

Aider ses enfants

Septembre 2020

De nos jours, compte tenu du climat économique actuel et de la pandémie de COVID-19, si de nombreux parents d'enfants adultes peuvent avoir l'impression que leurs finances sont relativement en bon ordre, ils sont peut-être préoccupés par leurs enfants adultes et par la capacité de ceux-ci à subvenir à leurs besoins en cette période d'incertitude sans précédent. Aider ses enfants relève de l'instinct parental, et si vous en avez les moyens, vous voudrez certainement le faire. Toutefois, n'oubliez pas de le faire avec prudence afin d'éviter toute répercussion sur votre retraite, votre planification successorale ou votre situation fiscale. Cet article explore des façons d'aider efficacement vos enfants adultes tout en gardant votre propre plan de gestion de patrimoine en ordre.

Si bien des parents de jeunes adultes estiment avoir atteint la réussite financière ou être en voie de l'atteindre, dans de nombreux cas, ils craignent qu'il en aille autrement de leurs enfants si ceux-ci ne comptent que sur eux-mêmes. Cette préoccupation trouve en grande partie sa source dans la conjoncture économique à laquelle les jeunes adultes sont confrontés aujourd'hui : chômage relativement élevé, logements coûteux, dettes d'études considérables et sous-emploi chez les jeunes adultes (notamment en raison du fait qu'ils sont incapables de trouver des emplois dans leur domaine d'études). Reconnaissons des sacrifices faits par leurs propres parents pour les aider, de nombreux parents de jeunes adultes croient qu'ils ont l'obligation de « donner au suivant » en aidant leurs enfants à réussir.

Mais cet engagement suscite beaucoup d'inquiétude chez ces parents, car il y a une limite à l'aide qu'ils peuvent apporter à leurs enfants. Quelles conséquences auront les décisions que prennent ces parents aujourd'hui sur leur propre avenir financier et leur désir d'atteindre un niveau d'aisance et de le conserver? Dans quelle mesure la « Banque du père et de la mère » (la « Banque familiale ») peut-elle répondre aux besoins financiers de chaque membre de la famille et permettre aux parents de poursuivre leurs propres objectifs financiers et de retraite?

Aider ses enfants

Les parents toujours actifs considèrent probablement que de petits dons en argent n'ont guère de conséquences. Mais la situation est différente s'il s'agit de verser une allocation de 500 \$ par mois à un enfant pour l'aider à payer son forfait de téléphone cellulaire, son

accès à Internet et ses factures de cartes de crédit. Cela représente 6 000 \$ par année, un montant qui peut avoir une incidence notable sur l'accumulation de l'épargne-retraite. Un parent de 50 ans qui, chaque année, verserait 6 000 \$ dans un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) pourrait y avoir accumulé presque 140 000 \$ de plus à l'âge de 65 ans, en supposant un taux de croissance annuel de 6 %. Cela représenterait environ 260 000 \$ de revenu de retraite supplémentaire avant impôt en provenance d'un fonds enregistré de revenu de retraite (FERR).

Bien que les parents s'attendent à devoir aider leurs enfants jusqu'à ce qu'ils soient indépendants financièrement ou atteignent la capacité financière nécessaire, ils doivent mesurer les coûts à long terme que peut entraîner un tel engagement. Voilà un aspect particulièrement important à comprendre, car la Banque familiale est une ressource limitée qui dépend de la capacité des parents à toucher un revenu servant à la renflouer chaque fois qu'il y a une ponction.

S'assurer d'avoir un plan financier

Il est important de ne pas couper brusquement les vivres à un enfant adulte qui s'est habitué à un certain niveau de soutien financier. On a intérêt à en parler ouvertement avec lui; plusieurs conversations seront peut-être nécessaires pour établir les attentes pour l'avenir. Il faut que tous les membres de la famille comprennent que la Banque familiale est une ressource limitée qui, en fin de compte, vise à subvenir aux besoins des parents et les aider à atteindre leurs objectifs financiers.

Afin de déterminer le montant nécessaire à l'atteinte des objectifs financiers tels que le financement de la retraite, il faut établir un

plan exhaustif de gestion du patrimoine. La préparation d'un plan financier qui tiendra compte de toutes les ressources financières disponibles et de tous les objectifs financiers est une première étape importante. Votre planificateur financier de BMO peut vous aider par rapport à ce processus.

Une fois que les parents ont pris en compte leurs besoins de retraite et qu'ils sont en voie de les satisfaire, ils peuvent prendre en considération les intérêts des autres membres de la famille, y compris ceux de leurs enfants adultes et de leurs parents vieillissants. Les membres de la famille qui s'attendent à recevoir une aide financière doivent comprendre qu'elle aura une incidence sur le régime de retraite des parents si les finances sont serrées et en parler ouvertement permettra d'avoir un nouvel éclairage sur la question. Cette discussion est particulièrement importante si les parents prévoient qu'une aide financière prolongée risque d'épuiser leur épargne-retraite au point où ils devront à leur tour eux-mêmes compter sur leurs enfants pour subvenir à leurs besoins.

Enseigner la gérance financière

C'est peut-être tout simplement parce que les parents n'ont pas suffisamment parlé d'argent avec leurs enfants que ceux-ci comptent sur la Banque familiale. Pour comprendre les rouages des finances personnelles, les enfants doivent apprendre à faire un budget et prendre l'habitude d'économiser et d'investir avant de dépenser. Cette leçon les aidera à apprendre comment vivre selon leurs moyens, plutôt que de toujours chercher des moyens de financer un mode de vie extravagant. Les parents qui donnent l'exemple en matière de gestion financière et font ce qu'ils prônent pourront mieux réussir à inculquer de bonnes habitudes à leurs enfants. Cela pourrait comprendre ce qui suit :

- Épargner en vue d'atteindre un objectif précis, comme le financement d'études postsecondaires au moyen d'un régime enregistré d'épargne-études (REEE), est une bonne façon pour les parents de montrer à un enfant qu'il est avantageux d'établir un budget en prévision de l'avenir, en particulier parce que les enfants qui entreprennent des études postsecondaires sont les bénéficiaires directes de ces régimes. Et puisque les subventions du gouvernement fédéral, et potentiellement celles du gouvernement provincial, viennent s'ajouter aux les cotisations au REEE, cela pourrait aider les fonds de ces régimes à croître plus rapidement.
- Un régime enregistré d'épargne-invalidité (REEI) est un régime axé sur les avantages fiscaux pour encourager les parents, les membres de la famille et d'autres personnes à épargner pour la sécurité financière à long terme d'un bénéficiaire admissible au crédit d'impôt pour personnes handicapées (CIPH) du gouvernement fédéral. Une autre option d'épargne visant à assurer le maintien des prestations d'invalidité du bénéficiaire handicapé est une fiducie entièrement

discretionnaire en ce qui a trait aux versements du revenu et du capital (aussi appelée « fiducie de type Henson »), qui peut être entre vifs ou testamentaire.

- Étant donné qu'on a de moins en moins recours à l'argent liquide, l'idée voulant que l'on ne dépense que ce que l'on a dans son portefeuille n'est plus d'actualité. Pour renforcer ce concept auprès des jeunes enfants, on peut leur offrir une carte-cadeau d'un certain montant qu'il pourra utiliser à son magasin préféré lors d'occasions spéciales. Dans la mesure où le montant est peu élevé et où les parents peuvent veiller à ce que l'enfant n'oublie pas qu'il a une telle carte ou ne la perde pas, ce cadeau pourra lui permettre d'apprendre très tôt à se fixer un budget et à ne dépenser que jusqu'à concurrence d'un certain montant (comprenant les taxes).

Les avantages d'un compte d'épargne libre d'impôt

Un compte d'épargne libre d'impôt (CELI) est très avantageux sur le plan fiscal et permet aux parents de développer le potentiel de la Banque familiale de façon à atteindre leurs objectifs financiers. Bien que le montant qu'on peut déposer chaque année dans un CELI soit limité, les revenus qu'il génère ne sont généralement pas assujettis à l'impôt au Canada. En outre, les fonds peuvent être versés à un enfant adulte pour lui permettre de contribuer à son propre CELI, sous réserve de son propre plafond de cotisation. Puisque le revenu gagné dans le CELI est exonéré d'impôt et n'est pas assujéti aux règles d'attribution, le CELI constitue un outil de fractionnement du revenu simple et efficace ainsi qu'un moyen d'aider les enfants adultes à se constituer un bas de laine.

Fractionnement du revenu

S'il y a suffisamment de fonds dans la Banque familiale pour que tous les membres de la famille puissent atteindre leurs objectifs, une autre stratégie de fractionnement du revenu supplémentaire (autre qu'un CELI) pourra contribuer à en accroître les avantages pour les enfants et les parents à charge. Grâce à une fiducie familiale ou à un prêt à taux prescrit soigneusement documenté, l'impôt à payer pourra en toute légitimité être calculé à partir du revenu des personnes ayant les plus faibles taux d'imposition. Grâce à une telle stratégie, il est possible que les membres de la famille disposent de plus d'argent une fois l'impôt prélevé afin de répondre à leurs besoins. D'autres stratégies efficaces pourraient comprendre l'utilisation d'un « gel successoral » pour transférer la croissance future de votre entreprise à la génération suivante, ou des dons aux enfants leur permettant d'acquérir des placements qui pourraient générer un revenu ou des gains en capital (sous réserve de l'application possible des règles d'attribution ou de l'« impôt sur le revenu fractionné »). Cette stratégie s'opère habituellement par l'intermédiaire d'une structure de fiducie.

Laisser un héritage d'aisance financière

Certains parents ignorent à quel point leurs enfants dépendent d'eux financièrement, et, par conséquent, ils ne subviennent pas suffisamment à leurs besoins dans leurs plans successoraux jusqu'au décès des deux conjoints. Résultat : le conjoint survivant a de la difficulté à gérer ses propres besoins tout en soutenant financièrement ses enfants (ou ceux d'une précédente union). Les plans successoraux doivent offrir un soutien adéquat aux personnes à charge afin d'assurer une transition en douceur pour le conjoint survivant, en particulier dans le contexte des familles recomposées. Souscrire une police d'assurance est un moyen d'ajouter à la Banque familiale des fonds qui permettront de subvenir aux besoins de la famille. Une police d'assurance conjointe souscrite par les deux conjoints est une bonne option. Advenant le décès d'un conjoint, un montant forfaitaire non imposable est versé au conjoint survivant, ce qui augmente son revenu ou lui permet d'aider financièrement ses enfants aux prises avec des problèmes financiers. De plus, l'assurance vie est un excellent outil pour répartir équitablement un héritage entre les enfants, car il est possible qu'un ou plusieurs d'entre eux aient reçu une partie de leur héritage du vivant des parents. Songez également à l'assurance « en cascade », en vertu de laquelle un parent ou un grand-parent peut souscrire une police d'assurance au nom d'un enfant ou d'un petit-enfant, assurant ainsi une valeur de rachat importante au fil du temps, à mesure que les fonds croissent à l'abri de l'impôt et que le produit est versé à l'abri de l'impôt au moment du décès. Plus l'enfant est jeune, moins les coûts sont élevés et sa santé ne pourra jamais être meilleure. Si la police est souscrite génération après génération, elle permet de transmettre le patrimoine d'une génération à la suivante d'une manière très rentable et avantageuse sur le plan fiscal.

Maintenant ou plus tard?

Même si la Banque familiale est bien approvisionnée et qu'elle permet de soutenir financièrement les enfants adultes, il faut comprendre que cette décision réduira le montant disponible pour couvrir des dépenses indéterminées mais probables, telles que celles encourues pour les soins de santé et les soins de longue durée qui viennent avec l'âge.

Comment faire des dons aux enfants

Si vous avez décidé de faire un don à un ou à plusieurs de vos enfants, vous devez tenir compte de nombreuses questions avant de le faire. C'est particulièrement important si votre enfant est lié avec quelqu'un et que vous voulez vous assurer que le don « reste dans la famille ».

Ainsi, dans les villes où les coûts de logement sont élevés, de nombreux parents choisissent d'aider leurs enfants adultes en leur faisant don d'importantes sommes forfaitaires qui leur permettent d'effectuer la mise de fonds sur l'achat d'une maison. Ces transferts représentent souvent une forme d'héritage anticipé qui a aidé de nombreux jeunes adultes à accéder au marché concurrentiel de l'immobilier urbain. La prudence est de mise toutefois; tout transfert à un enfant peut devenir un bien qui devra être partagé avec son conjoint advenant la rupture de leur relation. Pour vous protéger contre cette situation, vous pourriez envisager de prêter les fonds à votre enfant et à son époux ou conjoint de fait, et d'enregistrer le prêt comme prêt hypothécaire sur le titre de propriété de la maison. Cette stratégie comporte de nombreuses nuances fiscales et juridiques, et il faut demander l'avis de professionnels, surtout pour s'assurer que les fonds sont protégés en cas de rupture de la relation. S'il est bien structuré, ce prêt peut également être protégé contre les créanciers de l'enfant.

Si l'option ci-dessus n'est pas possible, ou si les fonds ne sont pas utilisés pour l'achat d'une maison, d'autres stratégies de protection des fonds comprennent la conclusion d'un acte de donation avant de remettre le don ou l'obligation faite à votre enfant de conclure un contrat de mariage ou de cohabitation avant de lui remettre les fonds.

Demander conseil

Vous devez discuter de votre situation avec un planificateur financier, lequel sera en mesure de travailler avec vous et d'autres professionnels pour dresser un plan financier personnalisé. Vous aurez une plus grande tranquillité d'esprit en ayant recours à un planificateur financier de BMO pour atteindre l'aisance financière à laquelle vous aspirez pour vous et votre famille.



Pour en savoir plus, adressez-vous à votre professionnel en services financiers de BMO.



Cette publication de BMO Gestion privée est présentée à titre informatif seulement; elle n'est pas conçue ni ne doit être considérée comme une source de conseils professionnels. Son contenu provient de sources considérées comme fiables au moment de sa publication, mais BMO Gestion privée ne peut en garantir ni l'exactitude ni l'exhaustivité. Pour obtenir des conseils professionnels concernant votre situation personnelle ou financière, adressez-vous à votre représentant de BMO. Les commentaires émis dans cette publication n'ont pas pour but de constituer une analyse définitive des conditions d'application de l'impôt ni des lois sur les fiducies et les successions. Ce sont des commentaires de nature générale, et nous recommandons au lecteur d'obtenir des conseils professionnels sur la situation fiscale qui lui est propre.

BMO Gestion privée est un nom de marque du groupe d'exploitation qui comprend la Banque de Montréal et certaines de ses sociétés affiliées offrent des produits et des services de gestion privée. Les produits et les services ne sont pas tous offerts par toutes les entités juridiques au sein de BMO Gestion privée. Les services bancaires sont offerts par l'entremise de la Banque de Montréal. Les services de gestion de placements, de planification de patrimoine, de planification fiscale et de planification philanthropique sont offerts par BMO Nesbitt Burns Inc. et BMO Gestion privée de placements inc. Si vous êtes déjà un client de BMO Nesbitt Burns Inc., veuillez communiquer avec votre conseiller en placement pour obtenir plus de précisions. Les services de garde de valeurs ainsi que les services successoraux et fiduciaires sont offerts par la Société de fiducie BMO. Les entités juridiques de BMO Gestion privée n'offrent pas de conseils fiscaux. La Société de fiducie BMO et BMO Banque de Montréal sont membres de la Société d'assurance-dépôts du Canada.

^{MD} Marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.