

Chapitre 1

Comment atteindre vos objectifs financiers

- Élaborez un plan financier et faites en sorte de le respecter (1.1.1)
- Fixez-vous des objectifs à court, à moyen et à long terme (1.1.1)
- Suivez de près l'évolution de la valeur nette de votre patrimoine et de vos liquidités et établissez chaque année un objectif de croissance (1.1.2)
- Épargnez systématiquement en « vous payant d'abord » (1.1.3)
- Élaborez une stratégie de placement qui convient à votre situation particulière et à vos besoins (1.1.4)
- Établissez des repères grâce auxquels vous pourrez mesurer la performance de votre portefeuille et de votre gestionnaire de placements (1.1.4)
- Cotisez chaque année jusqu'à 2 500 \$ à un REEE et obtenez de l'État une subvention égale à 20 % de ce montant (1.2.1)
- Encouragez vos enfants à investir l'argent qu'ils gagnent (1.2.2)
- Pensez à utiliser les fonds de votre REER comme versement initial à l'achat de votre première résidence aux termes du Régime d'accession à la propriété (1.2.3)
- Augmentez la fréquence de vos paiements hypothécaires afin de réduire vos intérêts hypothécaires (1.2.3)
- Planifiez en vue de réduire au minimum l'impôt sur les gains en capital à la vente d'une résidence secondaire (1.2.4)
- Créez un fonds d'urgence ou obtenez une marge de crédit (1.3.1)
- Assurez-vous d'avoir des garanties d'assurance adéquates et un testament à jour (1.3.2 et 1.3.3)
- Envisagez de dresser une procuration (1.3.4)
- « Magasinez » avant de choisir vos conseillers financiers et vos conseillers en placement (1.4)

Dans le présent chapitre, nous expliquons les principes de base de la planification financière en mettant l'accent sur l'effet que les impôts peuvent avoir sur votre capacité à réaliser les objectifs financiers de votre famille. Vous trouverez dans le présent ouvrage des idées de planification fiscale qui pourraient vous aider à réaliser ces objectifs. Étant donné leur importance, les questions de planification financière ayant trait à la retraite sont traitées dans un chapitre distinct (chapitre 20).

1.1 Élaborez votre plan financier

L'idée même de planification financière rend perplexes, pourtant sans raison, bon nombre de Canadiens. Que vous épargniez pour la retraite, pour financer les études de votre enfant ou pour acheter une maison – la planification financière vise à éclaircir vos objectifs, à établir un échéancier réaliste pour les atteindre et à mobiliser vos ressources financières pour appliquer votre plan. Bien entendu, le processus peut exiger de vous une certaine discipline financière, notamment en modifiant vos attentes, en réduisant votre train de vie actuel ou tout simplement en planifiant vos dépenses en fonction de vos priorités et en faisant des choix. L'élaboration d'un plan financier judicieux ne peut que réduire votre stress financier en brossant un tableau réaliste des finances de votre famille et en indiquant la voie à suivre pour la réalisation de vos objectifs.

Élaborez un plan financier et faites en sorte de le respecter.

La planification fiscale visant à gérer les obligations fiscales pour l'ensemble de votre famille devrait faire partie intégrante du plan financier global de votre famille. Le reste de cet ouvrage regorge d'idées sur la façon d'économiser de l'impôt; quant au présent chapitre, il donne un aperçu du cadre de la planification financière dans lequel votre planification fiscale devrait s'intégrer.

1.1.1 Fixez-vous des objectifs financiers et des objectifs liés à votre mode de vie

Consigner ses rêves par écrit constitue la première étape en vue de leur réalisation. Commencez par mettre sur papier vos buts et la date à laquelle vous désirez les atteindre. Si vous avez un époux ou un conjoint de fait rédigez cette liste ensemble en faisant les compromis qui sont nécessaires pour assurer un engagement mutuel à la réalisation de ces objectifs. Vous pouvez également faire participer vos enfants à ce processus et les inviter à élaborer leur propre plan à titre d'exercice d'apprentissage visant à développer ou à améliorer leur propre éducation financière.

Fixez-vous des objectifs à court, à moyen et à long terme.

Bien que votre liste doive tenir compte du bien-être de votre famille et de sa sécurité financière future, assurez-vous d'inclure tout élément de votre choix correspondant à votre mode de vie, par exemple une résidence secondaire, des rénovations importantes, une voiture de luxe ou une piscine. Si vous voulez prendre un congé sabbatique pour, par exemple, éventuellement lancer votre propre entreprise, écrivez-le. Dans le cadre de cet exercice, prenez en considération l'élaboration d'une stratégie de placement (voir 1.1.4), l'établissement d'objectifs financiers courants (voir 1.2) et la mise en œuvre d'importantes mesures de protection financière (voir 1.3).

Lorsque vous aurez terminé votre liste, regroupez les objectifs à court, à moyen et à long terme et classez-les par ordre de priorité dans chaque groupe. Fixez une date pour la réalisation de chacun. Ensuite, faites

quelques recherches pour évaluer le coût de l'atteinte de ces objectifs, en vous assurant de tenir compte de l'inflation. Vous pourriez souhaiter retenir les services d'un planificateur financier ou d'un comptable pour y voir plus clair en ce qui concerne les chiffres. Ne vous laissez pas impressionner par les montants; avec le temps, la valeur de vos placements peut augmenter sensiblement grâce à la capitalisation de leur rendement.

Néanmoins, vous devrez peut-être réviser votre liste en allouant plus de temps à la réalisation d'un objectif donné ou en renonçant à certains autres qui dépassent vos moyens.

Au fil des ans, cette liste vous servira de guide quant à l'orientation que vous devrez donner à votre épargne et à vos placements et d'indicateur quant à vos progrès. Étant donné que votre situation personnelle et financière et vos objectifs ne manqueront pas de changer avec le temps, il importe de passer votre liste en revue une ou deux fois l'an et de la mettre à jour pour qu'elle reflète vos nouvelles priorités et réalisations.

1.1.2 Suivez de près la valeur nette de votre patrimoine

Maintenant que vous avez une meilleure idée de vos objectifs, l'étape suivante consiste à faire un relevé de votre situation financière actuelle, soit la valeur nette de votre patrimoine. Il s'agit simplement de faire le total de vos actifs (ce que vous possédez) et de soustraire ensuite le total de vos passifs (ce que vous devez) du total de vos actifs. Le résultat constitue le point de départ de la plupart des activités de gestion et de planification financières.

Il est également utile de répartir vos actifs en fonction du droit de propriété, selon qu'ils vous appartiennent en totalité, qu'ils appartiennent à votre conjoint ou qu'ils vous appartiennent conjointement; cela peut vous aider à élaborer des stratégies de fractionnement du revenu (voir le chapitre 5) et de planification successorale (voir le chapitre 21).

Un examen attentif de vos actifs vous permettra de découvrir s'ils sont constitués majoritairement de biens personnels, comme votre résidence ou votre automobile, ou de biens de placement, comme des comptes d'épargne, des actions et des fonds communs de placement. Cet examen devrait également vous permettre d'analyser le degré de liquidité de vos actifs et de déterminer si votre portefeuille de placements est suffisamment diversifié de façon à équilibrer les taux de rendement prévus et le degré de risque que vous êtes prêt à assumer (voir 1.1.4).

De la même façon, un examen attentif de vos passifs pourrait vous permettre de déterminer si vos garanties d'assurance sont adéquates (voir 1.3.2) et de quelle manière vos dettes influent sur la valeur nette de votre patrimoine. Comme nous le verrons à la section 7.2.3, les intérêts contractés pour des raisons personnelles sur le solde des cartes de crédit, les prêts à la consommation et les hypothèques ne sont pas déductibles

aux fins de l'impôt, tandis que les intérêts sur les prêts contractés pour acheter des placements produisant des revenus ou pour gagner un revenu d'entreprise peuvent l'être. En conséquence, les intérêts sur vos dettes à la consommation pourraient être plus élevés que ce que vous tirez de vos placements après impôts. Dans la mesure du possible, vous devez d'abord essayer de rembourser vos prêts à la consommation, en accordant la priorité à ceux dont les taux d'intérêt sont les plus élevés, et essayer de faire en sorte que tous les emprunts futurs que vous contracterez soient déductibles aux fins de l'impôt.

Suivez de près l'évolution de la valeur nette de votre patrimoine et de vos liquidités et établissez chaque année un objectif de croissance.

Un bon moyen de faire le bilan de votre santé financière et de vous rapprocher de vos objectifs consiste à mettre à jour le calcul de la valeur nette de votre patrimoine une ou deux fois par année. Par exemple, si vous pouvez l'augmenter de 8 % par année, elle doublera tous les neuf ans. Voici quelques moyens d'augmenter la valeur nette de votre patrimoine :

- améliorer le taux de rendement de vos placements;
- investir un montant plus élevé de vos revenus en réduisant vos dépenses discrétionnaires et vos impôts;
- réduire vos dettes en remboursant vos prêts à la consommation et vos autres prêts à taux élevé, et en accélérant le remboursement de votre hypothèque et de vos autres emprunts.

1.1.3 Gestion des liquidités et budgétisation – la pierre angulaire de la planification financière

Il n'existe pas de formule secrète pour accumuler les fonds nécessaires qui vous permettront d'atteindre vos objectifs financiers. À moins d'hériter ou de gagner à la loterie, le moyen de se constituer un patrimoine consiste à épargner et à investir une tranche régulière de son revenu. Grâce au « miracle » mathématique des intérêts composés, vous pourrez observer la croissance exponentielle de vos placements au fil du temps. Plus le montant des épargnes que vous pouvez investir est élevé et plus la période pendant laquelle vous l'investissez est longue, plus la valeur nette de votre patrimoine sera importante.

Un moyen d'augmenter la valeur nette de votre patrimoine consiste à mieux contrôler vos épargnes et vos dépenses au moyen d'un budget personnel ou familial. Établissez la liste des montants d'argent que vous prévoyez recevoir au moyen de votre travail ou d'autres sources ainsi que des montants que vous devez payer tous les mois pour vivre, comme les versements hypothécaires ou de loyers, l'épicerie et les divertissements. Cette liste vous permettra d'évaluer vos liquidités de manière réaliste et vous aidera à classer vos dépenses par ordre de priorité.

En tenant compte de ces informations et de toute dépense non susceptible de se répéter, dressez votre budget pour le mois prochain ou pour le reste de l'année. Une fois que vous aurez dressé votre budget, passez-le en revue régulièrement pour vous assurer de sa pertinence et évaluez-le en fonction de vos dépenses réelles.

Sans changer vos habitudes de vie, il y a habituellement peu de choses que vous pouvez faire au sujet de vos paiements de loyers ou de vos versements hypothécaires, vos paiements d'auto et vos autres dépenses fixes. Cependant, le fait de préparer un budget – et de le respecter – vous permettra probablement de trouver de nombreux moyens de réduire facilement vos dépenses discrétionnaires, par exemple les voyages, les divertissements et les cadeaux. Ainsi, revoir votre mode de consommation et les établissements que vous fréquentez peut également contribuer à réduire vos dépenses. Il existe sur le marché un bon nombre d'excellents progiciels auxquels vous pouvez avoir recours, si vous le jugez utile, pour élaborer et superviser votre budget familial.

Lorsque vous élaboriez votre budget, ne prévoyez pas simplement économiser le montant qui reste à la fin de chaque mois – il risque d'en rester moins que prévu. Prenez plutôt l'habitude

Épargnez systématiquement en « vous payant d'abord ».

d'épargner au début de chaque mois (ou à toute autre période) un montant fixe d'au moins 10 % de votre revenu et d'utiliser le reste pour vos dépenses. Communément appelée le plan « payez-vous d'abord », cette technique contribue à vous faire épargner systématiquement et à vous rendre moins enclin à faire des achats impulsifs ou inutilement chers. Bien qu'il puisse s'écouler quelques mois avant que vous soyez habitué à disposer de liquidités réduites, vous serez probablement surpris de la rapidité avec laquelle vous vous adapterez à cette nouvelle situation. Vous pourriez même faire effectuer, par votre institution financière, un virement automatique du montant épargné dans un compte bancaire distinct, dans un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) (voir le chapitre 3) ou dans un compte d'épargne libre d'impôt (CELI) (voir 4.1) sur une base mensuelle ou sur toute autre base régulière.

Une fois que le maximum de vos cotisations au RPC/RRQ et de vos primes d'assurance-emploi a été déduit de votre revenu d'emploi pour l'année, envisagez de consacrer les fonds excédentaires alors disponibles à vos épargnes ou au remboursement de vos dettes (en particulier les dettes assorties d'intérêts non déductibles d'impôt). Votre salaire net demeurera le même, et votre situation s'en trouvera améliorée. De façon similaire, lorsque vous terminez de rembourser un prêt-auto, vous pourriez mettre de côté le montant de vos paiements pour vous constituer des économies.

1.1.4 Élaborez une stratégie de placement adéquate

Élaborez une stratégie de placement qui convient à votre situation particulière et à vos besoins.

La conjoncture économique actuelle incite les Canadiens à veiller à leur avenir financier. Même s'ils ont des conseillers financiers, la plupart des investisseurs doivent s'intéresser activement à leurs investissements.

Les experts en placement s'entendent pour suggérer que ce n'est pas tant la nature des éléments que l'on choisit qui importe, mais leur provenance. Cette stratégie de placement, que l'on appelle « répartition de l'actif », vaut autant pour des actifs de dix mille dollars que d'un million de dollars. En termes simples, la répartition de l'actif est le processus qui consiste à décider comment investir un ensemble de ressources parmi un large éventail de placements. Ce processus vous aide également à respecter votre plan financier et à éviter de prendre des décisions précipitées lorsque les taux de rendement jouent au yo-yo. On le considère généralement comme le plus important aspect de la gestion d'un portefeuille.

Le processus de répartition de l'actif nécessite trois décisions. La première consiste à choisir parmi diverses catégories de placements : les placements en espèces, les placements à revenu fixe et les placements en actions.

La deuxième décision consiste à déterminer, entre autres, les marchés auxquels on veut s'exposer. Dans bien des cas, on peut souhaiter diversifier ses placements sur le plan géographique. Les capitaux du Canada représentent seulement une infime partie des capitaux du monde entier, et on considère qu'il existe d'importantes possibilités de placement à l'étranger. De nos jours, les placements étrangers sont disponibles au moyen de divers fonds communs de placement et de fonds cotés en bourse à faible coût.

La troisième décision relative à la répartition de l'actif consiste à déterminer le degré de risque lié au taux de change auquel on veut s'exposer. Par exemple, si vous déteniez des dollars américains alors que la devise américaine marquait un recul par rapport au dollar canadien, vous avez sans doute réalisé une perte si vous avez converti vos fonds en dollars canadiens à un taux plus élevé que celui auquel vous avez acheté les dollars américains. Les Canadiens qui engagent des dépenses récurrentes en monnaie américaine pour leurs voyages ou leur résidence secondaire située aux États-Unis pourraient avoir avantage à investir dans le dollar américain.

Une « opération de couverture » est une stratégie de placement grâce à laquelle un investisseur tente de gérer les divers risques inhérents à son portefeuille en détenant différentes devises dans les marchés qui sont censées fluctuer de façon opposée. Étant donné que les opérations de couverture exigent des connaissances poussées des marchés mondiaux, bon nombre d'investisseurs n'optent pas pour cette stratégie. Ceux-ci

choisissent plutôt de diversifier leurs risques en investissant dans un fonds de couverture.

Outre ces trois décisions, il y a deux types de répartition de l'actif : stratégique et tactique. Une répartition stratégique de l'actif nécessite une perspective à long terme et la division d'un portefeuille entre plusieurs catégories d'actif, selon le risque et le rendement inhérents à chaque élément d'actif. La répartition tactique de l'actif, par contre, consiste en des prédictions à court terme sur le comportement du marché, prédictions qui peuvent être valables pour une heure ou pour un jour. Ce type de répartition est difficile du fait que les variables qui entrent dans le choix d'une combinaison d'actifs changent continuellement, ce qui exige que l'on modifie le portefeuille afin de suivre les mouvements du marché. Cette méthode peut aussi comporter plusieurs autres inconvénients : des honoraires plus élevés, un manque de liquidités sur les marchés plus spécialisés comme celui des métaux précieux, et le risque de mal interpréter les signaux économiques.

Bien qu'il n'existe aucune répartition parfaite de l'actif, il y en a certainement qui sont inappropriées. Voici quelques conseils pour vous aider à trouver une bonne combinaison.

Fixez vos objectifs et déterminez votre tolérance au risque – Avant d'investir, il convient de décider de vos objectifs et de votre tolérance au risque puis de décider de la façon de répartir votre actif. La tolérance au risque dépend de facteurs tels que l'âge et la situation familiale de chacun ainsi que sa personnalité d'investisseur. Prenons un exemple : la tolérance au risque d'une personne de 55 ans qui a deux adolescents à charge peut être extrêmement différente de celle d'une autre personne du même âge dont les enfants auraient quitté la maison ou qui serait célibataire. Par ailleurs, si vous détenez un régime de retraite à prestations déterminées, le degré de risque que vous accepterez à l'égard de votre REER pourrait différer du risque que serait disposée à prendre une personne pour qui le REER constitue l'unique régime d'épargne-retraite.

Le degré de tolérance au risque devrait également refléter votre capacité à remplacer toute perte que vous pourriez essuyer. Une personne qui possède une valeur nette élevée peut être en mesure d'absorber une perte de 50 000 \$ à la bourse. Mais pour un retraité qui ne dispose que d'un revenu de pension fixe, une perte de cette envergure pourrait être catastrophique. La répartition de l'actif doit s'harmoniser avec votre profil d'investisseur et avec votre degré de tolérance au risque. Si votre actif est bien réparti, vous devriez dormir sur vos deux oreilles, quelle que soit la façon dont se comporte le marché boursier.

Si vous voulez savoir comment modifier votre stratégie de placement alors que l'heure de votre retraite approche, reportez-vous à la section 20.2.2.

Tenez compte de votre portefeuille dans son ensemble – De nombreux investisseurs commettent dès le début l'erreur classique de traiter séparément les placements enregistrés de ceux qui ne le sont pas. Toutefois, dans le cadre d'une décision relative à la répartition de l'actif, il n'importe pas que votre argent soit dans un REER ou dans d'autres régimes enregistrés. Vous devriez tenir compte de votre portefeuille dans son ensemble afin de bien répartir tous vos avoirs en fonction de la répartition de vos actifs. Une fois que vous avez terminé la répartition de l'actif, vous pouvez décider quels investissements devraient, pour des raisons fiscales, être détenus au moyen de votre REER (voir 3.1.6) ou de votre CELI (voir 4.1).

Planifiez à long terme et maintenez le cap – Après avoir décidé de la répartition de l'actif, prévoyez laisser vos placements fructifier pendant au moins cinq à sept ans, ou le temps qu'il faut pour compléter un cycle économique de durée moyenne. De nombreux investisseurs font souvent l'erreur d'acheter ce qui est populaire parce qu'ils croient que le moment est propice aux placements boursiers; dès que leur placement enregistre une moins-value, ils paniquent et vendent. Une approche disciplinée qui vise une répartition de l'actif à long terme vous sera vraisemblablement plus profitable.

Attention aux honoraires – Soyez au fait des frais de gestion et des commissions. Une économie de frais de 1 % par année sur un placement de 100 000 \$ rapportant 6 % par année pendant dix ans pourrait vous faire épargner plus de 15 000 \$. Vous n'avez aucune influence sur le marché, mais vous pouvez en avoir sur les frais de gestion et les commissions que vous paierez à la longue. Si vous ignorez à combien s'élèvent ces frais dans votre cas, n'hésitez pas à le demander à votre conseiller financier ou à l'institution financière qui garde vos placements. Vous pouvez comparer ces frais par rapport aux autres pour vous assurer de ne pas trop payer, et du coup réduire votre taux de rendement global. L'effet cumulatif de frais excessifs sur le long terme peut avoir des incidences négatives sur l'atteinte de vos objectifs dans les délais prévus.

L'inflation est un risque – L'inflation est un autre facteur sur lequel vous n'avez aucune influence, quoique vous puissiez prévoir un plan pour y faire face. Selon le taux d'inflation, il pourrait s'avérer coûteux de penser à l'argent sur le plan de la valeur nominale, plutôt que sur le plan de la valeur réelle. Si votre argent ne fructifie pas, vous en perdez. Prenez par exemple un placement de 1 000 \$ qui rapporte en moyenne 6 % par année. Au bout de dix ans, la somme investie vaudra 1 790 \$, mais l'inflation aura d'ici là rongé sa valeur réelle. En supposant un taux d'inflation annuel de 3 %, cette érosion s'élèvera à 450 \$ à la fin de la dixième année, ce qui signifie que la valeur réelle du placement, à ce moment-là, sera tombée à 1 340 \$.

Rééquilibrez votre portefeuille chaque année – Une des autres mesures les plus importantes pour gérer vos placements consiste à rééquilibrer régulièrement votre portefeuille en fonction de la répartition de vos actifs. En adoptant une certaine discipline, vous serez en mesure de gérer vos placements en vue de faire un profit, c'est-à-dire en vendant quand les cours sont élevés et en achetant quand ils sont bas.

Par exemple, il se peut qu'au début vous ayez décidé que, pour atteindre vos objectifs, il vous fallait un portefeuille composé de 40 % d'actions et de 60 % d'obligations. Mais voilà que, après une période de prospérité économique, vous constatez que la valeur de vos actions représente maintenant 55 % de votre portefeuille, alors que les obligations ne comptent plus que pour 45 %. En pareil cas, la discipline relative à la répartition stratégique de l'actif devrait vous amener à prendre les profits et à rééquilibrer votre portefeuille pour lui redonner sa composition d'origine. Ainsi, quand l'économie s'affaîssera, comme c'est toujours le cas, vous serez en mesure de tirer parti du changement.

Choisissez la bonne société de placement et surveillez la performance de vos placements – Choisissez une société de placement ou un conseiller qui correspond à votre situation et à vos besoins et qui affiche une solide performance depuis de nombreuses années, comparativement à ses concurrents. Votre politique écrite en matière de placements devrait contenir des repères appropriés qui conviennent à la composition particulière de votre actif, comme des indices boursiers, pour juger de la performance de votre portefeuille et de votre gestionnaire de placements. Pour des conseils généraux sur la manière de choisir ses conseillers professionnels, se reporter à la section 1.4.

Établissez des repères grâce auxquels vous pourrez mesurer la performance de votre portefeuille et de votre gestionnaire de placements.

N'essayez pas de déjouer le marché – Préoccupez-vous de bien répartir vos éléments d'actif puis, pour chaque catégorie d'actifs, essayez de contenir les coûts autant que possible. Assurez-vous d'avoir un portefeuille bien diversifié. Soyez constant dans votre manière d'investir et respectez votre plan. Ne croyez pas que ce qui s'est produit dans le passé se reproduira dans l'avenir. Sur le marché boursier, l'histoire se répète rarement.

1.2 Certains objectifs financiers courants

1.2.1 Planification des études de vos enfants

Le fait pour votre enfant d'avoir un diplôme collégial ou universitaire peut grandement contribuer à élargir l'éventail des possibilités de carrière et probablement sa capacité éventuelle de gagner un revenu. Cependant, compte tenu du fait que le gouvernement ne cesse de réduire l'aide qu'il octroie et que les frais de scolarité ne cessent d'augmenter depuis les dix dernières années, il devient de plus en plus onéreux de subvenir aux besoins

d'un enfant qui décide de poursuivre des études collégiales ou universitaires. Si ce dernier décide de déménager de la maison ou décide d'étudier à l'extérieur du Canada, ses frais augmentent d'une manière significative. Pour la plupart d'entre nous, il serait difficile de financer de tels coûts à partir de notre revenu courant; la planification devient alors un exercice primordial.

Comme c'est le cas pour tout effort de planification financière, les décisions concernant le financement des études de votre enfant doivent se prendre en gardant à l'esprit les répercussions fiscales. Vous trouverez ci-dessous quelques options courantes qui peuvent vous aider à réduire le fardeau fiscal global de votre famille de façon à ce que vous disposiez de fonds plus élevés pour financer les études de vos enfants.

Cotisez chaque année jusqu'à 2 500 \$ à un REEE et obtenez de l'État une subvention égale à 20 % de ce montant.

Les régimes enregistrés d'épargne-études (REEE) peuvent être des mécanismes efficaces d'épargne-études, particulièrement en raison de l'accessibilité à la Subvention canadienne pour l'épargne-études (SCEE). Aux termes de ce programme, le gouvernement accordera une subvention équivalant à 20 % de la première tranche de 2 500 \$ de la cotisation qu'un contribuable versera à un REEE chaque année. Ainsi, cette subvention peut représenter jusqu'à 500 \$ par bénéficiaire chaque année, et elle donne automatiquement au cotisant un rendement supplémentaire de 20 % sur les premiers 2 500 \$ cotisés chaque année par bénéficiaire. Pour les familles à faible revenu et à revenu moyen, la SCEE pourrait être encore plus élevée. La subvention maximale à vie est de 7 200 \$ par bénéficiaire. Les règles régissant les REEE sont exposées plus en détail au chapitre 4.

Comme solution de rechange ou en sus d'un REEE, vous pouvez investir dans des fonds communs de placement au nom de votre enfant qui soit avantageux sur le plan fiscal. Tout revenu tiré de ces fonds est normalement imposable en vertu des conditions privilégiées régissant les gains en capital (voir le chapitre 6) ou les dividendes (voir le chapitre 7). Tout gain en capital distribué par le fonds ou réalisé à la vente du fonds sera imposable dans les mains de votre enfant, qui est assujéti à un taux d'imposition moins élevé (ou ne sera pas imposable du tout, si son revenu est suffisamment bas). Jusqu'à ce que votre enfant atteigne l'âge de 18 ans, les dividendes et les intérêts seront imposés dans votre déclaration de revenus en raison des règles d'attribution dont traite la section 5.2.3; cependant, en supposant que vous choisissiez d'investir dans un fonds commun de placement qui soit avantageux sur le plan fiscal, l'impôt versé équivaut habituellement à une faible tranche du rendement global du fonds. Le choix d'un fonds commun de placement non enregistré permet un certain contrôle et une certaine souplesse en matière de placements. Les fonds peuvent être affectés à n'importe quelle fin, et il n'existe aucune limite quant au montant que vous pouvez investir.

Si votre enfant est atteint d'une déficience, vous pourriez avoir le droit d'établir un Régime enregistré d'épargne-invalidité afin de répondre à ses besoins financiers futurs, notamment en ce qui a trait à ses études (voir 4.6).

Si vous recevez l'allocation canadienne pour enfants (voir 2.3.2) pour 2021, songez à déposer les paiements dans un compte établi au nom de l'enfant. Comme dans le cas des fonds versés à un REEE, ces dépôts peuvent devenir un placement important avec le temps et, compte tenu du fait que les règles qui empêchent le fractionnement du revenu dont il est question au chapitre 5 ne s'appliquent pas, tout revenu de placement sera imposé au nom de l'enfant, s'il y a lieu. Vous pourriez peut-être retirer le solde du compte à la fin de chaque année et acheter, au nom de votre enfant, des placements offrant un rendement supérieur (voir 5.3.12).

Devant des taux d'intérêt à la hausse, une autre stratégie à envisager consiste à fractionner votre revenu en concluant un prêt familial avec votre enfant, par l'intermédiaire d'une fiducie familiale (voir 5.3.4 et 21.5.4).

1.2.2 Encouragez vos enfants à investir

Si vos enfants travaillent à temps partiel (p. ex., un emploi d'été) et si leur revenu est inférieur au montant du crédit d'impôt personnel de base fédéral (13 808 \$ pour 2021 – voir 2.2) et au montant du crédit canadien pour emploi (1 257 \$ pour 2021) pouvant être gagné en franchise d'impôt, envisagez de produire une déclaration de revenus pour eux. En déclarant leur revenu gagné, vos enfants constitueront des droits de cotisation à un REER qui pourraient leur servir au cours d'une année ultérieure, lorsque leur revenu deviendra imposable (voir 3.1.3). Cela sera particulièrement utile si vos enfants sont des adolescents et que leur revenu est susceptible d'augmenter d'une façon appréciable dans l'avenir, étant donné que tous les droits de cotisation inutilisés à un REER peuvent être reportés indéfiniment. Si vos enfants disposent de liquidités (et si votre institution financière peut établir un régime), ils peuvent cotiser maintenant pour commencer à bénéficier de la croissance de leur placement en franchise d'impôt, et reporter la demande de déduction fiscale afférente jusqu'au jour où ils gagneront suffisamment de revenus pour être imposables. Par ailleurs, si votre enfant est âgé de plus de 17 ans et qu'il a un numéro d'assurance sociale, il pourrait envisager de placer ses épargnes dans un CELI (voir 4.1).

Au lieu de donner à votre enfant de l'argent qui sera vite dépensé, encouragez-le à investir dans un REER. Le montant maximal de la cotisation pourra vous sembler minime – seulement 18 % du revenu qu'il aura tiré de son emploi d'été ou d'un emploi qu'il aura occupé à temps partiel, plus la surcotisation à vie de 2 000 \$ à laquelle il a droit s'il a célébré son 18^e anniversaire au cours de l'année précédente (voir 3.3.4). Toutefois, les fonds investis dans le REER s'accumuleront en franchise d'impôt et s'accroîtront de façon importante au fil des ans. Par exemple, si, chaque

année à compter de son 16^e anniversaire, votre enfant investit 1 000 \$ dans son REER, il aura un REER d'une valeur de 13 972 \$ (en supposant un taux de rendement annuel cumulatif de 6 %) au début de l'année au cours de laquelle il atteindra l'âge de 26 ans; lorsqu'il aura 30 ans, son REER s'établira à 24 673 \$; et, s'il verse une cotisation de 1 000 \$ par année jusqu'à ce qu'il atteigne l'âge de 65 ans, son REER aura une valeur d'environ 273 000 \$. Étant donné que les principes discutés au point 1.1.4 s'appliquent également ici, assurez-vous d'avoir mis en place une stratégie de placement pour vos enfants et leur REER. Vous pouvez même les encourager à s'engager dans leur éducation financière.

Encouragez vos enfants à investir l'argent qu'ils gagnent.

Le chapitre 5 traite d'options de fractionnement du revenu avec les enfants. Ces stratégies peuvent réduire substantiellement le fardeau fiscal pour l'ensemble de votre famille et aider votre enfant à devenir autonome financièrement.

1.2.3 Achat d'une résidence

Si vous êtes locataire plutôt que propriétaire de votre résidence, vous pourriez bien rater une occasion de placement. L'achat d'une maison peut vous protéger contre l'inflation en plus d'être un mécanisme intéressant d'épargne-retraite ainsi qu'une stratégie efficace en matière d'économies d'impôt, comme l'explique la section 6.5.2. Si vous êtes propriétaire d'une résidence que vous vendez à profit, le gain est habituellement exonéré d'impôt, à condition de l'avoir utilisée comme résidence principale aux fins de l'impôt sur le revenu et d'en avoir correctement déclaré la disposition.

Par conséquent, si vous pouvez vous permettre d'acheter une résidence, vous ne devriez généralement pas prendre de logement à bail. Toutefois, étant donné que les prix des maisons ont récemment atteint des sommets historiques dans certains marchés, vous pourriez avoir intérêt à demeurer locataire pendant un certain temps si vous vous attendez à ce que les prix diminuent dans votre région. Si vous êtes locataire et que vous épargnez en vue d'acheter une résidence, songez à déménager dans un logement dont le loyer est moins élevé afin d'économiser davantage pour accroître votre versement initial. Il est toujours préférable d'utiliser son argent pour rembourser une hypothèque; hâtez-vous, votre santé financière ne pourra que s'améliorer! Nous présentons ci-dessous quelques conseils de planification fiscale et d'autres commentaires qui seront utiles à l'acheteur éventuel d'une résidence.

Pensez à utiliser les fonds de votre REER comme versement initial à l'achat de votre première résidence aux termes du Régime d'accession à la propriété.

Si vous faites l'acquisition d'une première maison, vous pourriez être admissible à un crédit d'impôt de 15 % d'un montant pouvant aller jusqu'à 5 000 \$ de vos coûts (voir 2.7.3).

Si vous y êtes admissible, le Régime d'accession à la propriété peut vous permettre d'avoir accès à des liquidités assez

importantes en vue de financer votre versement initial. Si vous économisez en vue d'acheter une première résidence, songez à utiliser votre REER comme mécanisme d'épargne; si vous remplissez les conditions d'admissibilité du Régime d'accession à la propriété dont il est question à la section 3.3.6, vous pouvez généralement retirer jusqu'à 35 000 \$ de votre REER, sous forme d'emprunt, pour acheter ou construire une maison sans que le retrait soit considéré comme un revenu aux fins fiscales. Toutefois, vous devrez rembourser l'emprunt, sans intérêt, dans les 15 années suivantes à compter de la deuxième année suivant celle du retrait.

Si vous avez l'intention de retirer des fonds de votre REER aux termes du Régime d'accession à la propriété, envisagez de verser votre cotisation annuelle au moins 90 jours avant de retirer les fonds; de cette manière, vous pourrez toujours déduire le montant de la cotisation. Si vous comptez sur votre REER pour constituer un revenu de retraite, n'oubliez pas de calculer la baisse du revenu qui se serait autrement accumulé en franchise d'impôt, du fait que vous retirez maintenant une tranche importante de fonds, que vous ne rembourserez que dans les 15 prochaines années. Veuillez vous reporter à la section 3.3.6 pour plus de détails sur le Régime d'accession à la propriété.

Si vous avez une hypothèque, envisagez d'augmenter la fréquence de vos paiements hypothécaires afin de réduire le total des intérêts que vous verserez pendant la durée de votre hypothèque. Augmenter la fréquence de vos versements hypothécaires ne veut pas nécessairement dire que vous devrez déboursier plus d'argent que vous ne le faites actuellement. Voici pourquoi : calculez le montant que vous voulez ou pouvez payer chaque mois et multipliez ce montant par 12. Vous obtiendrez le montant de votre paiement annuel. Divisez ce montant par 52 pour obtenir votre versement hypothécaire hebdomadaire. Vos versements hypothécaires seront identiques pour l'année, mais la fréquence plus élevée aura pour effet de réduire le capital de votre hypothèque plus rapidement ainsi que d'abaisser le total des intérêts.

Un autre moyen de réduire les intérêts consiste à garder les versements hypothécaires au même niveau lorsque vous renouvez votre hypothèque, même si les intérêts ont baissé. De plus, chaque fois que vous renouvez votre hypothèque, vous pouvez augmenter votre versement selon vos moyens; vous serez surpris des économies que vous réaliserez à la longue en cotisant un montant supplémentaire de 50 \$ ou de 100 \$.

Augmentez la fréquence de vos paiements hypothécaires afin de réduire vos intérêts hypothécaires.

1.2.4 Résidences secondaires

L'achat d'une maison de campagne, d'un chalet de ski ou d'une copropriété divise vous donnera, à vous et à votre famille, de nombreuses années de

plaisir. Pour une foule de raisons, les résidences secondaires peuvent également constituer un placement sûr. Vous pourriez économiser en frais de vacances pour votre famille. Vous pouvez même facilement compenser certains frais d'exploitation en louant la propriété lorsque votre famille ne l'utilise pas. Aussi longtemps que la demande pour les belles résidences secondaires demeurera stable, la valeur de votre résidence secondaire pourrait s'accroître substantiellement pendant la période où vous en serez propriétaire.

Que vous ayez l'intention de vendre votre propriété dans l'avenir ou de la garder dans la famille, rappelez-vous que l'impôt sur les gains en capital (voir 6.2.1) peut s'appliquer sur la différence entre le coût de la propriété lorsque vous l'avez acquise, majoré du coût de toute amélioration lui ayant été apportée, et sa juste valeur marchande lorsque vous la vendez ou au moment de votre décès (ou du décès de votre conjoint). Plus la période au cours de laquelle vous avez détenu la propriété est longue, plus le gain sera vraisemblablement élevé.

Planifiez en vue de réduire au minimum l'impôt sur les gains en capital à la vente d'une résidence secondaire.

Pour éviter de laisser vos survivants avec une facture d'impôt qu'ils pourraient devoir financer en vendant la propriété, songez à souscrire une police d'assurance-vie d'un montant suffisant pour financer les impôts qui s'appliqueront à votre décès. Vous pouvez peut-être protéger de l'impôt une partie du gain obtenu à la vente de la propriété à la suite de votre décès (ou du décès de votre conjoint) en vertu de l'exemption pour résidence principale (voir 6.5.2). Vous pourriez peut-être protéger vos gains en capital futurs contre l'impôt en transférant la propriété à l'un de vos enfants ou à une fiducie familiale (voir 6.5.2 et 21.5.4). Tenez également compte des propos de nature plus générale dont il est question au chapitre 21 concernant la planification successorale.

Si vous êtes un résident du Canada et si vous possédez une résidence secondaire aux États-Unis, l'effet combiné de l'impôt successoral américain et de l'impôt sur le revenu canadien pourrait entraîner un fardeau fiscal énorme pour votre succession. La convention fiscale entre le Canada et les États-Unis pourrait alléger le fardeau de la double imposition, mais, comme le mentionne la section 19.4, une planification fiscale assez complexe pourrait s'imposer et vous devriez demander conseil à un fiscaliste.

Il est important de faire le suivi du prix de base rajusté de votre résidence secondaire et des améliorations qui y ont été apportées, peu importe qu'elle soit située au Canada ou aux États-Unis (voir 6.2.1).

1.3 Préservez la sécurité financière de votre famille

Des circonstances imprévues peuvent retarder ou bouleverser la réalisation de vos objectifs financiers. Votre plan financier familial doit inclure des

mesures visant à gérer le risque et à protéger la sécurité financière de votre famille.

1.3.1 Disposez-vous d'une marge de crédit ou d'un fonds d'urgence?

L'environnement commercial actuel ne vous permet pas de compter sur un emploi à vie. Outre l'effet sur les liquidités, une perte d'emploi peut également influencer sur les avantages sociaux et le régime de retraite fournis par l'entreprise. En règle générale, vous devriez disposer d'un fonds d'urgence suffisant pour parer à la perte d'un emploi pendant une période de six mois à un an. Les Obligations d'épargne du Canada, les fonds du marché monétaire ou les bons du Trésor et les certificats de placement garanti encaissables sont des instruments adéquats pour constituer des réserves en cas d'urgence.

Créez un fonds d'urgence ou obtenez une marge de crédit.

Un autre moyen de créer un fonds d'urgence consiste à établir une marge de crédit auprès de votre institution financière. Assurez-vous de ne l'utiliser qu'en cas de nécessité absolue étant donné que les frais d'intérêt ne sont pas déductibles aux fins de l'impôt sur le revenu et que vous devrez les payer selon les modalités de la marge de crédit.

1.3.2 Disposez-vous de garanties suffisantes en matière d'assurance?

Examinez vos besoins en matière d'assurance avec vos conseillers financiers afin de déterminer les montants et les formes de garanties d'assurance dont vous avez besoin dans divers domaines, y compris en cas de perte matérielle, de décès, d'invalidité, de maladie, de responsabilité personnelle et de crise de liquidités.

L'examen de votre planification financière devrait tenir compte de vos besoins en matière d'assurance-vie. En cas de décès, l'assurance-vie peut devenir un facteur essentiel de revenu de remplacement pour les personnes à votre charge et pour financer l'impôt de votre succession et autres obligations.

Assurez-vous d'avoir des garanties d'assurance adéquates et un testament à jour.

L'assurance-vie joue plusieurs autres rôles importants en matière de planification successorale. La section 21.7 traite de la planification fiscale et d'autres questions relatives à l'assurance-vie.

Votre aptitude à gagner un revenu, comme employé d'une entreprise ou comme travailleur autonome, constitue l'un de vos actifs les plus précieux. Examinez vos besoins en assurance-invalidité et en assurance contre les maladies graves; si vous devenez invalide, les conséquences financières peuvent être désastreuses. La plupart des polices d'assurance-invalidité offrent un revenu à peine supérieur aux frais de subsistance de base. À long terme, vous pourriez vous retrouver privé des fonds nécessaires pour votre retraite, étant donné que le versement des rentes d'invalidité prend habituellement fin à 65 ans.

Assurez-vous également de détenir des garanties d'assurance suffisantes pour vous protéger contre une perte financière importante en raison de dommages à votre résidence, votre automobile ou autres biens personnels, ou même de leur destruction. Sans garantie adéquate, le traumatisme émotionnel découlant de telles pertes pourrait être aggravé par les dommages irréversibles que pourraient subir les finances familiales. Compte tenu des fonctions que vous occupez ou des circonstances, vous devriez également évaluer vos besoins au titre d'autres formes d'assurance, par exemple assurance-maladie, assurance commerciale, assurance responsabilité professionnelle ou assurance à l'intention des dirigeants.

1.3.3 Votre testament est-il à jour?

Est-ce que les membres de votre famille et vous-même avez pris le temps de réviser vos testaments depuis les deux dernières années, ou votre situation familiale a-t-elle changé? Vos testaments sont-ils structurés d'une manière efficace sur le plan fiscal? Rappelez-vous que si vous décédez *intestat* (sans avoir rédigé un testament), vos biens seront distribués selon les lois provinciales, peut-être d'une manière différente de celle que vous auriez souhaitée. Veillez à consulter un avocat ou un notaire qui sera en mesure de vous assurer de la validité juridique de votre testament et de confirmer qu'il reflète avec exactitude vos volontés. Vous devriez également consulter un fiscaliste pour réduire l'impôt éventuel sur votre succession, notamment les frais d'homologation et l'impôt successoral américain.

Reportez-vous à la section 21.2 pour plus de détails sur le rôle que joue le testament dans la planification d'une distribution méthodique de votre succession et de l'économie d'impôts au décès.

1.3.4 Détenez-vous une procuration ou un mandat?

Une procuration (ou un mandat) relative aux biens vous permet de désigner une personne qui se chargera de vos affaires financières si vous êtes frappé d'incapacité en raison d'une maladie ou d'une blessure. Si vous n'avez pas l'un ou l'autre de ces documents et qu'un tel événement se produit, le curateur public de la province peut se charger du contrôle de vos finances, ce qui pourrait limiter la capacité de votre famille à avoir accès à vos ressources financières.

La procuration relative aux biens est le document dans lequel vous désignez la personne qui prendra des décisions au sujet de vos soins de santé, de votre logement et d'autres aspects de votre vie personnelle si vous devenez mentalement incapable de prendre ces décisions.

Une procuration (ou un mandat) est habituellement limitée aux décisions concernant vos soins de santé, vos biens et vos finances. Dans certaines provinces (y compris en Ontario et au Québec), vous pouvez aussi désigner différentes personnes qui prendront les décisions qui s'imposent concernant vos biens, vos soins de santé et les traitements médicaux requis.

Comme dans le cas de votre testament, votre procuration ne devrait être préparée qu'après avoir obtenu l'avis de professionnels – envisagez de les faire préparer en même temps.

Envisagez de dresser une procuration.

Veillez prendre note qu'une procuration (ou un mandat) n'est valide que de votre vivant. À votre décès, votre testament s'y substitue et votre liquidateur gèrera alors les affaires de votre succession.

Un changement dans votre situation personnelle pourrait nécessiter la modification de votre procuration; nous vous conseillons de la revoir de façon périodique.

Dans certains cas, avoir recours à une fiducie peut s'avérer aussi efficace qu'utiliser une procuration (voir 21.5.4).

1.4 Le choix de vos conseillers professionnels

La planification financière couvre un large champ d'application, et vous pourriez avoir besoin de conseils de professionnels possédant une expertise dans différents secteurs. Pour certaines décisions financières, cela vaut le coup d'investir pour obtenir des conseils professionnels, que ce soit d'un comptable, d'un avocat, d'un notaire, d'un fiscaliste, d'un courtier d'assurances, d'un conseiller en placement ou d'un conseiller financier personnel. Et, dans certains domaines de planification financière, notamment la planification successorale, il est essentiel d'obtenir des conseils professionnels sur les plans juridique et fiscal.

Compte tenu de ce qui est en jeu – les finances de votre famille –, prenez le temps de « magasiner » afin de choisir des conseillers qui sont compétents et chevronnés dans leur domaine et avec qui vous vous sentez à l'aise. Lorsque vous rencontrez des conseillers éventuels, quel que soit leur domaine de compétence, assurez-vous d'aborder les sujets suivants :

« Magasinez » avant de choisir vos conseillers financiers et vos conseillers en placement.

- Demandez des références de clients, préférablement trois ou quatre, dont la situation ressemble à la vôtre.
- Posez des questions sur la formation du professionnel, ses compétences et son degré d'expérience.
- Demandez au conseiller s'il est membre de réseaux de spécialistes et d'associations professionnelles afin de connaître les ressources auxquelles il a accès.
- Assurez-vous de comprendre la formule des honoraires et la façon dont le conseiller est rémunéré.
- Méfiez-vous des conseillers qui pourraient avoir comme but de vous vendre des placements, des abris fiscaux, de l'assurance ou tout service autre que des conseils indépendants.

L'importance de vos besoins en matière de services-conseils dépend principalement de la complexité de vos affaires et de votre connaissance en matière de questions financières. Vous tirerez meilleur parti des honoraires que vous versez à vos conseillers si vous prenez le temps de vous renseigner d'abord. Après tout, il s'agit de votre argent, et c'est à vous qu'il incombe de veiller à ce qu'il fasse l'objet d'une bonne gestion et fructifie.

Si vous avez un conjoint, assurez-vous de lui présenter vos conseillers puisqu'il aura à traiter avec eux en cas de décès ou d'invalidité. Vous avez également intérêt à conserver dans un endroit précis, par exemple avec votre testament et votre liste d'actifs, une liste à jour des noms et des numéros de téléphone de vos conseillers.