et versements sociaux diminuent lorsque le revenu augmente et l'effet net est d'accroître les taux marginaux à un niveau encore plus élevé que ceux indiqués dans cette table. **Cette table ne doit pas être utilisée lorsque le contribuable a généré des revenus de dividendes de source canadienne. Pour les taux marginaux des dividendes, veuillez consulter le tableau 107 sur le site du CQFF.** Le taux marginal maximum est atteint lorsque le revenu imposable excède 214 368 $.

2. En décembre 2019, le ministère des Finances du Canada a annoncé la hausse progressive sur 4 ans du crédit personnel de base pour les particuliers dès 2020. Cette hausse sera réduite progressivement pour ceux dont le revenu net (et non pas le revenu imposable) excède 150 473 $ en 2020 et sera nulle (sauf en ce qui a trait à l'indexation) pour ceux dont le revenu net excède 214 368 $ en 2020. Cette réduction signifie un coût maximum de 117 $ en 2020 pour un résident du Québec à revenus élevés (après l'abattement fédéral de 16,5 %) et cela est reflété dans le montant d'impôt fédéral indiqué. Cela signifie aussi une hausse du taux marginal d'imposition de 0,1825 % en 2020 pour de tels particuliers qui ont un revenu net supérieur au quatrième palier d'imposition (plus de 150 473 $), et ce, jusqu'à concurrence de 214 368 $. Cet impact fiscal (dans le taux marginal, voir les **astérisques***) a été reflété dans le présent tableau. Nous avons alors présumé que le revenu net et le revenu imposable de 2020 d'un particulier sont identiques bien qu'ils pourraient varier grandement (à titre d'exemple seulement, en raison de la

réclamation de la déduction pour gains en capital à la vente d'actions de PME par le particulier dans le calcul du revenu imposable).

Informations à jour en date du 8 juin 2020

Taux d'impôt des sociétés – 2020

1. Ces taux s'appliquent à l'égard d'une société pour une année d'imposition **de 12 mois** se terminant le 31 décembre 2020. Certaines modifications ont été apportées aux taux d'imposition des sociétés au Québec en 2020. Notamment, le taux d'imposition réduit des petites entreprises fut diminué à 5 % depuis le 1er janvier 2020 alors que le taux d'imposition général fut réduit à 11,5 % depuis le 1er janvier 2020. Il peut donc y avoir des « prorata » différents à effectuer selon la date de fin d'exercice. Une autre modification favorable au taux d'imposition des PME est prévue au Québec en 2021. Au fédéral, le taux d'imposition réduit des petites entreprises fut diminué à 9 % depuis le 1er janvier 2019. Les « revenus passifs » des SPCC qui excèdent 50 000 $ dans une année peuvent désormais affecter leurs droits aux taux réduits des PME, et ce, autant au fédéral qu'au Québec pour les années d'imposition qui commencent après 2018.

2. Des règles particulières permettent à **certains** actionnaires d'une PME de tenir compte des heures travaillées, même si elles ne sont pas rémunérées. N'oubliez pas qu'il existe aussi une règle de transition lorsque les heures rémunérées pour la PME se situent entre 5000 et 5500 heures.

3. Une PME des secteurs primaire et manufacturier (société dont au moins 25 % de ses activités consistent en des activités du secteur primaire et du secteur de la fabrication et de la transformation) peut profiter de la DPE et d'une réduction additionnelle de son taux d'imposition (réduisant celui-ci à 4 %) lorsque la proportion de ses activités du secteur primaire et du secteur de la fabrication et de la transformation est de 50 % ou plus. Lorsque cette proportion se situe entre 25 % et 50 %, les taux de la DPE et de la réduction additionnelle sont diminués de façon linéaire. Une telle PME peut tout de même bénéficier pleinement de la DPE (sans égard à la proportion de ses activités du secteur primaire et du secteur de la fabrication et de la transformation) si elle respecte le test des 5500 heures rémunérées.

4. Le « revenu de placement total » des sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC) crée généralement un compte d'impôt en main remboursable au titre de dividendes (IMRTD) au fédéral égal, depuis 2016, à 30 2/3 % du « revenu de placement total » (26 2/3 % avant 2016). Ce compte est remboursable à la société, depuis 2016, à raison de 38 1/3 % (33 1/3 % avant 2016) des dividendes imposables versés (appelé « remboursement au

titre de dividendes » ou RTD). Depuis 2019, il existe deux comptes distincts d'IMRTD et des règles particulières sont prévues pour le remboursement de chacun.

5. Dans le cas où le dividende assujetti à l'impôt de la Partie IV provient d'une société non rattachée (telle qu'une société canadienne cotée en bourse), l'impôt de la Partie IV représente 38 1/3 % du dividende reçu en 2020. S'il provient d'une société rattachée, l'impôt de la Partie IV ne sera généralement pas exigible, sauf sur la portion du remboursement au titre de dividendes (RTD) obtenue par la société payeuse, et ce, selon une méthode de calcul spécifique.

Informations à jour en date du 8 juin 2020