

LE NAVIGATEUR

LA STRATÉGIE DU PRÊT ENTRE CONJOINTS

Recourir à un prêt entre conjoints pourra s'avérer très avantageux au plan fiscal lorsque la stratégie est exécutée et gérée adéquatement. Lorsque vous envisagez la stratégie de prêt entre conjoints, il est primordial que vous compreniez les responsabilités associées avec l'établissement d'un tel prêt et que vous considériez attentivement toutes les recommandations qui vous seront communiquées afin que la stratégie demeure fructueuse à long terme.

Le contenu de cet article est destiné à des fins d'information seulement et ne doit pas être considéré comme constituant des conseils fiscaux ou juridiques. Il est essentiel que vous vous adressiez à un fiscaliste qualifié avant d'agir sur toute information incluse dans cet article. Ce faisant, vous aurez l'assurance que votre situation aura été dûment considérée et que toute action entreprise le sera en fonction de la législation en vigueur.

LA STRATÉGIE

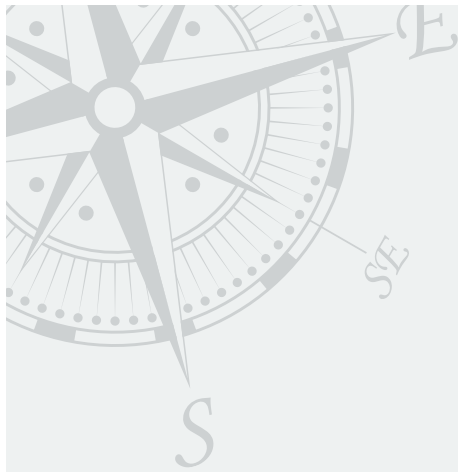
La stratégie du prêt entre conjoints est destinée à transférer des revenus futurs de placement du conjoint au revenu le plus élevé au conjoint au revenu le plus bas, et ce, afin de tirer profit du taux marginal d'impôt moindre de ce dernier. Pour ce faire, le conjoint au revenu supérieur prêtera des fonds à son conjoint au revenu inférieur. Celui-ci utilisera ensuite les fonds empruntés à des fins d'investissement pour produire un revenu de placement. Transférer ainsi le revenu de placement au conjoint au revenu inférieur entraînera des économies d'impôt annuelles pour la famille et aidera le conjoint au revenu inférieur à accumuler des fonds pour la retraite ou permettra aux deux conjoints de réaliser leurs autres objectifs financiers.

Pourquoi le conjoint au revenu le plus élevé n'effectuerait-il pas tout simplement un don au conjoint au revenu le plus bas, plutôt que de se donner la peine de procéder à un prêt à son conjoint ? Si le conjoint au revenu inférieur ne versait pas une contrepartie adéquate au conjoint au revenu supérieur pour l'utilisation de ces fonds, tout revenu de placement produit par ceux-ci serait alors attribué au conjoint au revenu le plus élevé. Pour éviter qu'il en soit ainsi, le conjoint au revenu le plus faible devra payer un intérêt annuel sur le prêt au conjoint prêteur. L'intérêt versé devra être au moins égal au taux d'intérêt prescrit par l'Agence du revenu du Canada (ARC) et en vigueur au moment où le prêt est effectué. De plus, cet intérêt devra être versé annuellement au plus tard dans les 30 jours suivant la fin de

l'année. Autrement, tout revenu actuel et futur sera attribué au conjoint prêteur et cette stratégie de fractionnement de revenu sera vouée à l'échec.

Pour mettre en pratique cette stratégie, le conjoint au revenu le plus élevé effectue un prêt à vue au conjoint au revenu le plus bas. Ce prêt à vue est consigné dans un billet à ordre signé par les deux conjoints. Ce billet pourra indiquer une période spécifique pour le prêt ou celui-ci pourra demeurer en cours tant que les deux conjoints seront vivants. Par ailleurs, les prêts viagers devront être renouvelés au besoin, afin que la caractéristique de remboursement sur demande du prêt demeure en vigueur. Pour plus amples renseignements, demandez à votre conseiller la trousse sur les Conventions de prêt et billets à ordre payables sur demande. Il est





Les prêts viagers
devront être renouvelés
au besoin, afin que
la caractéristique de
remboursement sur
demande du prêt
demeure en vigueur.

important que vous consultiez votre conseiller juridique afin qu'il revoie ces documents légaux.

LES ÉTAPES DE BASE POUR METTRE EN OEUVRE UNE STRATÉGIE DE PRÊT ENTRE CONJOINTS

1^{re} étape – Identifiez les actifs non enregistrés potentiels.

Déterminez quels sont les actifs actuellement exposés au taux marginal d'imposition le plus élevé du conjoint au revenu supérieur qui pourraient bénéficier de cette stratégie. Il pourrait s'agir de fonds accumulés au fil du temps dans un compte non enregistré assujéti à l'impôt, ou d'une rentrée d'argent inattendue comme un héritage ou le produit de la vente d'une entreprise. Si ces actifs non enregistrés n'étaient pas liquides, convertissez en argent ceux que vous choisissez pour mettre en pratique la stratégie. Cette conversion pourrait entraîner des gains ou des pertes en capital. Vous pourriez aussi décider de consolider vos actifs non enregistrés détenus dans d'autres institutions en faisant appel à votre conseiller, et ce, afin de financer le prêt à vue.

2^e étape – Prêtez de l'argent à votre conjoint.

Pour mettre en œuvre la stratégie, le conjoint dont le revenu est le plus élevé doit consentir un prêt à vue au conjoint dont le revenu est le moins élevé. Le prêt est garanti par un billet à ordre et une convention de prêt en établit les conditions. Il est essentiel que vous consultiez un conseiller juridique qualifié pour la rédaction de ces documents. Le prêt constitue un arrangement privé entre vous et votre conjoint, et toute documentation légale devra être conservée par votre avocat ou sauvegardée en toute sécurité à la maison.

Il est recommandé que le prêt soit consenti et reçu par des comptes personnels. Le conjoint au revenu le plus élevé prêtera ainsi des fonds déposés

dans un compte personnel en son nom au compte personnel du conjoint au revenu le plus bas. Des comptes conjoints ne devraient pas être utilisés. Il en est ainsi afin que le prêt et le revenu de placement puissent faire l'objet d'un suivi à des fins de déclaration de revenu. Pour y arriver, il est possible qu'on devra ouvrir de nouveaux comptes distincts et non enregistrés au nom, d'une part, du conjoint au revenu supérieur, et, d'autre part, au nom du conjoint au revenu inférieur.

3^e étape – Votre conjoint constitue un portefeuille.

Le conjoint au revenu le moins élevé investit le montant total du prêt dans un portefeuille à son propre nom. Pour profiter de cette stratégie, le portefeuille doit être conçu de façon à produire un revenu annuel qui excède le taux d'intérêt prescrit pour le prêt par l'ARC.

4^e étape – Effectuez des versements d'intérêt annuels.

Le conjoint au revenu le plus bas doit verser les intérêts annuels prévus à la convention de prêt au conjoint au revenu le plus élevé au plus tard dans les 30 jours suivant la fin de l'année. L'intérêt total exigible devra être versé pour que la stratégie demeure valable. Tout manquement à cette règle pourrait faire en sorte que tout revenu de placement gagné sera attribué à des fins fiscales au conjoint au revenu le plus élevé. L'intérêt doit être versé au taux indiqué dans la convention de prêt, lequel pourra être égal au taux d'intérêt minimum prescrit par l'ARC au moment où le prêt est effectué. Si le taux prescrit par l'ARC augmentait dans le futur, le taux du prêt resterait au taux prescrit qui était en vigueur lorsque le prêt a été consenti. Pour que le conjoint emprunteur puisse déduire l'intérêt versé dans la même année que celle au cours de laquelle il aurait à verser des impôts sur le revenu de placement, l'intérêt devra avoir été payé avant le 31 décembre.

Le conjoint au revenu le plus bas doit verser les intérêts annuels au conjoint au revenu le plus élevé au plus tard dans les 30 jours suivant la fin de l'année.

5^e étape – Calculez vos économies d'impôt annuelles.

Assurez-vous que la stratégie demeure efficace en passant en revue vos économies d'impôt chaque année avec votre comptable ou votre conseiller fiscal. Le but ultime de la stratégie de prêt entre conjoints est de transférer un revenu de placement produit par des actifs non enregistrés au conjoint au taux marginal d'impôt le plus bas et ainsi maximiser les économies d'impôt de votre famille. Le paiement requis d'intérêt sur le prêt devra être considéré pour déterminer le rendement du capital investi du conjoint emprunteur.

6^e étape - Renouvelez votre billet à ordre

Assurez-vous que le prêt demeure bel et bien un prêt à vue en renouvelant votre billet à ordre, au besoin. Comme meilleure pratique, vous pourriez vouloir renouveler le billet annuellement afin de vous assurer qu'il continue à lier juridiquement ses signataires. Il est recommandé que vous consultiez votre conseiller juridique au moment de renouveler le billet à ordre.

MAXIMISEZ LE REVENU DE PLACEMENT APRÈS IMPÔT DE VOTRE FAMILLE

Le tableau qui suit indique comment un portefeuille pourrait apprécier d'environ

25 000 \$ sur cinq ans et d'environ 70 000 \$ sur 10 ans grâce à un prêt entre conjoints de 500 000 \$. Le conjoint au revenu le plus bas est assujéti à un taux d'imposition marginal de 25 % alors que celui du conjoint au revenu le plus élevé est de 45 %. Le scénario présume également d'un taux de rendement annuel de 7 % composé de 3 % en intérêt et de 4 % en gains en capital réalisés.

CONSIDÉRATIONS FISCALES

Le conjoint au revenu le plus élevé est imposé sur le revenu d'intérêt reçu à chaque année du conjoint au revenu inférieur. Cela s'applique uniquement au capital faisant l'objet du prêt original (moins tout remboursement), et ne prend pas en considération tout revenu de placement produit et réinvesti.

L'intérêt versé par le conjoint au revenu le plus bas serait généralement déductible de l'impôt si le produit du prêt était utilisé pour acheter des actifs générant un revenu.

Cette stratégie pourrait ne pas entraîner d'économies d'impôt au niveau du ménage si la famille détenait déjà un portefeuille très avantageux au plan fiscal (c.-à-d. gains en capital reportés, remboursement de capital, etc.). Les impôts à verser par le conjoint au revenu le plus élevé sur l'intérêt reçu pourraient excéder toute économie d'impôt découlant du transfert du revenu de placement au conjoint au revenu le plus bas. Par conséquent, il est important que vous consultiez votre conseiller avant de mettre en oeuvre cette stratégie.

	Sans la stratégie de prêt entre conjoints		Avec la stratégie de prêt entre conjoints	
	Conjoint au revenu élevé		Conjoint au revenu élevé	Conjoint au revenu faible
Valeur initiale de l'actif	500 000 \$		0 \$	500 000 \$
Revenu produit	35 000 \$		0 \$	35 000 \$
Intérêt reçu (versé)	S/O		5 000 \$	(5 000 \$)
Revenu avant impôt	35 000 \$		5 000 \$	30 000 \$
Impôt à verser	(11 250 \$)		(2 250 \$)	(5 000 \$)
Revenu net	23 750 \$		2 750 \$	25 000 \$
Revenu net total	23 750 \$		27 750 \$	
Économies d'impôt :				
Différence sur 1 an	4 000 \$			
Différence sur 5 ans	25 070 \$			
Différence sur 10 ans	66 238 \$			

Notes:

- En présumant d'un taux d'intérêt de 1 % sur le prêt entre conjoints (le taux prescrit par l'ARC au moment de la publication de cet article). Les taux futurs pourraient varier. Vérifiez avec votre conseiller.
- En présumant que toutes les économies ont été réinvesties.

Veillez communiquer avec nous pour en savoir plus sur les sujets présentés dans cet article.

CONCLUSION

Veillez contacter votre conseiller pour en apprendre davantage sur la stratégie de prêt entre conjoints et augmenter le revenu total après impôt de votre famille. Demandez-lui de vous aider à réaliser une évaluation en vous servant du Calculateur de prêt au conjoint afin de déterminer combien vous pourriez économiser avec la stratégie de prêt entre conjoints et si cette stratégie pourrait vous être avantageuse étant donné votre situation financière personnelle.

Ce document a été préparé pour les sociétés membres de RBC Gestion de patrimoine, RBC Dominion valeurs mobilières Inc. (RBC DVM)*, RBC Phillips, Hager & North Services-conseils en placements inc. (RBC PH&N SCP), RBC Gestion mondiale d'actifs Inc. (RBC GMA), la Société Trust Royal du Canada et la Compagnie Trust Royal (collectivement, les « sociétés ») ainsi que leurs sociétés affiliées, RBC Placements en Direct Inc. (RBC PD)*, Services financiers RBC Gestion de patrimoine inc. (SF RBC GP) et Fonds d'investissement Royal Inc. (FIRI). Chacune des sociétés, leurs sociétés affiliées et la Banque Royale du Canada sont des entités juridiques distinctes et affiliées. * Membres-Fonds canadien de protection des épargnants. Par « conseiller RBC », on entend les banquiers privés employés par la Banque Royale du Canada, les représentants de fonds communs de placement de FIRI, les représentants-conseils employés par RBC PH&N SCP, la Division Clientèle privée de RBC GMA, les premiers conseillers en services fiduciaires et les chargés de comptes employés par la Compagnie Trust Royal ou la Société Trust Royal du Canada ou les conseillers en placement employés par RBC DVM. Au Québec, les services de planification financière sont fournis par FIRI ou par SF RBC GP, qui sont inscrits au Québec en tant que cabinets de services financiers. Ailleurs au Canada, les services de planification financière sont offerts par l'entremise de FIRI, de la Société Trust Royal du Canada, de la Compagnie Trust Royal ou de RBC DVM. Les services successoraux et fiduciaires sont fournis par la Société Trust Royal du Canada et la Compagnie Trust Royal. Si un produit ou un service particulier n'est pas offert par l'une des sociétés ou par FIRI, les clients peuvent demander qu'un autre partenaire RBC leur soit recommandé. Les produits d'assurance sont offerts par l'intermédiaire de SF RBC GP, filiale de RBC DVM. Lorsqu'ils offrent ou vendent des produits d'assurance vie dans toutes les provinces sauf le Québec, les conseillers en placement agissent à titre de représentants en assurance de SF RBC GP. Au Québec, les conseillers en placement agissent à titre de conseillers en sécurité financière de SF RBC GP. Les stratégies, les conseils et les données techniques contenus dans cette publication sont fournis à nos clients à titre indicatif. Ils sont fondés sur des données jugées exactes et complètes, mais nous ne pouvons en garantir l'exactitude ni l'intégralité. Le présent document ne donne pas de conseils fiscaux ou juridiques, et ne doit pas être interprété comme tel. Les lecteurs sont invités à consulter un conseiller juridique ou fiscal qualifié ou un autre conseiller professionnel lorsqu'ils prévoient mettre en œuvre une stratégie. Ainsi, leur situation particulière sera prise en considération comme il se doit et les décisions prises seront fondées sur la plus récente information qui soit. Les taux d'intérêt, l'évolution du marché, le régime fiscal et divers autres facteurs touchant les placements sont susceptibles de changer. Ces renseignements ne constituent pas des conseils de placement ; ils ne doivent servir qu'à des fins de discussion avec votre conseiller RBC. Les sociétés, FIRI, SF RBC GP, RBC PD, la Banque Royale du Canada, leurs sociétés affiliées et toute autre personne n'acceptent aucune responsabilité pour toute perte directe ou indirecte découlant de toute utilisation de ce rapport ou des données qui y sont contenues. © Marque déposée de la Banque Royale du Canada. Utilisée sous licence. © 2013 Banque Royale du Canada. Tous droits réservés. NAV0115-FR (08/2013)