



Le bulletin qui vous renseigne en matière de retraite, d'assurance collective et autres secteurs d'activité liés aux ressources humaines.

Novembre 2015 – Volume 5, numéro 11

Bien définir son objectif de revenu de retraite : une mesure à prendre absolument!

Une grande partie des Québécois épargnent en vue de la retraite sans savoir si leur épargne produira le revenu de retraite qu'ils espèrent. Dans le numéro de Prospective du mois d'août (volume 5, numéro 8), nous observions que, dans le cas d'un participant à un régime à cotisation

déterminée, le ratio de remplacement du revenu de travail est souvent une conséquence de la conjoncture économique, plutôt qu'un choix éclairé du futur rentier.

En effet, pour atteindre son objectif de revenu de retraite, un participant devrait :

- Définir son objectif de revenu de retraite
- Dresser la liste de ses sources de revenus à la retraite
- Établir une stratégie pour combler la différence entre son objectif et ses sources.

Définir son objectif de revenu de retraite

Méthode 1 : Certains prétendent qu'il faut viser un objectif de revenu de retraite égal à 70 % de son revenu de travail brut (revenu avant impôts) pour maintenir son rythme de vie après la retraite. Cette réduction de 30 % vient du fait qu'à la retraite, il n'y a plus de cotisations à verser aux programmes sociaux tels le RRQ, l'assurance-emploi et le RQAP ni au régime de retraite de son employeur. En outre, les dépenses liées à l'emploi sont éliminées.

Méthode 2 : Les plus méticuleux fixent leur objectif de revenu en établissant un budget précis pour estimer chaque poste de dépenses comme le logement, la nourriture, les vêtements, les loisirs, etc. Cela exige une grande connaissance de ses habitudes de consommation. Puisque cet objectif représente des dépenses après impôts, il faut ajouter le montant des impôts pour obtenir l'objectif de revenu brut espéré.

Méthode 3 : Pour les pragmatiques, l'objectif de revenu de retraite net (après impôts) sera égal à leur paie nette actuelle, car cela leur permettra de maintenir le même train de vie. De ce montant, ils déduisent l'épargne supplémentaire qu'ils font présentement. Cela inclut les versements hypothécaires, pourvu que

l'hypothèque soit liquidée quand arrivera le jour de la retraite. Ici encore, il faut ajuster le résultat à la hausse pour tenir compte des impôts.

Dresser la liste de ses sources de revenus à la retraite

Au Canada, le revenu de retraite repose sur trois piliers : les régimes sociaux tels la pension de la Sécurité de la vieillesse (PSV) et le supplément du revenu garanti (SRG), les régimes d'État liés à l'emploi comme le Régime de rentes du Québec (RRQ) et le Régime de pensions du Canada (RPC), et enfin, les régimes de retraite privés (incluant les REER au sens large de la définition de régime de retraite). À cela, il est possible d'ajouter d'autres sources de revenus qui ne sont pas spécifiquement liés à la retraite comme les revenus de placement, de location, d'un travail d'appoint ou le recours aux économies.

Il est relativement facile d'estimer le montant de rente qui proviendra de la PSV et du RRQ. De même, le relevé annuel provenant d'un régime de retraite à prestations déterminées divulgue la rente acquise à la date du relevé et, souvent, la rente projetée à la retraite. Le relevé annuel d'un régime de retraite à cotisation déterminée

ou d'un REER permet au participant de connaître le solde de son compte.

Établir une stratégie pour combler la différence entre son objectif et ses sources

Sur son portail, la Régie des rentes du Québec propose deux outils de simulation pour aider les particuliers à déterminer le niveau d'épargne requis afin d'atteindre leur objectif de revenu de retraite. Savoir combien il faudrait épargner est un bon point de départ. Encore faut-il savoir comment investir les sommes épargnées. Bien entendu, il n'y a pas de réponse universelle. Ce qui répond aux besoins des uns en termes de sécurité et de rendement n'est peut-être pas approprié pour les autres. Certains participants sont prêts à prendre plus de risques pour obtenir 2 % ou 3 % de rendement supplémentaire chaque année au cours des 10 prochaines années, mais ils seront incapables d'accepter une correction du marché de l'ordre de 15 % au bout de ces 10 années. Il faut respecter sa propre tolérance au risque, et lorsqu'on consulte un spécialiste, on doit se rappeler que notre but est l'obtention de conseils, et non l'achat de produits financiers.

Ce qui complique la recherche et la mise en place d'une stratégie, c'est que tout change

constamment. Ceux qui ont commencé à planifier leur retraite il y a 20 ans en savent quelque chose : baisse des taux d'intérêt,

contrôle de l'inflation, crises financières, fluctuation du taux de change, prolifération des produits dérivés, etc. D'une part, il faut laisser

le temps à la stratégie de produire ses fruits. D'autre part, une stratégie n'est pas immuable et il faut la revoir afin de l'adapter, au besoin.

Autres considérations

Il y a plusieurs façons d'équilibrer son objectif de revenu et ses sources de gains à la retraite. D'une part, on peut diminuer ses attentes en révisant à la baisse son objectif, en retardant l'âge de retraite ou en étalant le décaissement de ses économies. D'autre part, on peut augmenter les sommes affectées à la constitution de son capital retraite. Certains employeurs offrent de verser une contrepartie, 25 % ou 50 %, de toute cotisation supplémentaire du participant au programme de retraite de l'entreprise. Il est profitable d'y cotiser au maximum. En outre, chaque année, après la production de leur déclaration d'impôts, les contribuables reçoivent un avis indiquant le montant maximal qu'ils peuvent cotiser à leur REER. Il est avantageux d'accélérer ses versements à ce régime, à concurrence du montant permis.

Enfin, il serait également sage d'établir des provisions pour les autres éventualités comme la maladie, l'invalidité ou la perte d'emploi en fin de carrière.

Un exemple numérique

Les calculs ci-dessous ne servent qu'à illustrer le propos et ne correspondent pas à des situations réelles. Votre conseiller financier peut vous aider à personnaliser ces méthodes.

› Définir son objectif de revenu de retraite

Méthode 1 : Viser un revenu brut de 70 %

Revenu brut de travail	60 000 \$
Revenu brut de retraite	70 % x 60 000 = 42 000 \$

Méthode 2 : Faire un budget détaillé

Logement, taxes, assurances	5 500 \$
Électricité, chauffage, téléphonie	4 000 \$
Nourriture et transport	10 000 \$
Vacances et loisirs	5 000 \$
Divers	3 500 \$
Dépenses nettes après impôts	28 000 \$
Impôts après la retraite	3 500 \$
Revenu brut de retraite nécessaire	31 500 \$

› Établir une stratégie pour combler la différence entre son objectif et ses sources

Selon le produit financier retenu et la tolérance au risque de chacun, il faudra amasser entre 15 \$ et 20 \$ de capital pour chaque dollar de revenu viager à 65 ans. Ainsi, pour combler le manque à gagner annuel de 5 000 \$ ci-dessus, il faudra accumuler à 65 ans un capital variant entre 75 000 \$ et 100 000 \$. Cette somme peut être composée des soldes de régimes de retraite à cotisation déterminée, de REER ou d'autres économies.

Méthode 3 : Conserver le même revenu net qu'avant la retraite

Revenu brut de travail	60 000 \$
Cotisation au régime de retraite	(3 000) \$
Impôts et cotisations	(17 000) \$
Revenu net	40 000 \$
Hypothèque	9 000 \$
Revenu disponible	31 000 \$
Cible de revenu net	31 000 \$
Impôts après la retraite	5 000 \$
Revenu brut de retraite nécessaire	36 000 \$

› Dresser la liste de ses sources de revenus à la retraite

Sécurité de la vieillesse	6 839 \$
Régime de rentes du Québec	12 780 \$
Rentes de retraite d'employeurs	11 780 \$
Revenu brut prévu à 65 ans	31 000 \$
Objectif (selon Méthode 3 ci-dessus)	36 000 \$
Manque à gagner	5 000 \$

Optimum Actuaire & Conseillers, membre du Groupe Optimum

Fondé en 1969, le Groupe Optimum est une organisation privée canadienne d'envergure internationale qui exerce ses activités dans les secteurs de l'assurance vie, de l'assurance de dommages, de la réassurance vie, de l'actuariat-conseil et de la gestion d'actifs. Plus de 500 personnes contribuent à son succès au Canada, aux États-Unis et en France.

Retraite ♦ Gestion d'actifs ♦ Assurance collective ♦ Santé et sécurité du travail

Siège social – 425, boul. de Maisonneuve Ouest, bureau 1120, Montréal (Québec) H3A 3G5

Bureau de Québec – 825, boul. Lebourgneuf, bureau 408, Québec (Québec) G2J 0B9

Pour nous joindre – Téléphone : 514 288-1620 • Sans frais : 1 800 361-8502 • Télécopieur : 514 288-3317

www.optimumactuaire.com