

stratège



Congrès
annuel
2010



Dossiers

- Assujettissement d'une société à l'impôt québécois – Quels critères doit-on utiliser pour déterminer si une société a un établissement dans une province?
- Pouvoir de cotiser après la période normale de cotisation et présentation erronée attribuable au professionnel
- Modes de résolution des conflits : trucs et astuces pour bien préparer une négociation
- Le financement d'un solde de prix de vente
- La Relève : La détention de voitures de collection par une société est-elle à privilégier?

NOTRE COLLECTION : LA LOI DU PRATICIEN

Une collection de 4 ouvrages, en français, traitant des principaux sujets en matière de fiscalité.

L'INDISPENSABLE

LA LOI DU PRATICIEN – LOI DE L'IMPÔT SUR LE REVENU, 2010 • 22^e ÉDITION

Loi annotée et commentée

Rédacteur en chef et auteur des notes : David M. Sherman

Cet outil de référence pratique, publié deux fois par année, vous donne facilement accès aux textes de la Loi de l'impôt sur le revenu et au règlement, aux Règles concernant l'application de l'impôt sur le revenu, au traité Canada – États-Unis, à la Loi d'interprétation, aux décrets de remise pertinents, aux communiqués de presse et aux mesures budgétaires.

Couverture rigide • 2010
978-0-7798-1942-3 • 3100 pages • 105 \$

Inclus : Version téléchargeable sur BlackBerry et Guide de référence rapide MCCARTHY TÉTRAULT



LE NATIONAL

LA LOI DU PRATICIEN – TPS-TVQ ANNOTÉE ÉDITION 2010

Loi annotée

Pour maîtriser l'ensemble des taxes à la consommation, tant au Québec qu'au fédéral, utiliser le contenu de *La loi du Praticien – TPS-TVQ*.

Couverture rigide • 2010
978-0-7798-2734-3
Env. 2500 pages • 100 \$

Inclus les règlements fédéraux relatifs à la Taxe de vente harmonisée (TVH)



LE PROVINCIAL

LA LOI DU PRATICIEN – LOI SUR LES IMPÔTS DU QUÉBEC, 2010-2011, 12^e ÉDITION

Loi annotée

Un volume pratique pour trouver toute l'information dont vous avez besoin. Voilà l'objectif de cet ouvrage. Il regroupe notamment la *Loi sur les impôts*, la *Loi concernant l'application de la Loi sur les impôts*, la *Loi sur le ministère du Revenu* et la *Loi d'interprétation* du Québec.

Couverture rigide • 2010
978-0-7798-2735-0
Env. 3000 pages • 100 \$



L'AUTORITÉ

LA LOI DU PRATICIEN – LOI SUR LE MINISTÈRE DU REVENU, 2010, 10^e ÉDITION

Loi annotée

Daniel Cantin et Isabelle Tremblay

Ce volume très complet est le résultat d'un travail d'une grande rigueur de la part des auteurs, et pensé pour répondre aux besoins quotidiens des praticiens. Un outil pratico-pratique axé sur les résultats.

Couverture rigide • 2010
978-0-7798-1943-0
Env. 800 pages • 135 \$

Inclus la Loi, la doctrine et la jurisprudence



Bénéficiez de 15 % de rabais à l'achat de la collection complète

Pour information ou pour commander :
Contactez-nous au 1-800-387-5164 ou visitez le www.carswell.com

CARSWELL

EXPERTISE. FIABILITÉ. INNOVATION.



THOMSON REUTERS

stratège



Chroniques

COUP D'ŒIL INTERNATIONAL

- 30** Fiducies non-résidentes –
De nouvelles propositions législatives
par Karine Ann Ciura, CA
RSM Richter Chamberland s.e.n.c.r.l.

DÉCISIONS RÉCENTES

- 32** L'affaire *GlaxoSmithKline inc. c. La Reine*
par Nicole Gravelle, CA, LL.M. fisc.
RSM Richter Chamberland s.e.n.c.r.l.

ÉCONOMIE ET FINANCE

- 36** Les bulles spéculatives
sont-elles inévitables?
par Alexandre Legault, MBA, CFA
McLean Budden Ltée

PLANIFICATION FINANCIÈRE

- 38** Régime de planification différé
aux bénéfiques : pareil, pas pareil?
par Natalie Hotte, D. Fisc., Pl. Fin., expert conseil
Banque Nationale Gestion privée 1859

Collaboration à la rédaction
Caroline Marion
Notaire, LL. M., DESS fisc., Pl. Fin.
Banque Nationale

SAVIEZ-VOUS QUE...

- 42** La production des déclarations
de TPS/TVH et TVQ par voie électronique
par Steve Buchanan, Directeur – Taxes indirectes
KPMG s.r.l./s.e.n.c.r.l.

Sommaire

- 5** Éditorial
par Anne-Marie Girard-Plouffe,
Adm.A., Pl. Fin., AVA, GPC, FICVM
- 6** À l'APFF...
- 8** Agence du revenu du Canada
- 9** Revenu Québec
- 10** Assujettissement d'une société à l'impôt québécois –
Quels critères doit-on utiliser pour déterminer si une
société a un établissement dans une province?
par Sylvie Garon, CGA, CMA, M. Fisc.
Mazars Harel Drouin s.e.n.c.r.l.
- 14** Pouvoir de cotiser après la période normale de cotisation
et présentation erronée attribuable au professionnel
par Vincent Dionne, avocat, M. Fisc.
Ogilvy Renault s.e.n.c.r.l., s.r.l.
- 18** Modes de résolution des conflits : trucs et astuces
pour bien préparer une négociation
par Jean-François Dorais, avocat, M. Fisc.
Lapointe Rosenstein Marchand Melançon s.e.n.c.r.l. Avocats
- 22** Le financement d'un solde de prix de vente
par Francys Brown, conseiller principal, fiscalité
Compagnie d'assurance Standard Life du Canada
- 26** La Relève : La détention de voitures de collection
par une société est-elle à privilégier?
par Valérie Ménard, CA, LL.M. fisc.
Hardy, Normand & Associés s.e.n.c.r.l.
- 44** Des nouvelles de nos membres
- 45** Calendrier des activités à venir

Comité de publication

La revue *STRATÈGE* est publiée quatre fois par année.
Tirage : 2 000 copies.

Cette publication doit être citée :
(2010), vol. 15, n° 4 *Stratège*

Les personnes intéressées aux travaux de *Stratège* (auteurs, membres du comité, commanditaires) sont priées de communiquer avec l'éditeur :

APFF

1100, boul. René-Lévesque Ouest,
bureau 660
Montréal (Québec)
H3B 4N4

Téléphone : (514) 866-2733 et
sans frais 1 877 866-2733

Télécopieur :
(514) 866-0113 et
sans frais 1 877 866-0113

Courriel : apff@apff.org

Internet : www.apff.org

© 2010, Association de
planification fiscale et financière

Tous droits réservés. La reproduction ou transmission, sous quelque forme ou par quelque moyen (électronique ou mécanique, y compris la photocopie, l'enregistrement ou l'introduction dans tout système informatique ou de recherche documentaire) actuellement connu ou à venir, de toute partie de la présente publication, faite sans le consentement écrit de l'éditeur est interdite sauf dans le cas où quelqu'un désire citer de courts extraits. Dans ce dernier cas, mention doit absolument être faite de l'auteur et de la revue comme source de référence.

ISSN 1203-6625

Dépôt légal, 4^e trimestre 2010
Bibliothèque et Archives nationales du Québec
Bibliothèque nationale du Canada

Imprimé au Canada

Courrier de la 2^e classe,
enregistrement n° 0040065217

apff
association de
planification fiscale
et financière

Président

Guy Carbonneau, CA, M. Fisc.
Mazars Harel Drouin
s.e.n.c.r.l.

Alexandre Legault, MBA, CFA
McLean Budden Ltée

Catherine Malouin, avocate, M. Fisc.
Ernst & Young s.r.l./s.e.n.c.r.l.

Sophie Rivest, notaire
KPMG s.r.l./s.e.n.c.r.l.

Coordonnatrice

M^e Diane Gagnon, avocate
Directrice de l'édition
Association de planification
fiscale et financière

Dominic C. Belley, avocat
Ogilvy Renault s.e.n.c.r.l., s.r.l.

Patrick Delisle, CGA, LL.M. fisc.
Samson Bélair/Deloitte & Touche
s.e.n.c.r.l.

Jean-François Dorais, avocat, M. Fisc.
Lapointe Rosenstein Marchand Melançon
s.e.n.c.r.l.

Michel Durand, avocat, D. Fisc.
RSM Richter Chamberland
s.e.n.c.r.l.

Alexandre Germain, avocat, CGA, M. Fisc.
Groupe Optimum inc.

François Lecompte, CA, LL.M. fisc.
Raymond Chabot Grant Thornton s.e.n.c.r.l.

Membre d'office

Maurice Mongrain, avocat
Président-directeur général
Association de planification
fiscale et financière

Coordination de la publicité

M^{me} Susie Léveillé
Directrice, Développement des affaires
Association de planification
fiscale et financière

Coordination au montage

M^e Diane Gagnon
et M^{me} Susie Léveillé
Association de planification
fiscale et financière

En page couverture : photos du congrès de l'APFF d'octobre dernier.

Toute personne, membre de l'APFF, intéressée à publier dans *Stratège*, est invitée à soumettre un texte à l'APFF à l'attention de M^e Diane Gagnon, directrice de l'édition, sous forme électronique (gagnond@apff.org).

Pour plus de détails, nous vous invitons à prendre connaissance de la politique éditoriale du *Stratège* sur le site Internet de l'APFF au www.apff.org.

Les opinions exprimées dans cette publication sont propres aux auteurs des articles.
L'exactitude des citations et références relève de la responsabilité des auteurs.

Conception graphique et montage infographique : Police Graphique

Éditorial

Chers membres

C'est avec fierté que je saisis le flambeau de la présidence du conseil d'administration de notre association dans les pas de mes prédécesseurs. Leurs efforts et leur engagement au fil des ans ont su amener et consacrer l'Association de planification fiscale et financière (APFF) comme chef de file de l'avancement et de la diffusion de connaissances en fiscalité au sein de la communauté francophone. Et ce, rappelons-nous, afin de constamment améliorer les compétences fiscales de tous les professionnels, quels que soient leur discipline et leur secteur d'activité, tout en entretenant de solides relations avec les autorités gouvernementales, les ordres et associations professionnelles ainsi que le corps professoral universitaire, y compris, bien sûr, le rayonnement international.

Un exemple récent de cette réussite est sans contredit le dernier congrès annuel, témoin privilégié de l'intérêt des membres de toutes souches à venir rencontrer leurs pairs et à assister aux conférences, dans un nombre qui représente près de 40 % du membership.

Cela dit, nous aurons à relever plusieurs défis dans les prochaines années, dont l'augmentation de l'offre de cours en formation continue à même diverses associations et cabinets, d'où la nécessité de poursuivre le développement d'alliances stratégiques, d'élaborer une plateforme Internet dynamique, riche en services et ressources. L'ajout de comités spécialisés, comme celui des Affaires gouvernementales et celui des Communications et développement, de même que la refonte du comité des colloques devraient contribuer à bonifier les services aux membres et inviter davantage de bénévoles à participer activement à la mise en valeur du rôle de l'APFF, organisme qui se veut indépendant et multidisciplinaire.

Autant les spécialistes que les généralistes œuvrant dans les domaines de la planification fiscale, financière et successorale devraient voir là une excellente raison de devenir membre et d'en recommander de nouveaux.

Nous avons à cœur l'intérêt des membres et établirons nos priorités au cours de la prochaine année en travaillant au plan d'action élaboré à partir des grands axes de développement issus du plan stratégique quadriennal. L'augmentation du membership et l'amélioration des services, quoique déjà excellents, en font partie intégrante.

Enfin, nous sommes privilégiés d'avoir à la barre de l'APFF une solide permanence et un président-directeur général pleinement dédié à l'avancement et à la réalisation de tous les projets. Je profite de l'occasion, d'une part, pour remercier tous les bénévoles et, d'autre part, pour inciter tous ceux et celles qui souhaitent jouer un rôle actif au sein de l'organisme à joindre les comités, à rédiger des textes, à donner des conférences, et bien entendu à encourager la relève.

En ce qui me concerne, je souhaite aussi développer le secteur de la planification financière, tout en travaillant à asseoir le leadership de l'APFF dans la reconnaissance du bénévolat, une impressionnante source de productivité.



Anne-Marie Girard-Plouffe
Présidente du conseil d'administration de l'APFF
Adm.A., Pl. Fin., AVA, GPC, FICVM



stratège

À l'APFF...

Les 6, 7 et 8 octobre derniers, sous la coprésidence de M^{me} Jocelyne Gagnon, Adm.A., AVA, M. Fisc., Pl. Fin., directeur de la fiscalité de Conseils PPI et de M^e Martin Lord, avocat, M. Fisc., associé de la firme Robinson Sheppard Shapiro s.e.n.c.r.l. Avocats, se tenait le 35^e congrès annuel de l'APFF qui réunissait plus de 800 participants. Ce rassemblement apprécié des professionnels de la fiscalité fut une grande réussite.

L'APFF remercie tous les animateurs, les conférenciers et les commanditaires qui ont grandement contribué au succès de cet évènement d'envergure.





Agence du revenu du Canada

Le saviez-vous? Vous pouvez déduire du bilan la totalité des nouveaux ordinateurs de votre entreprise... mais vous n'avez que jusqu'au 31 janvier 2011 pour en profiter!

Dans le Plan d'action économique du Canada, le gouvernement fédéral a instauré une mesure fiscale temporaire afin d'appuyer les entreprises canadiennes et de stimuler directement l'économie. Le moment est propice à l'achat de nouveaux ordinateurs pour votre entreprise puisqu'une radiation complète temporaire de la déduction pour amortissement (« DPA ») est possible pour les ordinateurs achetés après le 27 janvier 2009 et avant le 31 janvier 2011 à minuit.

Un taux de DPA de 100 % permet aux entreprises de déduire le coût intégral des ordinateurs admissibles, y compris les logiciels et le matériel connexe, en une année. Cette radiation accélérée soutient la reprise économique du pays en aidant les entreprises canadiennes à libérer rapidement leur capital, à se moderniser et à être plus compétitives.

Pour être admissible, le matériel informatique acheté doit être neuf et situé au Canada. Il doit être utilisé dans une entreprise exploitée au Canada ou pour tirer un revenu d'un bien situé au Canada.

Le matériel informatique acquis après le 31 janvier 2011 à minuit sera admissible à un taux de DPA de 55 % sur sa valeur résiduelle, auquel la règle de la demi-année s'applique.

Pour en savoir plus à ce sujet et sur les autres mesures d'allègement fiscal, visitez le www.arc.gc.ca/reductionsdimpot.



Agence du revenu
du Canada

Canada Revenue
Agency

Canada

Revenu Québec

La gestion des entreprises du Québec modernisée grâce à plusieurs nouveautés

En 2009 et 2010, l'Assemblée nationale adoptait successivement la *Loi sur les sociétés par actions* et la *Loi sur la publicité légale des entreprises*, en vue de moderniser de façon substantielle la conduite des affaires au Québec. L'entrée en vigueur de ces lois est prévue pour le début de 2011, tout comme la mise en ligne des nouveaux services électroniques du Registraire des entreprises. Voici un aperçu des nouveautés découlant de ces lois pour les entreprises du Québec.

Loi sur les sociétés par actions

Cette loi remplace la *Loi sur les compagnies*, qui avait fait l'objet d'une révision majeure pour la dernière fois en 1981. Elle introduit plusieurs avantages, comme de nouveaux droits et recours pour les actionnaires, l'élimination de contraintes liées au maintien du capital-actions, de nouveaux processus facilitant la mise à jour des statuts constitutifs des sociétés par actions, la possibilité de proroger une entreprise non québécoise sous le nouveau régime québécois (et vice-versa) et l'utilisation des communications électroniques dans l'administration des entreprises. Elle prévoit également la reconduction automatique des entreprises québécoises existantes sous le nouveau régime, leur laissant ainsi tout le temps nécessaire pour évaluer leur nouvelle situation avec leur conseiller.

Loi sur la publicité légale des entreprises

Cette loi est le résultat de la refonte de la *Loi sur la publicité légale des entreprises individuelles, des sociétés et des personnes morales* et de la *Loi sur le registraire des entreprises*. Plusieurs de ses dispositions simplifieront les formalités administratives des entreprises, notamment parce qu'elles pourront utiliser des services en ligne, ce qui éliminera les formulaires papier et réduira les coûts ainsi que les délais de transmission de ces derniers. Ces nouveautés accroîtront la fiabilité, l'exactitude et la qualité des informations inscrites au registre des entreprises.

Nouveaux services en ligne

Ces nouvelles lois permettront au Registraire des entreprises d'offrir plusieurs services simples à utiliser et faciles d'accès dans son site Internet, à l'adresse www.registreentreprises.gouv.qc.ca. Une entreprise pourra ainsi procéder en ligne à sa constitution en personne morale et à son immatriculation au registre des entreprises, de même qu'aux mises à jour et aux modifications qui s'imposent. Les professionnels accrédités par le Registraire disposeront, quant à eux, d'une application conçue spécialement pour leur permettre de traiter tous les dossiers de leurs clients. Le gouvernement mise sur la qualité, l'accessibilité et la convivialité de ces nouveaux services pour faire de l'ère du papier une chose du passé.

Assujettissement d'une société à l'impôt québécois – Quels critères doit-on utiliser pour déterminer si une société a un établissement dans une province?



Sylvie Garon
CGA, CMA, M. Fisc., associée
Mazars Harel Drouin s.e.n.c.r.l.
sylvie.garon@mazars.ca

Lorsqu'un contribuable qui ne réside pas au Québec a un établissement dans cette province, il est assujéti à l'impôt québécois, à la taxe sur le capital et, dans certains cas, aux cotisations patronales d'un employeur. La notion d'« établissement » entraîne quelquefois des discussions avec les autorités fiscales telles qu'en font foi la jurisprudence, les positions administratives et la doctrine en cette matière. L'objet du présent texte est d'analyser une lettre d'interprétation dans laquelle Revenu Québec a élaboré un certain nombre de critères pour déterminer si une société a un établissement dans une province.

Au cours de l'année 2008, Revenu Québec s'est penché sur cette notion dans une interprétation technique (lettre d'interprétation 07-010164) émise à la suite des représentations faites par un contribuable dans le cadre d'une vérification fiscale. Les représentations du contribuable reposent sur la décision rendue par la Cour d'appel fédérale dans l'affaire *La Reine c. William A. Dudney*, 2000 D.T.C. 6169 (C.A.F.) (« *Dudney* »). Dans cette affaire, monsieur Dudney, un contribuable américain, rend des services au Canada. La Cour a conclu que le contribuable n'avait pas de base fixe par laquelle il exploitait son entreprise au Canada au sens de la *Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis* (« Convention »). Cette décision, rendue dans un contexte de fiscalité internationale, porte sur la définition de « base fixe » au sens de la Convention (« concept conventionnel »), alors que dans la situation à l'étude, il s'agit d'un « établissement » (« concept législatif »), au sens de l'article 1 de la *Loi sur les impôts* (« L.I. »). Pour conclure le débat, Revenu Québec analyse les règles d'interprétation des lois fiscales dans un contexte domestique canadien (le droit fiscal interne) et les règles d'interprétation des conventions fiscales dans un contexte international (le droit fiscal international) et s'interroge pour savoir dans quelle mesure les règles d'interprétation en droit fiscal international peuvent être utilisées en droit fiscal interne.

Les faits

Une société exploite une entreprise comptant deux divisions distinctes : « D » qui conçoit des solutions et « S » dont la vocation première est le recrutement et la gestion du personnel en vue de le fournir à un ou des clients donnés. Son siège social est situé à l'extérieur du Québec. À l'exception d'une période de 12 mois, la société n'a jamais possédé ou loué de bureau au Québec, ni de terrain. La société a plusieurs clients à travers le Canada et ailleurs dans le monde. Dans tous les cas, c'est à partir de ses bureaux situés à l'extérieur du Québec que la société sollicite sa clientèle, négocie et signe les contrats avec ses clients et recrute les employés. C'est à partir de ces mêmes bureaux qu'elle gère toutes les questions reliées aux ressources humaines. Les employés de la société n'ont généralement pas l'autorité générale de contracter. Tous les employés détachés chez les clients travaillent sous leur supervision, les clients fixant toutes les conditions de travail de même que le travail à effectuer. Dans tous les cas, ce sont ses clients qui fournissent les lieux où le travail est exécuté. La société n'est propriétaire d'aucun équipement, à l'exception de ceux qui sont situés dans ses propres bureaux à l'extérieur du Québec.

En aucun cas, la société ne peut utiliser les bureaux de ses clients pour ses propres fins ou pour exploiter son entreprise. Les cartes professionnelles émises par la société à ses employés indiquent une adresse liée aux bureaux à l'extérieur du Québec.

La position du contribuable

Le contribuable fait valoir trois arguments qui, selon lui, conduisent à la conclusion que la société n'a pas d'établissement au Québec au sens de la *Loi sur les impôts*: (1) l'approche quant à l'application de la notion d'établissement doit se faire contrat par contrat et dans la mesure où la société devrait être vue comme ayant un établissement au Québec en raison d'un contrat donné, cela ne signifie pas qu'elle possède aussi un établissement au regard des autres contrats; (2) la société n'a pas de lieu fixe au Québec et l'endroit principal où son entreprise est exercée n'est pas le Québec; ou (3) l'emplacement où son contrat de services est exécuté ne peut être vu comme un lieu fixe notamment en raison du fait qu'elle ne possède pas de contrôle juridique suffisant sur cet emplacement (propriétaire ou locataire), ce qui fait qu'elle n'y possède pas d'établissement en vertu de l'article 12 L.I.

La loi

Le premier alinéa de l'article 12 L.I. se lit comme suit : « L'établissement d'un contribuable signifie un lieu fixe où il exerce son entreprise ou, **à défaut**, l'endroit principal où il exerce son entreprise. »

L'analyse de Revenu Québec

Revenu Québec dispose des deux premiers arguments à la suite de l'analyse de cet alinéa. Le libellé du premier alinéa de l'article 12 L.I. est clair. Il précise qu'il s'agit du lieu où la société exploite son entreprise. Selon Revenu Québec, la notion d'établissement s'apprécie par rapport à la société elle-même et rien dans ce texte ne permet une approche « contrat par contrat ». Il suffit donc que la société ait un établissement à un moment quelconque de l'année pour être assujettie à l'impôt sur le revenu. C'est dans la formule de la répartition des affaires entre les provinces que les contrats et l'endroit où ils sont exécutés auront leur pertinence. Quant au deuxième argument, c'est-à-dire celui de l'« endroit principal », il ne s'applique que lorsque la société n'a pas de « lieu fixe » ailleurs. Cette interprétation repose sur l'utilisation de l'expression « à défaut » dans la définition. Or, il est admis que la société a des lieux fixes dans d'autres provinces.

Le troisième argument se divise en deux volets. En effet, la *Loi sur les impôts* exige, pour qu'il y ait un établissement au Québec ou ailleurs, d'une part, qu'une entreprise y soit exercée et, d'autre part, qu'elle le soit à partir d'un « lieu fixe ». La jurisprudence, la doctrine et les positions administratives prises par les autorités fiscales confirment qu'une entreprise de services est exploitée à l'endroit où les services sont rendus. De plus, le prêt de personnel ne modifie pas le lien d'emploi existant. L'employé demeure à l'emploi de celui qui prête le personnel. Le service que rend la société à son client est la fourniture de personnel ayant les qualifications requises pour exécuter les différentes tâches pour la durée du contrat à un endroit donné. Ainsi donc, puisque la société rend des services au Québec, c'est-à-dire là où ses propres employés exécutent leurs tâches, Revenu Québec conclut que la société exerce de ce fait une entreprise au Québec. De plus, Revenu Québec prétend que le fait que la société estime devoir percevoir la TVQ sur les fournitures de main-d'œuvre effectuées au Québec équivaut à une admission que des services sont rendus au Québec et qu'elle y exerce une entreprise.

Pour déterminer si la société exploite une entreprise au Québec à partir d'un « lieu fixe », le contribuable prétend que le critère du contrôle juridique sur l'espace soulevé dans l'affaire *Dudney* doit être appliqué. À la suite de son analyse, Revenu Québec rejette cet argument et conclut que la société dispose d'un « lieu fixe » compte tenu de son utilisation des locaux mis à sa disposition par son client, de la régularité et de l'ampleur des activités qui y sont exercées, enfin de la durée ou de la récurrence avec laquelle cet espace a servi à permettre à la société d'exécuter son contrat.

Pour en arriver à cette conclusion, Revenu Québec fait une analyse de la nature et de la portée des commentaires sur les articles du modèle de convention fiscale, émis et révisés de temps à autre par le Comité des affaires fiscales de l'Organisation de coopération et de développement économiques (« Commentaires de l'OCDE») et de la jurisprudence en matière d'établissement ou de lieu fixe en droit fiscal interne et international. Il dresse par la suite une liste de critères à analyser pour déterminer si une société dispose d'un lieu fixe où elle exploite son entreprise.

Après avoir replacé les notions de « base fixe », d'« établissement » et d'« établissement permanent » dans leurs contextes juridiques québécois, canadien et mondial, Revenu Québec fait certains constats. Les Commentaires de l'OCDE sont un document de référence utilisé par les parties lorsqu'elles négocient, appliquent ou interprètent une convention fiscale. Il s'agit d'un document préparé et révisé par les pays membres du Comité des affaires fiscales de l'OCDE dans lequel on retrouve le consensus des membres à un moment précis sur la portée à donner aux dispositions de la convention modèle. L'introduction des Commentaires de l'OCDE prévoit que les membres devraient se conformer à l'interprétation qui y est donnée lorsqu'ils concluent ou révisent une convention fiscale ou qu'ils en appliquent ou en interprètent les dispositions. Selon Revenu Québec, utiliser les Commentaires de l'OCDE pour interpréter un texte de droit fiscal interne équivaldrait à laisser à une autre personne le soin d'en préciser le sens et la portée. Lors de

l'interprétation d'une convention fiscale, la démarche intellectuelle est inversée. En effet, en droit fiscal interne, on interprète d'abord la portée de la disposition législative et, par la suite, on regarde les notes explicatives. Lorsqu'on interprète une convention fiscale, le débat porte d'abord sur les Commentaires de l'OCDE plutôt que sur la disposition elle-même. Finalement, les Commentaires de l'OCDE faisant l'objet d'une révision permanente, les modifications subséquentes changent indirectement la portée des conventions fiscales sans qu'il soit nécessaire de modifier la convention fiscale elle-même.

Compte tenu de ce qui précède, Revenu Québec conclut que « le recours obligé ou même simplement souhaitable aux Commentaires de l'OCDE pour régler une difficulté interprétative en matière d'établissement permanent ou d'établissement dans un contexte de droit fiscal interne, ne devrait tout simplement pas être permis ou n'être permis que de façon très oblique et avec une grande circonspection, et ce, tant au plan canadien que québécois. » Il en va de même pour l'utilisation de la jurisprudence rendue dans ce contexte. Cependant, puisque les concepts conventionnel et législatif évoluent tous les deux, il peut être intéressant de les consulter, mais ils n'auront qu'une très faible valeur.

Par la suite, Revenu Québec analyse la jurisprudence sur le sujet en droit fiscal canadien et en droit fiscal international pour établir une liste de 12 critères qui pourrait servir à déterminer l'existence d'un lieu fixe. Les dix premiers critères proviennent de la jurisprudence, dont trois sont tirés de l'affaire *Dudney*, quatre de l'affaire *Knights of Columbus (Knights of Columbus c. La Reine, 2008 D.T.C. 3648 (C.C.I.))* et les trois derniers de l'affaire *Syntex (Syntex Ltd. c. SMRQ, [1981] R.D.F.Q. 1 (C.A.))* :

- a) utilisation de l'endroit;
- b) niveau de contrôle de l'endroit;
- c) degré d'identification de l'endroit au regard de l'entreprise du contribuable;
- d) paiement des dépenses au regard de cet endroit;
- e) requérir d'une autre personne que le contribuable la mise sur pied de cet endroit;
- f) préciser ce qu'il doit contenir;
- g) exiger d'une personne autre que le contribuable qu'elle rencontre des clients du contribuable dans cet endroit et qu'ils soient effectivement rencontrés par elle;
- h) endroit attaché à une personne autre que le contribuable en ce que la fin du lien juridique (emploi ou entreprise) au regard de cette autre personne emporte la perte d'accès à l'endroit;

- i) pouvoir d'y substituer une autre personne;
- j) pouvoir d'en faire un autre usage.

À ces dix critères jurisprudentiels s'ajoutent deux critères tirés du numéro 33 du bulletin *Impôt sur le revenu – Nouvelles techniques* émis le 16 septembre 2005 par l'Agence du revenu du Canada en réaction à l'affaire *Dudney* et qui sont :

- k) la durée et la récurrence d'utilisation de l'endroit;
- l) la régularité et l'ampleur des activités qui y sont menées.

Cette approche étant appliquée aux faits analysés, Revenu Québec est d'avis que la société doit être vue comme **disposant d'un endroit** et donc comme possédant en conséquence un **lieu fixe** chez son client pour toute la durée de son contrat. Les faits qui ont menés à cette conclusion sont les suivants : l'utilisation courante et régulière par la société des locaux mis à sa disposition par le client, la régularité et l'ampleur des activités qui y sont menées, la durée pendant laquelle

ou la récurrence avec laquelle cet espace a servi à permettre à la société de s'exécuter. De plus, la société a obtenu de façon implicite l'utilisation des locaux et du contenu de ceux-ci dont elle avait besoin pour s'exécuter, le pouvoir d'y détacher et d'y substituer sans grande formalité qui elle voulait, sans avoir à le demander spécifiquement à cause de la nature même de son contrat qui requérait qu'elle s'exécute chez le client avec son aval.

L'analyse de Revenu Québec dans ce dossier démontre qu'en matière d'interprétation, il est important de replacer les documents sur lesquels repose notre argumentation dans leur contexte. En effet, selon qu'il s'agit de jurisprudence ou de doctrine, le contexte dans lequel ce document a été écrit prend toute son importance.



Université 
de Montréal

« Notre legs vise la création d'une Chaire de recherche en psychologie évolutionniste. Cette Chaire devrait permettre le développement à l'Université de Montréal d'une orientation innovatrice de recherche en psychologie, basée sur le principe que le comportement humain est le produit d'une longue histoire évolutive. »

Michel Sabourin et Renée Lavigne

DONNER À L'UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL C'EST SOUTENIR :
• LA SANTÉ • LES ARTS • LES SCIENCES • LES HUMANITÉS • MILLE ET UN DOMAINES DE NOTRE SOCIÉTÉ

Université de Montréal • 514 343-5688 • chantal.thomas@umontreal.ca

Pouvoir de cotiser après la période normale de cotisation et présentation erronée attribuable au professionnel



Vincent Dionne
Avocat, M. Fisc.
Ogilvy Renault s.e.n.c.r.l., s.r.l.
vdionne@ogilvyrenault.com

Le sous-alinéa 152(4)a)(i) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. ») permet au ministre du Revenu national (« ministre ») d'établir une cotisation contre un contribuable pour une année d'imposition après expiration de la période normale de nouvelle cotisation, si ce contribuable ou la personne produisant la déclaration fait une présentation erronée des faits par négligence, inattention ou omission volontaire. L'établissement d'une nouvelle cotisation à l'encontre d'un contribuable n'est alors soumis à aucun délai de prescription.

Dans bien des cas, les contribuables ont recours à des professionnels externes afin de préparer leurs déclarations de revenus. Parfois même, elles sont préparées en se fondant, entre autres, sur l'opinion fiscale d'un professionnel externe portant sur l'application de la loi à une situation particulière.

Malheureusement, les contribuables croient souvent à tort que, dans la mesure où ils ont été prudents dans l'administration de leurs affaires et que la présentation erronée est seulement due au professionnel externe, le ministre ne pourra se prévaloir du sous-alinéa 152(4)a)(i) L.I.R. et émettre une nouvelle cotisation pour une année d'imposition prescrite. En fait, contrairement à certaines dispositions de la loi où les tribunaux ont déjà reconnu que la négligence du professionnel constituait une défense à une cotisation du ministre pour autant que le contribuable n'ait eu connaissance de cette négligence (par exemple, une pénalité pour faux énoncés ou omissions en vertu du paragraphe 163(2) L.I.R.), la position des tribunaux n'est pas aussi claire en ce qui concerne le pouvoir du ministre de cotiser hors du délai normal de cotisation.

Application du sous-alinéa 152(4)a)(i) L.I.R.

Ainsi, en raison de l'important pouvoir conféré au ministre et en vertu du sous-alinéa 152(4)a)(i) L.I.R., il y a lieu de se demander si le contribuable peut faire annuler une nouvelle cotisation du ministre après expiration de la période normale de nouvelle cotisation en soulignant simplement que la présentation erronée faite par négligence, inattention ou omission volontaire est attribuable au professionnel externe. Il y a lieu également de se demander s'il existe des circonstances évitant au contribuable une cotisation après expiration de la période normale de nouvelle cotisation lorsque la préparation de sa déclaration de revenus est confiée à un professionnel externe ou lorsque la déclaration de revenus est fondée en particulier sur l'opinion fiscale d'un professionnel externe.

De façon générale, la période normale de nouvelle cotisation pour les particuliers et les sociétés privées sous contrôle canadien est de trois ans à partir de la date du premier avis de cotisation, et de quatre ans dans les autres cas. Par ailleurs, contrairement à l'application générale des dispositions de la loi où le contribuable a le fardeau de preuve de démontrer que les hypothèses formulées par le ministre afin d'émettre une nouvelle cotisation sont erronées, c'est au ministre qu'incombe le fardeau d'établir la preuve de la négligence, l'inattention ou l'omission volontaire du contribuable afin de cotiser le contribuable en dehors du délai normal de nouvelle cotisation.

Deux éléments essentiels doivent être prouvés par le ministre afin que celui-ci puisse cotiser après la période normale de cotisation, soit i) une présentation erronée des faits par le contribuable ou la personne produisant la déclaration ii) qui a été faite par négligence, inattention ou omission volontaire. En se référant à « la personne produisant la déclaration » au libellé du sous-alinéa 152(4)a)(i) L.I.R., il est évident que le comportement du professionnel externe pourra être imputé au contribuable et permettra au ministre de cotiser le contribuable après expiration de la période normale de nouvelle cotisation, bien que la présentation erronée soit attribuable à la négligence, l'inattention ou l'omission du professionnel externe. À cet égard, les tribunaux ont récemment confirmé que le comportement du professionnel externe pourra être imputé au contribuable pour ainsi permettre au ministre de cotiser après l'expiration de la période normale de nouvelle cotisation. À titre d'exemple, dans l'affaire *Ridge Run Developments Inc. c. La Reine*, 2007 CCI 68, le contribuable, afin d'éviter l'application du sous-alinéa 152(4)a)(i) L.I.R., alléguait le fait qu'il ne trouvait pas application puisque la présentation erronée des faits était attribuable au professionnel externe. Le juge Margeson a confirmé ceci, au paragraphe 148 de sa décision :

« La Cour estime qu'en vertu de cette disposition, il suffit que le ministre puisse démontrer que le contribuable a fait une présentation erronée des faits, par négligence, inattention ou omission volontaire dans la déclaration ou en fournissant des renseignements sous le régime de la Loi, et cela comprend les présentations erronées de faits, à l'ARC, par l'appelante ou ses mandataires ou par les comptables agissant pour le compte de l'appelante. »
(Notre soulignement)

Cette conclusion est également partagée par d'autres juges de la Cour canadienne de l'impôt dans les décisions *Gestion Foret-Dale inc. c. La Reine*, 2009 CCI 255 aux paragraphes 34 à 37; *Saindon c. La Reine*, 2009 CCI 302, par. 14; *Snowball c. La Reine*, [1996] 2 C.T.C. 2513 aux paragraphes 16 à 18.

Ainsi, afin d'éviter l'établissement d'une nouvelle cotisation après expiration de la période normale et puisqu'un contribuable ne peut alléguer le fait que la présentation erronée est attribuable au professionnel externe, est-il possible d'éviter l'application du sous-alinéa 152(4)a)(i) L.I.R. lorsque le contribuable s'est fié de façon raisonnable à son professionnel externe lors de la préparation de sa déclaration de revenus? Le contribuable qui, au moment de signer sa déclaration de revenus, ne pose pas de questions à son professionnel externe sur les conséquences fiscales d'une transaction particulière ni ne révisé sa déclaration fiscale préparée par ce professionnel ne devrait éviter, logiquement, l'application du sous-alinéa 152(4)a)(i) L.I.R.

Par contre, si le contribuable a vérifié sa déclaration de revenus de façon raisonnable avant de la signer, et qu'il a consulté un professionnel externe afin d'obtenir une opinion fiscale lorsqu'une transaction particulière peut entraîner des conséquences fiscales qui dépassent ses connaissances, le ministre ne devrait pas être en mesure de le cotiser après la période normale de cotisation. C'est du moins ce qu'on apprend dans les affaires *McKellar c. La Reine*, 2007 CCI 266 (« *McKellar* ») et *O'Dea c. La Reine*, 2009 CCI 295 (« *O'Dea* »).

Dans l'affaire *McKellar*, le contribuable, avocat pratiquant dans le domaine du droit des sociétés, détenait des unités d'une société de personnes des Bahamas qui détenait divers investissements. Durant les années prescrites, la société de personnes s'était départie à perte de certains d'entre eux. Sur trois années, et pour chacune d'elles, le contribuable avait réclamé des pertes variant de 34 000 \$ à 72 000 \$. Un professionnel externe lui avait confirmé qu'il pouvait déduire les pertes au Canada. En se fondant sur cette opinion, le contribuable avait déduit les pertes pour les années en question. Les parties étaient d'accord sur le fait

qu'il y avait eu une présentation erronée des faits de la part du contribuable. Le juge Rossiter a toutefois conclu que cette présentation erronée des faits n'était pas attribuable à la négligence, l'inattention ou l'omission volontaire du contribuable :

« Qu'est-ce qu'une personne sage et prudente aurait fait d'autre? Je suis d'avis que la ligne de conduite qu'a suivie l'appelant en l'espèce concorde avec celle d'un investisseur sage et prudent. Il a consulté un professionnel. Il a demandé l'avis de personnes dont il respectait les compétences et l'opinion. [...] Si M. McKellar n'avait pas consulté un comptable agréé ou un fiscaliste ou s'il n'avait pas à tout le moins consulté quelqu'un comme M. Bernick qui connaissait bien ce type de placements, l'intimée se serait alors probablement acquittée de son fardeau de preuve. »

Dans la même veine, dans la décision *O'Dea*, la juge Campbell a également conclu que l'opinion d'un professionnel externe permettra à un contribuable d'éviter l'application du sous-alinéa 152(4)a)(i) L.I.R. Dans cette affaire, certains associés, et plus particulièrement deux commanditaires d'une société en commandite, avaient été cotisés hors du délai normal de cotisation. Ces deux commanditaires, associés passifs, s'étaient vu refuser leurs pertes découlant de la société en commandite. Afin de déduire ces pertes, ils s'étaient fiés à une notice d'offre émise par la société en commandite qui faisait référence à une opinion fiscale de professionnels externes en confirmant la déductibilité par les associés. Bien qu'il y ait eu une représentation erronée du montant des pertes dans les déclarations de revenus des commanditaires, la juge Campbell a conclu que le sous-alinéa 152(4)a)(i) L.I.R. ne trouvait pas application puisque ceux-ci avaient été prudents dans les circonstances en se fiant aux opinions des professionnels externes. Selon elle, les commanditaires n'avaient aucune obligation positive de rechercher davantage les conséquences fiscales portant sur les transactions proposées dans la notice d'offre.

Bien entendu, ce n'est pas dans toutes les situations qu'un contribuable pourra alléguer le fait, afin d'éviter l'application du sous-alinéa 152(4)a)(i) L.I.R., qu'il s'est fié à l'opinion de son professionnel externe. Dans l'affaire *College Park Motors c. La Reine*, 2009 CCI 409 actuellement en appel, le contribuable avait omis de payer l'impôt de la partie I.3 L.I.R. (l'impôt des grandes sociétés). Dans la déclaration de revenus du contribuable, les professionnels externes avaient indiqué que l'impôt de la partie I.3 ne s'appliquait pas, ce qui était erroné. Le juge Bowie a conclu que cette erreur était une représentation erronée des faits faite par négligence. Concernant l'argument du contribuable selon lequel la représentation erronée avait été causée par ses professionnels externes, le juge Bowie était d'avis que, s'il avait été prudent, il aurait décelé l'erreur lors de la révision de sa déclaration de revenus.

Conclusion

Deux remarques importantes doivent être faites concernant les décisions mentionnées ci-dessus. Premièrement, la détermination à savoir si le contribuable peut éviter une nouvelle cotisation après que le délai normal de nouvelle cotisation ait expiré dépendra des faits particuliers de la situation et surtout du comportement du contribuable dans l'administration de ses affaires. Deuxièmement, les tribunaux chercheront à déterminer si le contribuable, et non le professionnel externe, a agi comme une personne prudente et raisonnable dans les circonstances. Or, dans le cas où la déclaration de revenus est préparée par le professionnel externe, ceci semble contredire le libellé du sous-alinéa 152(4)a)(i) L.I.R. qui fait référence à une présentation erronée faite négligemment par la personne produisant la déclaration ou par le contribuable.

Somme toute, la jurisprudence est claire : il est possible d'imputer la négligence d'un professionnel externe au contribuable aux fins de l'application du sous-alinéa 152(4)a)(i) L.I.R. Le contribuable ne pourra pas éviter l'application du sous-alinéa 152(4)a)(i) L.I.R. en alléguant simplement que l'erreur ou l'omission est strictement imputable au professionnel externe. Néanmoins, dans certaines circonstances, la Cour pourra en arriver à la conclusion que le sous-alinéa 152(4)a)(i) L.I.R. ne trouve pas application dans des situations impliquant l'opinion fiscale d'un professionnel externe ou la préparation de la déclaration de revenus par celui-ci si le contribuable peut démontrer qu'il a agi de façon diligente et prudente dans les circonstances. Afin d'améliorer ses chances de réussite, on comprend de la jurisprudence que le contribuable devrait établir que :

- il s'est fié à l'opinion du professionnel externe sans toutefois avoir fermé les yeux de façon volontaire;
- il s'est informé de façon diligente sur les conséquences fiscales de l'opération;
- le contribuable devra réviser diligemment sa déclaration de revenus et poser les questions pertinentes à son professionnel externe le cas échéant; et
- le contribuable devra avoir fourni toutes les informations nécessaires à son professionnel externe afin que celui-ci prépare la déclaration de revenus.

Un indispensable parmi vos outils de travail



Manuel d'impôt des sociétés, 2010, 5^e édition

Dans ce manuel de références, vous retrouvez non seulement l'information gouvernementale indispensable à votre travail et votre compréhension, mais également des aides mémoires, des explications, des annotations, des formulaires et un index exclusifs à CCH. Il tient compte notamment des budgets fédéraux et québécois 2010-2011 et tous les formulaires et guides les plus récents.

Modes de résolution des conflits : trucs et astuces pour bien préparer une négociation



Jean-François Dorais
Avocat, M. Fisc.
Lapointe Rosenstein Marchand
Melançon s.e.n.c.r.l., Avocats
jean-francois.dorais@lrmm.com

Introduction

La négociation est la recherche d'un accord entre deux ou plusieurs parties qui partagent des intérêts similaires, différents, ou même contradictoires.

Quotidiennement, nous prenons tous part à des négociations, que ce soit avec notre conjoint, nos enfants, notre voisin, notre employeur, un collègue, un client, ou un fournisseur.

En tant que professionnel, lorsque nous agissons à titre de représentant d'un client, nous nous assurons de consacrer le temps nécessaire à la maîtrise des aspects juridiques, fiscaux et financiers de notre dossier. Cependant, la préparation de la stratégie qui nous mènera, espérons-le, à la conclusion d'une entente est tout aussi importante.

Le présent texte est une analyse d'un des principes fondamentaux en négociation; la recherche des intérêts. Nous insisterons d'abord sur l'importance de bien connaître nos intérêts et ceux de notre vis-à-vis. Nous examinerons ensuite différents moyens nous permettant de découvrir, avant et pendant la négociation, les véritables intérêts de l'autre partie.

Distinguer les intérêts des positions

Dans le cadre d'une négociation, une distinction primordiale s'impose : différencier les intérêts des positions. Les intérêts d'une partie se définissent comme étant les objectifs ou les enjeux réels qui la motivent et pour lesquels elle participe à une négociation. Une position n'est qu'une manière de satisfaire un intérêt sous-jacent. Ainsi, lorsque des positions contradictoires s'affrontent, c'est en allant au-delà de celles-ci, c'est-à-dire à la découverte des intérêts sous-jacents, que l'on peut proposer des solutions de rechange afin d'en arriver à une entente.

L'importance de définir ses propres intérêts

Pendant une négociation, les interventions, les stratégies et les propositions se déroulent rapidement. Il est donc primordial de connaître ses propres intérêts avec le degré de précision qu'ils méritent. Définir ses propres intérêts est une priorité à laquelle il faut consacrer du temps.

L'importance de définir les intérêts de l'autre partie

Puisque notre interlocuteur acceptera une proposition pour des raisons qui lui sont propres, il est essentiel de définir ses intérêts. Que tente-t-il d'accomplir en prenant part à cette négociation?

Pièges à éviter

Bien que cela représente très souvent un élément important d'une négociation, il faut éviter de concentrer ses efforts sur l'aspect strictement financier d'un dossier. Une entente a peu de chance de se concrétiser si elle a pour effet de créer un résultat inéquitable pour l'une des parties, et ce, même si cette entente semble justifiée sur le plan économique.

Il existe en effet d'autres variables que l'aspect financier dont les parties doivent tenir compte dans une négociation. Par exemple, lorsque des parties négocient les paramètres d'un projet commun qui s'étendra sur plusieurs années, chacune d'entre elles doit avoir la conviction qu'elle y trouvera son compte. Si l'une des parties a l'impression qu'elle a été flouée ou que son cocontractant est sorti le grand gagnant de cette négociation, cette entente sera vouée à l'échec.

Comment s'y prendre pour découvrir les intérêts d'une autre partie?

C'est en interrogeant son interlocuteur et surtout en l'écoutant attentivement que l'on découvrira ses véritables intérêts. Il ne faut pas hésiter à lui poser les questions suivantes :

- Pourquoi?
- Qu'est-ce que vous n'aimez pas dans cette proposition?
- Laquelle de ces deux propositions préférez-vous?

L'utilisation de sources d'information publique

Une multitude de renseignements à propos de plusieurs entreprises ou de ministères sont accessibles aujourd'hui sur Internet. L'utilisation d'Internet s'avère donc un outil important qu'il ne faut pas négliger dans notre quête d'information.

L'utilisation de sources d'information à l'interne

Les meilleures sources d'information se trouvent souvent à l'intérieur de notre propre organisation. Certains collègues ont peut-être déjà négocié avec notre interlocuteur, alors que d'autres ont déjà occupé un poste chez ce dernier. Ces personnes, qui ont vécu une expérience de premier plan avec notre interlocuteur, constituent de précieuses sources d'information.

Lorsque nous avons l'occasion de travailler avec un groupe de professionnels (avocats, comptables, banquiers, etc.), il ne faut pas hésiter à s'adresser également à eux.

L'écoute active

Dans le cadre d'une négociation, il est normal de vouloir prendre la parole afin de faire valoir ses arguments. Certains sont portés à croire que celui ou celle qui parle le plus est en position de contrôle à l'égard de l'autre partie. Rien n'est plus faux.

Au lieu d'écouter, nous sommes naturellement portés à préparer notre argumentation, ou à défendre nos positions. Combien d'entre nous n'attendent que le moment propice pour répliquer aux arguments de l'autre partie? Il faut résister à cette envie de juger, de répliquer ou d'argumenter immédiatement, puisqu'en agissant ainsi, c'est notre compréhension des faits et du dossier qui en souffre. Mettons-nous un instant « dans les souliers » de l'autre partie. N'est-il pas frustrant de constater, après de longues discussions, que notre interlocuteur n'a toujours pas compris nos priorités et nos intérêts?

L'écoute active est un art. Elle se pratique en adoptant un comportement axé sur la compréhension, l'ouverture et la recherche stratégique d'information. Il faut d'abord signaler à l'autre partie que nous comprenons ses positions (sans toutefois être en accord avec celles-ci). En paraphrasant les propos de notre interlocuteur, nous atteignons cet objectif.

Au lieu de répondre et d'argumenter avec l'autre partie, il importe de poser des questions ouvertes. Une telle approche permet de valider notre compréhension des faits tout en allant chercher des renseignements nous permettant de déterminer les intérêts qui motivent les positions de notre interlocuteur.

Divulguer ou ne pas divulguer nos intérêts : jusqu'où doit-on aller?

Il est normal de ne pas se sentir à l'aise de divulguer de l'information à propos de nous même ou à propos d'un client à une personne que nous connaissons parfois très peu. Toutefois, c'est en communiquant nos véritables intérêts et nos préoccupations que nous serons en mesure d'en venir à une entente. Dans certains cas, cet échange d'information aura également pour effet d'établir une relation durable basée sur la confiance.

Par contre, en dévoilant trop d'information à son interlocuteur ou en lui révélant certains renseignements privilégiés, une partie peut se rendre vulnérable. Avant de commencer une négociation, il est donc important de prendre le temps d'identifier les renseignements que nous communiquerons à l'autre partie et à l'intérieur de quels paramètres nous entendons les communiquer.

Comment déterminer les renseignements que nous pouvons divulguer?

Lorsque nous agissons à titre d'agent ou de représentant d'un client, il est impératif de déterminer avec ce dernier l'étendue des renseignements que nous sommes autorisé à divulguer à l'autre partie.

Il ne faut pas hésiter à être le premier à communiquer ses véritables intérêts et ses priorités à l'autre partie. En effet, des études ont démontré que cette stratégie portait ses fruits puisqu'en vertu du principe du *power of reciprocity* (HARVARD LAW SCHOOL, (avril 2010), vol. 13, n° 4 *Negotiation*, p. 6), notre interlocuteur sera ensuite porté à nous transmettre à son tour des renseignements tout aussi pertinents dans le cadre des discussions.

En général, on ne devrait pas être réticent à divulguer toute information requise par la loi, ainsi que toute information qui est par ailleurs publique ou disponible pour notre interlocuteur. De plus, lorsque nous estimons qu'une information qui nous est préjudiciable peut raisonnablement tomber entre les mains de notre interlocuteur, il est toujours préférable de la communiquer nous même que d'attendre que ce dernier la découvre, afin d'en atténuer les répercussions.

À l'inverse, si l'on demande à notre interlocuteur de nous transmettre une information qui est déjà en notre possession, cela permet de tester l'honnêteté et la bonne foi de ce dernier. Cet indice nous apprend à qui nous avons affaire et si nous pouvons avoir confiance en cette personne. Cette information nous sera fort utile dans l'élaboration de notre stratégie et dans le déroulement de notre négociation.

Comment déterminer les renseignements que nous ne pouvons divulguer?

Évidemment, il faut éviter de divulguer notre « prix de réserve », ou « seuil minimal », qui est le point de référence à partir duquel on évalue le degré d'acceptabilité d'une offre.

Il faut également s'abstenir de révéler l'intensité ou le degré d'importance que nous accordons à chacun de nos intérêts. Agir autrement aura pour effet de nous rendre vulnérable vis-à-vis de l'autre partie.

Faire des propositions multiples simultanées

Une autre façon d'atteindre notre objectif est de présenter des offres multiples simultanément. Cette technique est également utilisée lorsque nous nous retrouvons dans un cul-de-sac après avoir multiplié les offres et les contre-offres et que chaque partie est ancrée dans ses positions respectives. Au lieu de présenter une offre à la fois, il peut être astucieux de présenter des offres multiples simultanément (HARVARD LAW SCHOOL, vol. 12, n° 9 *Negotiation*, p. 7).

Pour y arriver, il faut d'abord classer les enjeux faisant l'objet de la négociation en ordre d'importance. À partir de ces enjeux, on prépare ensuite trois ou quatre propositions distinctes qui ont une valeur égale pour nous et que nous serions disposé à accepter si elles devaient nous être présentées. Nous présentons ensuite ces propositions à l'autre partie en lui demandant de choisir celle qui lui convient le plus (tout en s'abstenant de lui mentionner que nous considérons ces propositions comme ayant une valeur équivalente).

Si l'autre partie refuse toutes les propositions, nous lui demandons laquelle il préfère. Sa réponse nous révélera de précieux renseignements quant à ses intérêts et nous permettra de lui présenter une nouvelle proposition qu'il jugera plus intéressante.

Cette façon de procéder impose toutefois quelques mises en garde. D'abord, pour éviter de compliquer la négociation ou de semer la confusion, il est préférable de limiter le nombre de propositions à trois ou à quatre. De plus, lorsque nous formulons nos propositions, nous nous trouvons à révéler à notre interlocuteur l'intensité de nos intérêts, et parfois notre seuil minimal. Pour pallier cette problématique, il faut se garder une marge de manœuvre et formuler nos propositions en allant au-delà de notre seuil minimal.

Conclusion

Nous venons d'examiner les différents moyens mis à notre disposition pour aller chercher le maximum de renseignements sur notre interlocuteur. Fort de ces renseignements, un bon négociateur sera alors en mesure d'établir s'il existe une zone d'accord possible entre son client et celui de son vis-à-vis.

S'il ne faut retenir qu'une chose, c'est que derrière des positions irréconciliables se cachent très souvent des intérêts réconciliables. Au surplus, contrairement à ce que l'on pourrait penser, c'est lorsque nous partageons des intérêts divergents avec une autre partie que nous pouvons maximiser nos chances de conclure une entente.

Voici des suggestions d'ouvrages traitant des principes en négociation :

GUHAN, Subramanian, *Negotiations: New Dealmaking Strategies for a Competitive Marketplace*, W.W. Norton & Company, 2010, 236 p.

MNOOKIN, Robert H., *Beyond Winning: Negotiating to Create Value in Deals and Disputes*, The Belknap Press of Harvard University Press, 2000, 354 p.

MOFFITT, Michael L. et BORDONE Robert C., *The Handbook of Dispute Resolution*, a publication of the Program on Negotiation at Harvard Law School, Jossey-Bass, 2005.

J'ai 300 os. Les adultes n'en ont que 206.

Et voici autre chose que vous ne savez peut-être pas :
Manuvie offre bien plus que de l'assurance.

Découvrez tout ce que nous vous offrons.

Solide. Fiable. Sûre. Avant-gardiste.

Les noms Manuvie et Financière Manuvie, le logo qui les accompagne et le titre d'appel Pour votre avenir sont des marques de service et de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturiers qu'elle et ses sociétés affiliées utilisent sous licence.



02528

 **Financière Manuvie**

PLACEMENTS ASSURANCE AVANTAGES SOCIAUX SERVICES BANCAIRES

| Pour votre avenir^{inc}

Le financement d'un solde de prix de vente



Francys Brown
Conseiller principal, fiscalité
Compagnie d'assurance
Standard Life du Canada
francys.brown@standardlife.ca

La crise financière, l'augmentation des taux d'intérêt et les nouvelles normes de financement hypothécaire ont contribué au resserrement de l'accès au crédit. Ces conditions de marché poussent les acheteurs et les vendeurs à revoir leurs options de financement et à être plus créatifs. Dans bien des cas, la seule avenue possible est un financement offert directement par le vendeur. Dans cette optique, il est primordial, à titre de créancier, de bien évaluer les risques financiers, mais aussi de bien documenter ses actes tant d'un point de vue légal que fiscal.

En particulier, les répercussions fiscales liées au financement d'un solde de prix de vente dépendront, entre autres, des circonstances suivantes :

- Est-ce que le créancier et le débiteur ont un lien de dépendance?
- Est-ce que la créance concerne la disposition d'un bien de nature capital ou commerciale?
- Est-ce que la créance porte intérêt?

Les réponses à ces questions permettent d'orienter l'analyse et de déterminer les dispositions fiscales applicables. Le présent texte n'abordera pas les problématiques fiscales propres aux transactions avec lien de dépendance. Cependant, il est important de savoir que de telles transactions sont assujetties à des règles particulières telles que la minimisation des pertes, les remises de dette, etc.

Commençons l'analyse avec l'exemple d'un individu, M. A, désirant vendre un terrain non développé à un tiers, M. B. Le vendeur ne possède pas le terrain dans un inventaire et l'acheteur n'a aucun lien avec le vendeur. Supposons donc qu'il s'agit de la disposition d'un bien de nature capital. M. A financera l'acquisition

et la créance portera intérêt à un taux de 5 % payable annuellement. Le prix de vente s'élève à 1 M\$. Puisque M. A avait acquis ce terrain pour un montant de 250 000 \$, il réalisera un gain en capital de 750 000 \$. L'acheteur effectuera un versement initial de 200 000 \$.

Si tout se déroule à merveille, cette transaction ne pose aucun problème d'un point de vue fiscal. Cependant, qu'arrive-t-il lorsque le débiteur devient mauvais payeur? En particulier, comment le gain et les intérêts seront-ils imposés? Et si la créance est irrécouvrable, quelles seront les conséquences fiscales pour le créancier?

Tel qu'il a été indiqué ci-dessus, lors de la vente du terrain, M. A réalisera un gain en capital de 750 000 \$. Le vendeur pourra réclamer une réserve sur le gain en capital réalisé. Dans l'hypothèse où aucun paiement n'est versé sur la créance, l'échelonnement de cette réserve ne pourra excéder une période de cinq ans. Ainsi, M. A devra s'imposer chaque année, sur un montant minimum équivalant à 1/5 du gain pendant cinq ans. Ainsi, la reconnaissance du gain en capital semble obligatoire même dans les cas où le débiteur est un mauvais payeur.

Malheureusement pour le créancier, puisqu'il ne s'agit pas d'une créance commerciale, il ne pourra bénéficier d'un allègement à titre de provision pour mauvaise créance ou montant impayé. Ainsi, le créancier n'a d'autre choix que de faire reconnaître la créance comme étant irrécouvrable en vertu de l'alinéa 50(1)a) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. »). Si tel est le cas, il sera réputé avoir disposé de la créance, à la fin de l'année, pour un produit nul et l'avoir acquise de nouveau, immédiatement après la fin de l'année, à un coût nul. Cette fiction lui permettra de réaliser une perte en capital pouvant être reportée rétrospectivement de trois ans, ou sans limites prospectivement, pour compenser les gains en capital imposables réalisés au cours d'autres années.

Conditions d'application de l'alinéa 50(1)a) L.I.R.

Les notions de créance et de créance irrécouvrable ne sont pas définies pour l'application de l'alinéa 50(1)a) L.I.R. Pour ce qui est du terme « créance », l'Agence du revenu du Canada (« ARC ») fait référence au concept de somme à recevoir. Dans l'interprétation technique 2004-0076291E5, l'ARC a d'ailleurs établi qu'une « somme est à recevoir par un contribuable lorsque celui-ci a un droit absolu et inconditionnel de recevoir cette somme ». Puisqu'il s'agit d'une interprétation plutôt large, les avances, billets, obligations, prêts, etc., semblent tous se qualifier à titre de créance.

D'autre part, la détermination du caractère « irrécouvrable » d'une créance est une question de fait. Dans le *Bulletin d'interprétation* IT-159R3, l'ARC considère qu'« en général, une créance n'est pas irrécouvrable à la fin d'une année d'imposition donnée à moins que le créancier n'ait épuisé tous les recours légaux pour la recouvrer ou que le débiteur ne soit devenu insolvable et n'ait pas les moyens de la payer ».

De leur côté, les tribunaux ont affirmé que c'est au créancier qu'incombe le fardeau de démontrer que la créance est irrécouvrable puisqu'il est la personne la plus au courant des faits relatifs à sa créance. Celui-ci devra prouver qu'il est plus probable qu'improbable que la créance soit irrécouvrable, et ce, tout en excluant les éléments postérieurs à l'exercice du choix fiscal puisque les tribunaux dénotent que ceux-ci ne devraient pas être considérés lors de l'analyse. Bien que cette décision doive être basée sur une analyse impartiale de la situation, il ne semble pas nécessaire de faire appel à l'évaluation d'une tierce partie pour faire reconnaître le caractère irrécouvrable d'une créance. De même, la Cour a établi, dans la cause *Richc. La Reine* (C.C.I. n° 1999-1928 (IT) G, novembre 2001, j. Miller), qu'il n'est pas non plus nécessaire d'épuiser tous les moyens de recouvrement possibles, il faut plutôt effectuer une analyse raisonnable et honnête de la situation.

Bien que la jurisprudence récente ait utilisé des critères d'analyse qui ne se limitent pas à l'incapacité de payer du débiteur, il existe certaines situations où un créancier possèdera peu d'arguments pour bénéficier d'un allègement fiscal. Entre autres, lorsqu'un créancier se trouve devant un débiteur solvable mais refusant d'honorer sa créance, il sera difficile de faire reconnaître cette créance comme irrécouvrable avant d'avoir épuisé tous les recours légaux.

Dans notre exemple, imaginons un scénario où M. B découvrirait, *a posteriori*, que le terrain acquis est contaminé par la pyrite. Il y a de fortes chances que ce dernier demande une résiliation de l'acte de vente et suspende le remboursement de la créance. Dans de pareilles circonstances, le délai avant d'obtenir un jugement devant les tribunaux pourrait atteindre plusieurs années. Qu'en serait-il de l'imposition du gain en capital pour le créancier? Si l'on se fie uniquement au critère de l'ARC exigeant que tous les recours légaux soient épuisés, cela voudrait dire que le créancier devrait financer le paiement de ses impôts. En effet, M. A devra reconnaître, à chacune des années, au moins 1/5 du gain en capital attribuable au solde de prix de vente, et ce, même s'il n'a reçu aucune liquidité, mis à part le versement initial de l'acheteur.

Un tel scénario semble injustifié. Le créancier subit un préjudice sérieux puisque le financement de ses impôts pourrait nuire à son crédit voire l'acculer à la faillite. Dans un cas où la dette fiscale mine l'accès au crédit, comment le créancier pourra-t-il s'offrir les services de conseillers fiscaux et légaux afin d'assurer sa défense? D'autant plus que certains de ces frais ne semblent pas déductibles. Dans les interprétations techniques 2003-0013307 et 2003-0015975, l'ARC prend position sur le fait que les frais légaux relatifs au recouvrement d'un produit de disposition ou à un règlement de dispute relativement au produit de disposition ne sont généralement pas considérés comme des dépenses engagées ou effectuées en vue de réaliser la disposition d'un bien. Puisqu'il ne s'agit pas non plus d'une dépense en vue de tirer un revenu de bien, ces frais ne seraient donc pas déductibles. Ainsi, les dispositions de la *Loi de l'impôt sur le revenu* semblent incommoder le créancier dans sa capacité à subvenir aux coûts reliés aux procédures de recouvrement de sa créance.

Pour ce qui est des créances de nature commerciale, il est important de souligner que d'autres dispositions prévues au paragraphe 20(1) L.I.R. permettent de réclamer une provision ou déduction complète sans qu'il soit nécessaire d'effectuer un choix. Notamment l'alinéa 20(1)) L.I.R. offre une provision fiscale pour les créances dites douteuses alors que l'alinéa 20(1)p) L.I.R. permet de bénéficier d'une déduction pour les créances irrécouvrables.

Finalement, il est possible que la juste valeur marchande de la créance ne soit pas nulle. Par exemple, il serait possible qu'une firme spécialisée en affacturage ou en assurance-crédit accorde une certaine valeur à une créance. Dans ces conditions, il semble plus difficile de supporter le caractère irrécouvrable pour l'ensemble de la créance.

Quand et comment effectuer le choix?

Le paragraphe 50(1) L.I.R. prévoit qu'un choix sera valide s'il est désigné dans la déclaration de revenus. À cette fin, l'ARC indique, dans le guide T4037, que le contribuable doit joindre une lettre signée indiquant que ce paragraphe s'applique à la créance. De plus, il est important que ce choix soit produit pour l'année au cours de laquelle les conditions d'applications seront pour la première fois remplies. Si le créancier accuse un retard dans la production de ce choix, il lui sera tout de même possible d'effectuer un choix tardif.

Pour illustrer l'importance du moment du choix, revenons à notre exemple de la vente d'un terrain. Si M. B met fin au remboursement de la créance immédiatement après l'acquisition, nous avons déterminé que M. A ne pourra pas bénéficier d'une réserve complète contre son gain en capital et il devra donc s'imposer à chacune des années. Si la créance est reconnue irrécouvrable par les tribunaux seulement lors de la cinquième année suivant l'acte de vente, il ne semble pas être possible pour le créancier de reporter la perte en capital réalisée à l'encontre de son gain en capital de la première année. Il est donc très important pour un créancier d'amorcer les démarches de recouvrement dans les plus brefs délais. En particulier, lorsque l'incertitude ne dépend pas de l'insolvabilité du débiteur.

Pour ce qui est de la détermination du montant admissible au choix, l'ARC stipule ceci, dans le bulletin IT-159R3 : « Une créance est censée être mauvaise aux fins de l'article 50 [L.I.R.] seulement lorsqu'elle est irrécouvrable en totalité ou seulement lorsqu'elle a été réglée en partie et que le reste est irrécouvrable. » Cette position offre au créancier la possibilité d'émettre plusieurs titres de créance. Cependant, il faudra prévoir des modalités distinctes pour chacune d'elles, dont des taux d'intérêt différents, afin d'éviter que les créances soient considérées comme des biens identiques.

Qu'advient-il des intérêts payés ou payables sur la créance?

Selon l'alinéa 12(1)c) L.I.R., un contribuable doit inclure dans son revenu les intérêts reçus ou à recevoir calculés selon la méthode suivie par le contribuable soit la méthode de caisse ou d'exercice. Cependant, un solde de prix de vente est assujéti aux règles sur l'intérêt couru en vertu du paragraphe 12(4) L.I.R. puisque la créance est un « contrat de placement » tel qu'il est défini au paragraphe 12(11) L.I.R. Ainsi, peu importe la méthode suivie par le créancier, celui-ci devra déclarer les revenus d'intérêts gagnés chaque jour anniversaire de la créance. Heureusement, une provision à titre de créance douteuse est disponible en vertu du sous-alinéa 20(1))i) L.I.R. sur le montant impayé des intérêts.

Par contre, lorsque le débiteur ne rembourse que les intérêts sur la créance, il y a peut-être lieu d'agir. En effet, dans notre exemple, si M. A reçoit des paiements d'intérêts, non seulement devra-t-il s'imposer sur ces derniers, mais il sera aussi tenu de reconnaître 1/5 du gain en capital chaque année. De plus, il est impossible pour M. A d'attribuer, unilatéralement, les remboursements au capital de la créance. Cela serait souhaitable afin de faire correspondre les liquidités reçues avec le paiement des impôts sur le gain en capital.

Malheureusement, tel qu'il est stipulé dans le *Bulletin d'interprétation* IT-396R : « Sauf indication d'une intention contraire des parties en cause, les montants recouverts à l'égard d'un titre productif d'intérêts dont l'échéance est passée sont réputés constituer de l'intérêt jusqu'à ce que tout l'intérêt exigible pour le titre jusqu'à la date du paiement ait été versé. »

Ainsi, lorsqu'il est possible de déterminer qu'un litige imminent risque d'interrompre les remboursements, le créancier aurait peut-être avantage à négocier une entente avec le débiteur afin d'appliquer, en premier lieu, les remboursements au capital de la créance. Les intérêts impayés deviendraient une créance payable à l'échéance. Pour que l'entente soit acceptable du point de vue du débiteur, il faudrait cependant faire des concessions. Par exemple, la créance pourrait porter un taux d'intérêt moindre voire être sans intérêt. Dans un tel scénario, le créancier devra évaluer la perte de rendement sur la créance *versus* le coût de financement des impôts sur le gain en capital.

Dans le cas où une entente stipule que les intérêts impayés seront capitalisés, le créancier devra tout de même s'imposer sur les intérêts courus en vertu du paragraphe 12(4) L.I.R. Cependant, il lui sera possible de réclamer une provision annuelle sur les intérêts impayés en vertu du sous-alinéa 20(1))i) L.I.R.

Conclusion

Notre exemple nous a aidés à démontrer une règle très simple en matière de financement d'un solde de prix de vente, à savoir qu'il n'est pas souhaitable de dépendre du débiteur afin d'assumer ses propres impôts. Dans tous les cas, le créancier devrait exiger une mise de fonds ou un financement externe pour un montant au moins égal aux impôts exigibles sur le gain en capital.



Ce matin, Paul nous dit : - On a un client qui vend son entreprise. Il a monté son affaire ici. Il veut faire quelque chose pour les gens d'ici. Un don qui durerait longtemps. Bien sûr, il cherche aussi des avantages fiscaux. Fondation privée ? Il trouve ça trop compliqué. On lui a recommandé la FGM. -

FGM: la Fondation du Grand Montréal

Au service de la région métropolitaine, la Fondation du Grand Montréal est une fondation communautaire fiable et reconnue qui offre des solutions simples aux donateurs qui souhaitent agir pour toujours en faveur des causes qui leur tiennent à cœur. Nous vous proposons diverses formules de fonds et de dons que vous pourrez recommander à vos clients. Communiquez avec nous.



Fondation du Grand Montréal

514 866-0808

info@fgmtl.org www.fgmtl.org

La détention de voitures de collection par une société est-elle à privilégier?



Valérie Ménard
CA, LL.M. fisc.
Hardy, Normand & Associés
s.e.n.c.r.l.
vmenard@hardynormand.com

Des collections, il en existe pour tous les goûts. Pensons aux tableaux, aux bonnes bouteilles ou aux objets anciens. D'autres préfèrent les belles voitures et souhaiteraient les détenir par l'entremise d'une société de placement. Cette stratégie est-elle une vaine tentative des amateurs pour se déculpabiliser ou présente-t-elle de réels avantages financiers et fiscaux?

Nature des biens

En 1998, dans l'interprétation technique 9723105, l'Agence du revenu du Canada (« ARC ») s'est prononcée au sujet de la nature d'une voiture de collection acquise par une société qui ne l'utilise pas dans le cadre d'une entreprise qu'elle exploite : « [...] le bien constitue une immobilisation pour la société et tout gain ou toute perte résultant de sa disposition par la société serait traité comme un gain ou une perte en capital ». Selon les mêmes prémisses, la nature du bien pour le contribuable sera donc identique, qu'il soit détenu par la société ou par le collectionneur lui-même.

Dépenses engagées relativement à la voiture de collection

Le contribuable détenant une voiture de collection en guise de placement devra engager annuellement certaines dépenses. Puisque la voiture acquise est une immobilisation devant générer un gain ou une perte en capital et que le paragraphe 9(3) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. ») exclut du revenu tiré d'un bien le gain ou la perte en capital réalisé à la disposition de ce bien, les dépenses courantes liées à son entretien et à sa possession ne seront pas déductibles en vertu de l'alinéa 18(1)a) L.I.R. puisque ces dépenses ne sont pas engagées ou effectuées en vue de tirer un revenu d'une entreprise ou d'un bien. Par ailleurs, selon l'interprétation technique 9723105, l'ARC est d'avis que ces dépenses ne peuvent pas être considérées lors du calcul du gain ou de la perte en capital qui résulterait de la disposition de la voiture ni être ajoutées à son coût.

Lorsqu'un contribuable dispose d'un bien au cours d'une année d'imposition, le paragraphe 40(1) L.I.R. prévoit que le gain ou la perte en capital pour cette année est calculé en soustrayant du produit de disposition le total des trois éléments suivants : le prix de base rajusté (« PBR ») immédiatement avant la disposition, les dépenses faites ou engagées aux fins de la disposition et, dans le cas d'un gain en capital, le montant admissible à titre de provision.

Généralement, on concédera assez facilement que les frais d'intérêts, d'entretien ou d'entreposage ne constituent pas des dépenses ayant été engagées ou effectuées aux fins de la disposition et pouvant être considérées dans le calcul du gain en capital en vertu de l'alinéa 40(1)a) L.I.R. En vue de réduire son gain en capital, le contribuable cherchera donc à augmenter son PBR. Toutefois, la position de l'ARC au sujet des dépenses liées à la conservation d'un bien est connue et repose sur une décision de la Cour d'appel fédérale. Dans l'arrêt *La Reine c. Stirling* (85 D.T.C. 5199), le contribuable avait déduit dans le calcul du gain en capital résultant de la disposition de ses lingots d'or les dépenses d'intérêt et autres dépenses qu'il avait engagées pour conserver les biens après leur acquisition. En vertu de l'alinéa b) de la définition prévue à l'article 54 L.I.R., le PBR d'un bien non amortissable est égal à son coût, sous réserve de certains rajustements prévus aux paragraphes 53(1) et 53(2) L.I.R. Le terme « coût en capital » n'étant pas défini dans la *Loi de l'impôt sur le revenu*, la Cour avait défini le coût comme « le prix que le contribuable a accepté de payer pour obtenir le bien en question; il ne comprend pas les dépenses que le contribuable a pu engager pour être en mesure de payer ce prix ou de conserver le bien par la suite ». L'affaire date d'un quart de siècle, mais elle fait encore office de référence, ayant été citée par le juge Tardif de la Cour canadienne de l'impôt en 2002 dans l'affaire *Gaston Cellard inc. c. La Reine* (2002 D.T.C. 1890) et reprise par l'ARC dans une interprétation technique récente (2010-035297117, 22 mars 2010).

Utilisation des fonds de la société

À titre d'exemple, les liquidités nécessaires à l'achat de la voiture et à sa conservation pourraient provenir d'une entreprise exploitée activement par une société contrôlée par le collectionneur et dont tous les revenus sont admissibles à la déduction accordée aux petites entreprises. Imaginons que cette entreprise soit exploitée par une société détenue à 100 % par une fiducie discrétionnaire ayant parmi ses bénéficiaires la société détenant la collection de voitures en guise de placement. Grâce à un dividende déclaré par la société exploitante sur ses actions détenues par la fiducie et par une attribution de ce dividende à la société de placement, les liquidités pourront être transférées entre les deux sociétés sans impôt, sous réserve de l'application possible de l'impôt de la partie IV L.I.R. La société exploitante doit gagner un revenu net avant impôts de 1,23 \$ (soit 1 \$ / (1 - 19 %)) afin d'obtenir chaque dollar nécessaire pour effectuer un déboursé lié aux voitures de la collection, alors que le collectionneur devrait gagner un revenu avant impôts de 1,93 \$ (soit 1 \$ / (1 - 48,22 %)), pour arriver au même résultat. À première vue, l'utilisation des fonds de la société est donc un argument de poids en faveur de la détention de la collection de voitures par la société. Toutefois, si les voitures sont mises à la disposition de l'actionnaire pour son usage personnel, la conclusion pourrait être tout autre...

La détention par la société d'un bien mis à la disposition du collectionneur

Il est connu que l'utilisation personnelle par un actionnaire d'un bien qui appartient à une société engendre une imposition. Afin d'éviter le calcul d'un avantage imposable pour le collectionneur en vertu du paragraphe 15(1) L.I.R., il faudra donc démontrer que les voitures de la collection ne sont pas mises à sa disposition. Généralement, une automobile est mise à la disposition d'une personne si celle-ci y a accès ou en a le contrôle (AGENCE DU REVENU DU CANADA, interprétation technique 2009-032308117, 15 mars 2010). Le fait de ne pas utiliser les voitures ou de les utiliser très rarement n'annule aucunement l'avantage puisque le seul fait d'avoir le droit de le faire constitue un avantage. Comme le soulignait le juge Tardif de la Cour canadienne de l'impôt dans l'affaire *Raynald Tremblay c. La Reine* (2000 D.T.C. 2414) : « [...] la question n'est pas de savoir si le bénéficiaire d'un avantage en a réellement profité et dans quelle mesure. Il suffit qu'il en ait eu la possibilité, le droit de se servir ou d'utiliser l'avantage ».

Depuis la décision *Youngman c. La Reine* (90 D.T.C. 6322 (C.A.F.)), il existe des lignes directrices permettant d'établir la valeur de l'avantage imposable pour l'actionnaire. Toutefois, pour le collectionneur de voitures, il s'agit d'un avantage relatif à l'utilisation d'une automobile et le paragraphe 15(5) L.I.R. prévaut puisqu'il prévoit la façon de le calculer. Les règles présentées aux paragraphes 6(1), 6(1.1), 6(2) et 6(7) L.I.R., habituellement utilisées pour le calcul de l'avantage imposable relatif à une automobile mise à la disposition d'un employé, s'appliqueront avec les adaptations nécessaires comme si la notion d'employeur était transposée à la société.

Les frais pour droit d'usage d'une automobile sont prévus à l'alinéa 6(1)e) et au paragraphe 6(2) L.I.R. et représentent 2 % par mois du coût de l'automobile, aucune réduction n'étant possible puisque les kilomètres parcourus durant l'année ne l'ont pas été principalement à des fins d'affaires. Si la voiture est à la disposition du collectionneur

toute l'année, cela signifie donc qu'après quatre années, il aura été imposé sur près de 100 % du coût du véhicule, ce qui représente une très coûteuse conséquence de la détention des voitures par une société. Par définition, la collection comptera généralement plusieurs voitures. Un avantage imposable devra être calculé pour chaque voiture mise à la disposition du collectionneur. Sous certaines conditions, tel qu'il a été discuté dans le *Bulletin d'interprétation* IT-63R5, l'ARC accepte l'utilisation d'une méthode d'établissement de la moyenne qui devient le coût d'achat des automobiles dans le cas où plusieurs voitures sont mises à la disposition d'un nombre moindre d'employés. Cette position permettant d'imposer les employés comme si une seule voiture avait été mise à leur disposition, il est peu probable que l'ARC assimile la collection à un tel parc d'automobiles. De plus, si la société paie les frais liés à l'utilisation des voitures, un montant de 0,24 \$ par kilomètre effectué par le collectionneur à des fins personnelles s'ajoutera à titre d'avantage imposable pour frais de fonctionnement en vertu de l'alinéa 6(1)k) L.I.R.

Le fait qu'un avantage imposable soit ajouté au revenu de l'actionnaire ne saurait rendre les dépenses courantes engagées par la société déductibles pour cette dernière puisque la voiture demeure un placement devant générer un gain ou une perte en capital et non un bien utilisé dans l'exploitation d'une entreprise.

La voiture est-elle affectée à l'usage ou l'agrément du collectionneur?

Cette question est pertinente, que la société ou le collectionneur soit propriétaire de la voiture. Lorsqu'un véhicule est mis à la disposition d'un actionnaire pour son usage personnel, l'ARC est d'avis, selon l'interprétation technique 9723105, que ce bien pourrait être un bien à usage personnel tel qu'il est défini à l'article 54 L.I.R. Parmi ceux-ci, on compte les biens qui appartiennent au contribuable et qui sont affectés principalement à son usage ou agrément personnel ou à celui d'une

personne liée. Quant au terme « principalement », il peut signifier « plus de 50 % », mais peut aussi vouloir dire « premier en importance » comme l'a soulevé le juge Couture dans la décision *West Feed Ltd. et autres c. MRN* (87 D.T.C. 394 (C.C.I.)). C'est donc à la lumière des faits propres à chaque cas que la qualification à titre de bien à usage personnel devra être effectuée. S'il s'agit d'un bien à usage personnel, advenant la disposition de la voiture pour une contrepartie inférieure à son PBR, la perte en capital sera réputée nulle en vertu du sous-alinéa 40(2)g(iii) L.I.R.

Illustration des impacts financiers à l'aide de deux scénarios

Imaginons une société qui possède 300 000 \$ en liquidités disponibles pour acquérir une voiture de collection d'une valeur de 100 000 \$, laquelle ne sera utilisée dans l'exploitation d'aucune entreprise. Les frais annuels pour l'entretien et la conservation sont de 10 000 \$ et le collectionneur effectue annuellement 10 000 kilomètres avec la voiture mise à sa disposition toute l'année.

Scénario 1 – Acquisition de la voiture par la société (voir tableau ci-contre)

Scénario 2 – Acquisition de la voiture par le collectionneur (voir tableau ci-contre)

S'il acquiert la voiture personnellement, le collectionneur payera plus rapidement l'impôt sur le dividende nécessaire au déboursé initial alors que l'acquisition par la société permet un report de l'impôt dans le temps. Par contre, le collectionneur s'expose à un avantage imposable de 26 400 \$ ($2\% \times 100\,000\ \$ \times 12\ \text{mois} + 0,24\ \$ \times 10\,000\ \text{km}$) au cours de toutes les années où la voiture de la société est mise à sa disposition. L'acquisition par la société ne sera avantageuse que si les frais d'entretien assumés par la société, multipliés par le taux d'imposition du dividende pour l'actionnaire, excèdent l'impôt sur l'avantage imposable. Devant un tel avantage, l'ARC pourrait tenter d'appliquer le paragraphe 15(1) L.I.R., mais devrait alors démontrer que la voiture de collection ne respecte pas la définition d'une automobile du paragraphe 248(1) L.I.R.

Conclusion

S'il était question d'actions, l'acquisition par la société à même les liquidités disponibles serait à encourager vu le report de l'impôt. La problématique créée par des voitures de collection en tant qu'investissements pour une société est qu'elles engendrent un avantage imposable calculé en appliquant des règles fiscales créées pour refléter une tout autre réalité. Quoi qu'il en soit, si la société n'utilise pas la voiture dans le cadre d'une entreprise qu'elle exploite, le montant de l'avantage imposable ainsi que le total des frais annuels à engager permettront de déterminer le mode de détention le plus avantageux. Généralement, à moins de frais d'entretien élevés et/ou de voitures qui ne sont pas mises à la disposition du collectionneur, la détention par une société n'apportera pas d'avantages fiscaux ou financiers à long terme.

Scénario 1 – Acquisition de la voiture par la société

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Société						
Encaisse au début	300 000	170 000	140 000	110 000	80 000	50 000
Achat de la voiture	(100 000)	-	-	-	-	-
Frais annuels	(10 000)	(10 000)	(10 000)	(10 000)	(10 000)	(10 000)
Dividende	(20 000)	(20 000)	(20 000)	(20 000)	(20 000)	(20 000)
Encaisse à la fin	<u>170 000</u>	<u>140 000</u>	<u>110 000</u>	<u>80 000</u>	<u>50 000</u>	<u>20 000</u>
Collectionneur						
Encaisse au début	-	-	-	-	-	-
Dividende reçu	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Impôts sur dividende (36,35 %) (A)	(7 270)	(7 270)	(7 270)	(7 270)	(7 270)	(7 270)
Impôts sur avantage imposable (48,2 %) (B)	(12 730)	(12 730)	(12 730)	(12 730)	(12 730)	(12 730)
Encaisse à la fin	<u>(0)</u>	<u>(0)</u>	<u>(0)</u>	<u>(0)</u>	<u>(0)</u>	<u>(0)</u>
Impôts de l'année (A) + (B) = (C)	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Impôts cumulatifs (D)	20 000	40 000	60 000	80 000	100 000	120 000

Scénario 2 – Acquisition de la voiture par le collectionneur

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Société						
Encaisse au début	300 000	127 000	111 000	95 500	80 000	64 000
Dividende	(173 000)	(16 000)	(15 500)	(15 500)	(16 000)	(15 500)
Encaisse à la fin	<u>127 000</u>	<u>111 000</u>	<u>95 500</u>	<u>80 000</u>	<u>64 000</u>	<u>48 500</u>
Collectionneur						
Encaisse au début	-	115	299	164	30	214
Achat de la voiture	(100 000)	-	-	-	-	-
Frais annuels	(10 000)	(10 000)	(10 000)	(10 000)	(10 000)	(10 000)
Dividende reçu	173 000	16 000	15 500	15 500	16 000	15 500
Impôts sur dividende (36,35 %) (E)	(62 886)	(5 816)	(5 634)	(5 634)	(5 816)	(5 634)
Encaisse à la fin	<u>115</u>	<u>299</u>	<u>164</u>	<u>30</u>	<u>214</u>	<u>80</u>
Impôts de l'année (E)	62 886	5 816	5 634	5 634	5 816	5 634
Impôts cumulatifs (F)	62 886	68 702	74 336	79 970	85 786	91 420

Impôts de l'année (E) - (C)	42 885	(14 184)	(14 366)	(14 366)	(14 184)	(14 366)
Impôts cumulatifs (F) - (D)	42 885	28 701	14 336	(30)	(14 214)	(28 580)



Karine Ann Ciura

CA
RSM Richter Chamberland
s.e.n.c.r.l.
kciura@rsmrch.com

Fiducies non résidentes – De nouvelles propositions législatives

Dans le Budget fédéral du 4 mars 2010, le ministre a annoncé de nouvelles modifications relatives au régime d'imposition des fiducies non résidentes (« FNR »), afin de remplacer les propositions de 2006-2007. Le 27 août dernier, il a rendu publiques des propositions législatives révisées (« Propositions ») visant à mettre en œuvre ces modifications. Ce texte se veut un bref survol des principales différences entre les propositions de 2006-2007 et les Propositions, relativement aux règles de calcul du revenu d'une FNR.

Revenu d'une FNR : partie résidente et partie non résidente

Par rapport aux propositions de 2006-2007, l'élément nouveau des Propositions concerne plus particulièrement le revenu de la FNR qui sera assujéti à l'impôt canadien.

Conformément aux Propositions, une FNR réputée résidente du Canada sera divisée en deux parties, soit une « partie résidente » et une « partie non résidente ». Succinctement, la partie résidente d'une FNR comprendra l'ensemble des biens détenus par elle à un moment donné et ayant fait l'objet d'un apport à celle-ci, au moment donné ou antérieurement, par une personne qui est, à ce moment, un « contribuant résident » ou un « contribuant rattaché ». La partie résidente inclura également les biens provenant directement ou indirectement de quelque manière que ce soit de ces biens, ainsi que les biens qui leur seront substitués. Finalement, dans le cas de biens acquis par la FNR par voie de dette et non pas à la suite d'un apport à la FNR, une somme déterminée selon une formule spécifique sera également incluse dans la partie résidente. Tous les biens détenus par une FNR et ne faisant pas partie de sa partie résidente feront partie de sa partie non résidente.

La FNR sera assujéti à l'impôt canadien sur son revenu de toute provenance calculé comme si elle avait résidé au Canada tout au long de l'année, sans toutefois qu'il ne soit tenu compte du revenu qu'elle tire de biens faisant partie de sa partie non résidente, à l'exception du revenu qui serait inclus dans le calcul de son revenu imposable gagné au Canada pour l'année en application de l'un des alinéas 115(1)a) à c) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. ») si la FNR ne résidait au Canada à aucun moment de l'année.

La FNR ne pourra déduire, dans le calcul de son revenu, que les dépenses engagées ou effectuées en vue de tirer un revenu d'un bien faisant partie de sa partie résidente. En ce qui a trait à l'impôt payé à l'étranger par la FNR, le cas échéant, aucune somme ne sera dorénavant déductible par celle-ci dans le calcul de son revenu en application du paragraphe 20(11) L.I.R. De plus, pour l'application du paragraphe 20(12) et de l'article 126 L.I.R., l'impôt sur le revenu tiré d'une entreprise et l'impôt sur le revenu ne provenant pas d'une entreprise, au sens du paragraphe 126(7) L.I.R., payé par la FNR, ne comprendra pas un impôt se rapportant à un élément de revenu exclu du revenu de la FNR pour l'année. Par ailleurs, l'impôt sur le revenu ne provenant pas d'une entreprise, payé par une FNR pour une année, sera calculé compte non tenu de l'alinéa b) de la définition d'« impôt sur le revenu ne provenant pas d'une entreprise ». Par conséquent, cet impôt pourra être entièrement porté en réduction de l'impôt canadien payable par ailleurs par la FNR, conformément à l'article 126 L.I.R., ou être entièrement déduit conformément au paragraphe 20(12) L.I.R. dans le calcul du revenu de la FNR provenant d'une source relativement à laquelle cet impôt a été payé.

Toujours pour l'application du paragraphe 20(12) et de l'article 126 L.I.R., le revenu d'une FNR résidant dans un pays étranger au moment déterminé sera réputé provenir de sources situées dans ce pays

et ne pas provenir d'autres sources. L'impôt étranger payé sera également réputé avoir été payé par la FNR au gouvernement de ce pays et non à un autre gouvernement.

Finalement, la FNR pourra déduire de son revenu le montant de son revenu payable à ses bénéficiaires pour l'année, sous réserve de certaines règles lorsqu'un revenu de source canadienne sera attribué à des non-résidents, et le montant de son revenu attribué aux contribuants déterminés.

Contributeur déterminé et nouveau paragraphe 94(16) L.I.R.

Un contributeur déterminé, selon la nouvelle définition contenue aux Propositions, est un contributeur résidant qui fera un choix, conformément au nouveau paragraphe 94(16) L.I.R. proposé, de se voir attribuer et d'inclure dans le calcul de son revenu, pour une année d'imposition donnée dans laquelle l'année d'imposition de la FNR prend fin et pour toutes les années d'imposition subséquentes, une partie du revenu d'une FNR et, par le fait même, de s'imposer sur ce revenu en lieu et place de la FNR.

À cette fin, le revenu de la FNR sera déterminé après la prise en compte des montants attribués aux bénéficiaires, conformément aux paragraphes 104(6) et 104(12) L.I.R., et en excluant les montants relatifs au revenu tiré de biens faisant partie de la partie non résidente.

Sommairement, la part du revenu de la FNR attribuable à un contributeur déterminé sera calculée en soustrayant du revenu de la FNR pour son année d'imposition les sommes déduites par cette dernière en application de l'article 111 L.I.R. à titre de pertes pour l'année et en multipliant le résultat ainsi obtenu par la proportion que représente les apports faits par le contribuable déterminé à la FNR au moment déterminé ou antérieurement sur le total des apports que chacun des contribuants résidents ou des contribuants rattachés de la FNR ont fait au moment déterminé ou antérieurement. Un contributeur déterminé ayant fait un apport conjointement avec d'autres contribuants résidents de la fiducie ne devra considérer que sa portion de cet apport (c'est-à-dire le résultat de la division du montant de l'apport par le nombre de contribuants conjoints relativement à cet apport) dans le calcul de sa proportion du revenu de la FNR.

Le revenu attribué à un contributeur déterminé sera réputé être un revenu de bien provenant d'une source située au Canada. Toutefois, aux fins des alinéas 94(16)c) et d) L.I.R. proposés et de l'article 126 L.I.R., le revenu d'une FNR provenant d'une source située à l'étranger sera réputé être un revenu du contributeur déterminé provenant de cette source si, à la fois, il est attribué à ce dernier par la FNR dans sa déclaration de revenus pour son année d'imposition, il est raisonnable de considérer qu'il a été inclus dans le calcul du revenu du contributeur déterminé pour son année d'imposition et que le total des revenus attribués par la FNR, relativement à cette source, n'excède pas le revenu total de la FNR provenant de cette source pour cette année d'imposition.

Le contributeur déterminé sera également réputé avoir payé, à l'égard du revenu provenant de cette source, une part proportionnelle de l'impôt sur le revenu tiré d'une entreprise et de l'impôt sur le revenu ne provenant pas d'une entreprise, payés par la FNR.

Conclusion

Les règles de l'article 94 L.I.R. contenues aux Propositions sont très complexes, techniques et détaillées. Elles concernent de nombreux aspects autres que ceux mentionnés ci-dessus, notamment en ce qui a trait aux apports à une FNR et à la notion de transfert, aux fiducies étrangères exemptes (et notamment au traitement réservé à un placement dans une FNR commerciale), de même qu'à la responsabilité des contribuants résidents et des bénéficiaires résidents à l'égard des obligations d'une FNR pour une année donnée, incluant l'impôt à payer par celle-ci. Certaines règles antiévitement sont également prévues. Plusieurs de ces aspects demeurent ambigus ou peuvent porter à interprétation. Il sera intéressant de voir, au cours des prochains mois, si les Propositions seront finalement adoptées, ou si elles seront encore une fois modifiées.

La FNR sera assujettie à l'impôt canadien sur son revenu de toute provenance calculé comme si elle avait résidé au Canada tout au long de l'année, sans toutefois qu'il ne soit tenu compte du revenu qu'elle tire de biens faisant partie de sa partie non résidente, [...].



Nicole Gravelle

CA, LL.M. fisc.
RSM Richter Chamberland
s.e.n.c.r.l.
ngravelle@rsmrch.com

L'affaire *GlaxoSmithKline inc. c. La Reine*

Le 26 juillet 2010, la Cour d'appel fédérale a renversé la décision de la Cour canadienne de l'impôt dans l'affaire opposant GlaxoSmithKline inc. (« contribuable ») au ministre du Revenu national (« Ministre ») – *GlaxoSmithKline inc. c. La Reine*, 2010 CAF 201. La Cour d'appel fédérale a ainsi donné raison au contribuable, qui soutenait que la réalité économique d'une transaction devait être considérée dans son ensemble afin de déterminer le prix de transfert d'une opération entre deux sociétés ayant un lien de dépendance.

Les faits

Le contribuable est une filiale de Glaxo Group Limited (« Glaxo Group »), une société du Royaume-Uni. Cette dernière est elle-même une filiale de Glaxo Holdings PLC (« Glaxo Holdings »), laquelle est également une société du Royaume-Uni. Glaxo Holdings est directement et indirectement à la tête d'un groupe international d'entités et de sociétés (« Glaxo World ») qui font de la recherche, développent, manufacturent et distribuent des produits pharmaceutiques à travers le monde.

Glaxo Group est titulaire des brevets reliés au Zantac, médicament utilisé pour traiter les ulcères d'estomac. L'ingrédient pharmaceutique actif du Zantac est la ranitidine. Deux sociétés de Glaxo World, soit Glaxo Pharmaceuticals (Pte) Ltd. et Glaxochem Ltd., produisent la ranitidine. À des fins commerciales, celle-ci est par la suite vendue à deux autres sociétés de Glaxo World, notamment à Adechsa SA (« Adechsa »), une société suisse avec laquelle le contribuable a un lien de dépendance.

Au cours des années en litige, deux ententes conclues par le contribuable et concernant le Zantac étaient en vigueur.

Une première entente, avec Glaxo Group, applicable à l'ensemble des produits pharmaceutiques de Glaxo World, accordait au contribuable de multiples droits concernant lesdits produits et lui permettait notamment d'utiliser la marque Zantac au Canada. La redevance à verser par le contribuable à Glaxo Group relativement à cette entente représentait 6 % des ventes nettes de Zantac et des autres produits de Glaxo World par le contribuable.

Une seconde entente, avec Adechsa, concernait l'achat de la ranitidine. Entre 1990 et 1993, le prix payé par le contribuable à Adechsa pour la ranitidine variait entre 1 512 \$ et 1 652 \$ le kilogramme. Pendant ces mêmes années, Apotex et Novopharm, deux sociétés canadiennes de médicaments génériques, achetaient de la ranitidine auprès de tiers pour un prix variant entre 194 \$ et 304 \$ le kilogramme.

Le jugement de la Cour canadienne de l'impôt

Devant la Cour canadienne de l'impôt, le contribuable soutenait que les deux ententes ci dessus mentionnées devaient être considérées dans leur ensemble afin de déterminer si le prix payé pour la ranitidine représentait « un montant raisonnable » tel qu'il était requis par l'ancien paragraphe 69(2) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. »), remplacé en 1997 par l'article 247 L.I.R.

Le paragraphe 69(2) L.I.R. se lisait comme suit :

« Lorsqu'un contribuable a payé ou est convenu de payer à une personne non-résidente avec qui il avait un lien de dépendance, soit à titre de prix, loyer, redevance ou autre paiement pour un bien ou pour l'usage ou la reproduction d'un bien, soit en contrepartie du transport de marchandises ou de voyageurs ou d'autres services, une somme supérieure au montant qui aurait été raisonnable dans les circonstances si la personne non-résidente et le contribuable n'avaient eu aucun lien de dépendance, ce montant raisonnable est réputé, pour le calcul du revenu du contribuable en vertu de la présente partie, correspondre à la somme ainsi payée ou payable. »

Le juge Rip de la Cour canadienne de l'impôt a toutefois rejeté la position du contribuable. Se basant notamment sur l'arrêt *Singleton c. Canada*, rendu par la Cour suprême du Canada ([2001] 2 R.C.S. 1046 (« *Singleton* »)) et sur le respect des liens juridiques entre les parties, il a choisi de considérer indépendamment, et non comme un ensemble de contrats liés, l'entente entre Adechsa et le contribuable, d'une part, et l'entente entre Glaxo Group et le contribuable, d'autre part. Ainsi, afin de déterminer le prix de pleine concurrence que le contribuable aurait dû payer à Adechsa pour l'achat de la ranitidine, le juge Rip a considéré qu'il n'était pas pertinent de tenir compte de l'entente conclue entre le contribuable et Glaxo Group ainsi que des droits que celle-ci accordait au contribuable relativement aux produits de Glaxo World, notamment quant à l'utilisation de la marque Zantac au Canada. Il a donc conclu que le prix payé pour la ranitidine était trop élevé et que le montant de l'excédent payé au dessus du « montant raisonnable » devait être considéré comme un dividende, conformément au paragraphe 56(2) L.I.R., lequel était assujéti à la retenue d'impôt en vertu de la partie XIII L.I.R.

Le jugement de la Cour d'appel fédérale

La Cour d'appel fédérale a considéré que la Cour canadienne de l'impôt avait commis une erreur dans son analyse du paragraphe 69(2) L.I.R. en ne tenant pas compte de l'entente entre le contribuable et Glaxo Group. La Cour d'appel fédérale a jugé non pertinente la référence par la Cour canadienne de l'impôt à l'arrêt *Singleton*. La question en litige dans la présente affaire était de déterminer si le montant payé pour la ranitidine était raisonnable aux fins du paragraphe 69(2) L.I.R. Selon la Cour d'appel fédérale, pour établir un prix de pleine concurrence, on doit tenir compte de l'ensemble de la réalité économique dans laquelle évolue un contribuable. Par conséquent, omettre de tenir compte de l'entente entre le contribuable et Glaxo Group pour établir le prix de transfert de la ranitidine ne représentait pas la réalité économique dans laquelle le contribuable avait traité, mais plutôt un monde commercial fictif.

Selon la Cour d'appel fédérale, la Cour canadienne de l'impôt aurait plutôt dû baser son jugement sur les principes établis dans la décision *Gabco Limited c. MRN* de la Cour de l'Échiquier (68 D.T.C. 5210 (C. de l'É.)). Dans cette décision, la Cour de l'Échiquier a déterminé qu'afin d'évaluer le caractère raisonnable d'une dépense, on devait déterminer si un homme d'affaires raisonnable aurait été prêt à verser la même somme en ne tenant compte que des considérations commerciales dans lesquelles il évolue. Selon la Cour d'appel fédérale, même si le contribuable procédait à l'achat de ranitidine auprès d'Adechsa, l'entente avec Glaxo Group lui donnait le droit de vendre le médicament produit avec la ranitidine ainsi achetée sous la marque Zantac, soit un médicament breveté vendu à bien meilleur prix

La Cour d'appel fédérale a ainsi donné raison au contribuable, qui soutenait que la réalité économique d'une transaction devait être considérée dans son ensemble afin de déterminer le prix de transfert d'une opération entre deux sociétés ayant un lien de dépendance.

Le Ministre a déposé une demande d'autorisation d'appel à la Cour suprême du Canada. Si celle-ci accepte d'entendre l'appel, il sera certainement très intéressant de connaître son opinion concernant le fait que la Cour d'appel fédérale ait mis de côté l'arrêt *Singleton*.

et profit qu'un médicament générique semblable. La dite entente lui donnait également accès à l'ensemble des autres produits de Glaxo World. Placé dans une situation semblable à celle du contribuable, un acheteur sans lien de dépendance aurait considéré toutes les circonstances découlant des ententes conclues avec Adechsa et avec Glaxo Group pour établir s'il aurait été prêt à payer le montant demandé par Adechsa pour la ranitidine.

Pour ces motifs, la Cour d'appel fédérale a renvoyé l'affaire devant la Cour canadienne de l'impôt afin qu'elle réévalue le prix raisonnable que le contribuable aurait dû payer pour la ranitidine, en considérant la réalité économique dans laquelle le contribuable évolue, soit l'entente pour l'achat de la ranitidine ainsi que celle permettant de vendre du Zantac.

Le Ministre a déposé une demande d'autorisation d'appel à la Cour suprême du Canada. Si celle-ci accepte d'entendre l'appel, il sera certainement très intéressant de connaître son opinion concernant le fait que la Cour d'appel fédérale ait mis de côté l'arrêt *Singleton*.

Symposiums et colloques 2011



Pour consulter les programmes, visitez notre site internet au : www.apff.org

- **Session d'impôt des particuliers 2010**
9 février 2011
- **Symposium RS & DE**
17 février (AM + PM) 2011
18 février (AM) 2011
- **Colloque Immobilier**
date à confirmer – à Québec
- **Colloque Administration fiscale**
12 mai 2011
- **Colloque Réorganisation/Entreprise Règles particulières à l'étranger**
19 mai 2011
- **Symposium sur les taxes à la consommation**
29, 30 et 31 mai 2011

Lors du congrès annuel de l'APFF, **des Bourses d'excellence apff** d'une valeur de 2 500 \$ ont été accordées à :

Dans l'ordre habituel :

M. Martin Gaudet, CA, LL.M. fisc.,
de Marcil Lavallée pour son travail dirigé intitulé :
« La vente/achat hybride d'une entreprise :
une alternative à considérer », présenté dans
le cadre de la maîtrise en droit, option fiscalité,
à HEC Montréal/Université de Montréal,
M^{me} Suzanne Landry, Ph. D., M. Fisc., FCA,
professeure titulaire de comptabilité et fiscalité
Roland-Chagnon, HEC Montréal/Université
de Montréal et **M^e Maurice Mongrain**,
avocat, président-directeur général de l'APFF.

En compagnie de **M. Gilles N. Larin**, BA, MA, Ph. D.
(économique), titulaire, Université de Sherbrooke
et de **M^e Maurice Mongrain**, avocat,
président-directeur général de l'APFF, ex aequo,
pour leurs essais de maîtrise en fiscalité présentés
à l'Université de Sherbrooke :

M^{me} Mélanie Boiteau, LL. B., M. Fisc.,
de Samson Bélaïr/Deloitte & Touche s.e.n.c.r.l. :
« Les engagements de non-concurrence dans
un contexte de vente »

M^{me} Marie-Ève Maltais, LL. B., M. Fisc.,
de Mallette s.e.n.c.r.l. : « L'administration
de l'argent des communautés autochtones »





Alexandre Legault

MBA, CFA

Vice-président et gestionnaire
de portefeuille

McLean Budden Ltée

alegault@mcleanbudden.com

Les bulles spéculatives sont-elles inévitables?

On définit une bulle spéculative comme un écart important, croissant et persistant du prix d'un actif par rapport à sa valeur intrinsèque. L'écart repose sur le fait que le prix ne vient qu'à dépendre principalement des anticipations de prix futurs.

Certains historiens qualifient la tulipomanie hollandaise de 1637 de première bulle spéculative de l'Histoire. La spéculation sur la valeur des bulbes de tulipes a culminé en février 1637 alors que leurs prix se négociaient pour un montant égal à 20 fois le salaire annuel d'un artisan spécialisé. Par l'inévitable chute des prix qui s'ensuivit, des milliers de familles furent ruinées et l'économie hollandaise mit des décennies à s'en remettre. De nombreuses bulles ont suivi celle des tulipes, les plus récentes étant la bulle immobilière de divers pays occidentaux et la bulle technologique du tournant du millénaire.

Les facteurs explicatifs et les étapes d'une bulle spéculative

L'apparition de cycles spéculatifs survient à la suite d'erreurs de prévisions systématiques, à savoir la surestimation des rendements futurs et la sous-estimation de leurs risques. Ces erreurs d'évaluation s'accompagnent souvent d'un choc exogène, soit par le début ou la fin d'une guerre, soit par une innovation qui porte à croire que les méthodes usuelles d'évaluation sont désuètes ou que les résultats de ces méthodes ne sont plus applicables. Ainsi, la formation d'une bulle spéculative tient au fait qu'une conception erronée est largement adoptée et que l'irrationalité qui la sous-tend est perçue temporairement comme étant la seule réalité possible. L'accès facile et abordable au crédit joue presque toujours un rôle aggravant lors de bulles.

Le gonflement de la bulle est entretenu par la rencontre entre ceux qui croient fermement en un nouveau paradigme et ceux qui demeurent sceptiques, mais qui, par cupidité, tentent de participer au mouvement de hausse, en pensant qu'ils sauront se retirer à temps du marché. La phase de la spéculation est supportée par un mythe concernant l'actif en question qui capture l'imaginaire de l'investisseur et qui provoque une dissociation entre le rationnel (accent sur le revenu) et l'irrationnel (accent sur le gain en capital potentiel). En effet, l'arrivée de la grande masse de la population, qui cherche à faire fructifier son épargne et est attirée par les perspectives d'enrichissement confondant l'entendement dont la presse et le oui-dire se font l'écho, accélère et nourrit l'envolée des cours des actifs concernés par la bulle. Alors que les prix s'envolent et se déconnectent de toute réalité, les investisseurs les plus rationnels s'en aperçoivent assez rapidement et commencent alors à cristalliser leurs bénéfices et à quitter le marché bien que les cours continuent de s'emballer. La présence de bulles spéculatives n'est généralement détectée qu'après leur effondrement. Pour qu'une bulle éclate, l'euphorie engendrée par l'avarice et la cupidité doit être remplacée par la crainte. La fin est proche quand l'accentuation du nombre de vendeurs commence à équivaloir à l'arrivée massive du flux ininterrompu de nouveaux investisseurs voulant aussi participer à la fête sans constater qu'ils acquièrent des « patates chaudes ». C'est alors que survient l'inévitable, mais l'imprévisible, alors qu'un événement provoque un changement radical de sentiments et que la peur cède le pas à la panique. Les investisseurs plus réalistes se mettent à vendre jusqu'au point où les ventes dominent largement les achats. La baisse des prix qui en résulte ne fait alors qu'accélérer le mouvement de panique devenu irréversible – la bulle a éclaté.

Peut-on empêcher les bulles?

Une phrase célèbre de sir John Templeton exprime assez bien le rôle des émotions sur le prix des actifs financiers : « Les marchés haussiers naissent dans le pessimisme, se développent dans le scepticisme, mûrissent dans l'optimisme et meurent dans l'euphorie. »

Les investisseurs sont avant tout des êtres humains ayant le désir d'atteindre des résultats rapides sans trop d'efforts. Ce trait de caractère nous incite à adopter des comportements irrationnels au quotidien, comme, par exemple, se procurer des pilules amaigrissantes et des ceintures abdominales vibrantes. Malheureusement, les décisions financières ne sont pas à l'abri de la bêtise humaine. Par conséquent, tant que les comportements irrationnels (comportement de groupe, excès de confiance, heuristiques bornées, etc.) étudiés en finance comportementale existeront, il y aura des risques de bulle. À ce jour, rien ne porte à croire que des politiques monétaires et fiscales judicieuses permettent d'éviter les bulles spéculatives.

En tant qu'investisseur, peut-on identifier les bulles et les éviter?

À la suite de la bulle technologique et de celle du crédit de la dernière décennie, qui ont fait les choux gras de la presse financière, les investisseurs s'interrogent sur ce qui aurait pu être fait pour préserver le capital. La réalité des bulles est qu'elles sont souvent détectées seulement après leur effondrement et bien qu'*a posteriori* on réalise que quelques devins les avaient prédites, les prédictions erronées de bulles sont considérablement plus fréquentes. Pour un investisseur, l'utilisation d'une approche rationnelle, fondée sur des méthodes d'analyse éprouvées, empreintes de gros bon sens se traduisant en un portefeuille de placement diversifié est sans doute la meilleure façon d'éviter, ou du moins de minimiser, les désagréments reliés à l'éclatement de bulles spéculatives.

[...]. la valeur des bulbes de tulipes a culminé en février 1637 alors que leurs prix se négociaient pour un montant égal à 20 fois le salaire annuel d'un artisan spécialisé.



Natalie Hotte

D. Fisc., Pl. Fin., expert-conseil
Banque Nationale
Gestion privée 1859
natalie.hotte@fbn.ca

Collaboration à la rédaction
Caroline Marion
Notaire, LL. M., DESS fisc.,
Pl. Fin.
Banque Nationale
caroline.marion@fbn.ca

Régime de participation différée aux bénéficiaires : pareil, pas pareil?

Le régime de participation différée aux bénéficiaires (« RPDB ») est un régime de pension d'accumulation dit « à cotisation déterminée ». Tout comme un régime de pension agréé (« RPA »), les cotisations sont déductibles pour le cotisant (c'est-à-dire l'employeur) et non imposables pour le participant (c'est-à-dire l'employé). Les revenus s'y accumulent à l'abri de l'impôt et les retraits seront imposés dans les mains du participant. Cependant, quelques particularités le distinguent des autres régimes de pension, et ce, même au décès. C'est principalement à ces différences auxquelles nous nous attarderons ainsi qu'aux éléments problématiques, mais aussi aux possibilités de planification.

Notion de base

Le RPDB est une entente qui permet à un employeur de partager avec ses employés les bénéfices tirés de son entreprise. C'est dans cet esprit que plusieurs particularités s'insèrent dans la réglementation de ces régimes. Entre autres, seul l'employeur peut cotiser au régime. Les contributions sont donc limitées à 50 % du maximum permis aux fins des RPA à cotisations déterminées. Tout comme pour le RPA, le maximum déductible au titre du régime enregistré d'épargne-retraite (« REÉR ») sera touché par l'intermédiaire du facteur d'équivalence. Au moment du paiement et si les modalités du régime le permettent, l'employé peut choisir entre :

- des versements périodiques égaux (au moins une fois l'an) et sur une période ne dépassant pas 10 ans;
- l'achat d'une rente (période de garantie qui n'excède pas 15 ans); ou
- le transfert vers le REÉR, le fonds enregistré de revenu de retraite (« FERR »), le RPA ou le RPDB du participant (sous certaines conditions).

Le régime devient obligatoirement payable au plus tard à la fin de l'année où le participant atteint l'âge de 71 ans.

Ces régimes ne sont pas soumis aux réglementations sur les régimes de retraite telles que la *Loi sur les régimes complémentaires de retraite*. De plus, selon les modalités prévues au *Code civil du Québec* (« C.c.Q. »), le RPDB ne semble pas non plus entrer dans les catégories de biens faisant partie du patrimoine familial (art. 415 C.c.Q.; voir *Droit de la famille* – 1963, [1994] R.D.F. 256 (C.S.)).

Imposition au décès du participant

Au décès du participant, les sommes dues mais non payées seront imposables dans les mains du bénéficiaire décédé. Les autres paiements seront imposés soit dans la succession, soit entre les mains des bénéficiaires de la succession ou encore des bénéficiaires désignés au régime

Roulement ou transfert au conjoint

Lorsque le conjoint du participant décédé est le bénéficiaire ou l'héritier des sommes d'un RPDB, deux possibilités de transfert vers un véhicule de retraite exempt d'impôt (REÉR, FERR, RPA, RPDB) s'offrent à lui : le transfert direct à son REÉR, FERR, RPA ou RPDB de la totalité du régime ou le transfert indirect complet ou partiel vers son REÉR ou à son RPA.

Transfert direct

Au décès d'un participant, les sommes sont transférables au REÉR, au FERR, au RPA ou au RPDB (sous certaines conditions) de son conjoint ou de son ex-conjoint, s'il s'agit d'un montant unique et que le montant est transféré directement à l'un des régimes mentionnés précédemment. Ainsi, seule une désignation de bénéficiaire à même le contrat du RPDB permet cette attribution directe au conjoint sans passer par la succession du participant.

Rappelons qu'au Québec, une désignation de bénéficiaire à même le contrat du RPDB n'est possible que pour les régimes souscrits auprès des compagnies d'assurances, en application des articles 653, 704, 712, 2379 et 2445 C.c.Q. Cette désignation permet aux sommes provenant du RPDB de ne pas faire partie de la succession et profite donc d'une certaine protection en cas d'insolvabilité de cette dernière.

Le transfert direct offre aussi plus de simplicité, les sommes directement transférées vers un véhicule exempt d'impôt n'étant pas assujetties aux retenues d'impôt à la source par le fiduciaire du régime. De plus, il n'y a pas d'inclusion ou de déduction dans les déclarations de revenus de la personne décédée ou du bénéficiaire. Dans un contexte de planification successorale, le RPDB pourrait faire l'objet d'une désignation de plusieurs bénéficiaires (par exemple, 50 % au conjoint et 50 % à la succession du participant), et ce, sans compromettre la possibilité du transfert direct dans un véhicule d'épargne-retraite du conjoint survivant en application du paragraphe 147(19) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. »). Cependant, la partie qui sera destinée au conjoint ne pourra par la suite être partagée entre la succession et le conjoint, ce qui laisse un peu moins de latitude au décès à des fins de fractionnement de revenu comme le transfert indirect le permet.

Transfert indirect

Lorsque les montants sont payés à la succession, le conjoint pourra également profiter d'un roulement vers son REÉR ou son RPA, mais il ne pourra pas l'effectuer vers un FERR. Les étapes pour profiter de ce transfert de fonds sont passablement plus compliquées, mais offrent cependant certaines possibilités de planification.

Lorsque la fiducie testamentaire (succession) reçoit les sommes du RPDB et qu'elle les attribue au conjoint, ce dernier a droit à une contribution spéciale à son REÉR selon l'alinéa 60j) L.I.R. La fiducie doit préciser l'attribution au conjoint dans sa déclaration de revenus et établir des relevés au bénéficiaire (le conjoint). Le conjoint devra alors inclure dans ses revenus ce montant qui lui est attribué. Il pourra ensuite déduire le montant qui aura fait l'objet de la contribution dans son REÉR sans dépasser le montant attribué par la fiducie et inscrit sur son relevé. Cette contribution doit être versée à un REÉR dont il est le rentier dans l'année de l'attribution par la fiducie (succession) ou dans les 60 jours de la fin de cette année. Le conjoint devra indiquer dans l'annexe 7 de sa déclaration de revenus fédérale que la contribution REÉR est effectuée en vertu de l'alinéa 60j) L.I.R.

Lorsque le conjoint du participant décédé est le bénéficiaire ou l'héritier des sommes d'un RPDB, deux possibilités de transfert vers un véhicule de retraite exempt d'impôt (REÉR, FERR, RPA, RPDB) s'offrent à lui : le transfert direct à son REÉR, FERR, RPA ou RPDB de la totalité du régime ou le transfert indirect complet ou partiel vers son REÉR ou à son RPA.

La planification successorale à l'égard de la dévolution au décès est donc primordiale. La rédaction de clauses testamentaires adéquates est nécessaire afin de permettre les roulements pour le conjoint et de la flexibilité pour le fractionnement de revenu.

Cette méthode est un peu plus complexe, mais permet certaines planifications de fractionnement. Par exemple, du montant versé à la succession, cette dernière pourrait choisir (si les conditions du testament le permettent) d'attribuer au conjoint seulement une partie des montants provenant du RPDB et de s'imposer ou d'attribuer à d'autres bénéficiaires les sommes conservées profitant ainsi d'une première possibilité de fractionnement. De plus, lorsque les montants sont attribués au conjoint, ce dernier pourrait choisir de ne pas tout verser à son REÉR ou à son RPA et de s'imposer sur les sommes conservées entre ses mains, profitant ainsi d'une seconde possibilité de fractionnement.

Cependant, on notera que cette méthode comporte quelques inconvénients :

- L'impossibilité du transfert vers le FERR désavantage tous les conjoints qui ont plus de 71 ans l'année du versement;
- Il y a une possibilité de manque de liquidités si des retenues d'impôt à la source sont effectuées par l'institution financière qui verse les paiements à la succession. *Le Règlement de l'impôt sur le revenu* ne précise pas clairement si l'institution financière doit ou non retenir des impôts à la source lors du versement du solde du RPDB du participant décédé à sa succession. La réponse donnée par l'Agence du revenu du Canada à la question 16 de la Table ronde sur la fiscalité des stratégies financières et des instruments financiers présentée lors du Congrès 2010 de l'APFF laisse entendre que des retenues doivent être effectuées lorsque les sommes d'un fonds de pension ou d'un RPDB sont payées à la succession. Cependant, on ne semble pas considérer, dans le cadre des RPDB, l'exclusion prévue pour les paiements faits à l'employé ou sa succession en règlement total des droits du régime selon l'alinéa 147(2)k L.I.R.

Conclusion

Malgré le fait que ces régimes soient méconnus, ils sont en place dans de nombreuses PME. La planification successorale à l'égard de la dévolution au décès est donc primordiale. La rédaction de clauses testamentaires adéquates est nécessaire afin de permettre les roulements pour le conjoint et de la flexibilité pour le fractionnement de revenu. De plus, la désignation d'un bénéficiaire si le RPDB est détenu auprès d'une compagnie d'assurances laisse moins de souplesse quant aux possibilités de fractionnement, mais permet le transfert direct à des régimes exempts d'impôt pour le conjoint. Finalement, au moment du règlement de la succession, plusieurs possibilités pourront être envisagées par le liquidateur. Ainsi, ce dernier devra alors être accompagné d'un professionnel qui connaît ces régimes afin d'être guidé dans les bons choix et ainsi réduire la facture fiscale pour les héritiers.

(Pour plus de détails, se référer au texte de Natalie HOTTE, « Régimes enregistrés au décès – Partie C – CÉLI, REÉI, REÉE et RPDB au décès », dans *Congrès 2009*, Montréal, Association de planification fiscale et financière, 2010, pp. 32:1-98, aux pages 32:67-98.)

Nos cours en fiscalité

UFC et heures de formation

Nos cours sont reconnus par la plupart des ordres professionnels.

Faites votre propre série à la carte!



apff

association de
planification fiscale
et financière

Tarifs et
inscription

www.apff.org

*Présentés en classe
par des professionnels
chevronnés*

*Offerts en tout temps
par vidéo Internet*

*Planifiés pour
des groupes privés*

Restez en lien avec nous!



Dans sa poursuite du virage vert, l'APFF a réduit les divers envois par la poste.

Pour ne pas manquer une information ou une activité de formation pertinente, n'oubliez pas de consulter les courriels provenant de votre Association.

Pour restez en lien avec nous,
nous vous invitons à compléter
le « Profil du membre » en ligne au
www.apff.org

apff

association de
planification fiscale
et financière



Virage Vert



Steve Buchanan

Directeur - Taxes indirectes
KPMG s.r.l./s.e.n.c.r.l.
stevebuchanan@kpmg.ca

La production des déclarations de TPS/TVH et TVQ par voie électronique

Pour les périodes de déclarations terminées le 1^{er} juillet 2010 ou après cette date, les inscrits faisant annuellement plus de 1,5 M\$ (fournitures taxables et détaxées en TPS pour toutes les compagnies associées) ont l'obligation de produire leurs déclarations de TPS et TVQ électroniquement. Pour les entreprises faisant affaire avec Revenu Québec, la production des déclarations se fait par l'un des systèmes disponibles sur le site Internet de Revenu Québec. Pour les entreprises faisant affaire avec l'Agence du revenu du Canada (« ARC »), les déclarations sont produites grâce à l'un des systèmes disponibles sur le site Internet de l'ARC.

Bien que la production des déclarations de TPS/TVH et de TVQ électroniquement comporte de nombreux avantages, autant du point de vue environnemental que du point de vue de l'efficacité, elle entraîne également son lot de complications :

- En raison d'un grand nombre de demandes d'inscription aux services électroniques « Clic Revenu », les systèmes de Revenu Québec se sont retrouvés considérablement engorgés. Les entreprises ayant tenté de s'inscrire à la dernière minute ont été incapables de le faire dans les temps, et Revenu Québec a dû constater certains retards dans la remise des déclarations de taxes. De fait, ces entreprises risquent d'encourir des pénalités pour production tardive.
- Le système de paiement électronique de la taxe nette à partir de « Clic Revenu » n'inclut pas toutes les banques et aucune banque étrangère n'y apparaît. Ainsi, il est possible que certaines entreprises soient dans l'obligation de produire leurs déclarations électroniquement, mais de payer leurs taxes nettes par chèque. Il faut tenir compte de ce fait afin de ne pas envoyer le chèque de paiement en retard et encourir des pénalités et intérêts. Enfin, l'obligation de payer par la voie de son institution financière tient toujours pour les paiements de 50 000 \$ et plus.
- Seule la personne autorisée peut procéder à l'inscription aux services concernés et produire les déclarations de taxe électronique. Or, pour certaines entreprises possédant une procuration ou une résolution des administrateurs, le système ne fera pas le lien avec les documents passés. De sorte que, lors de l'inscription à « Clic Revenu », une nouvelle procédure de demande de procuration devra être faite exposant l'entreprise à des retards additionnels pouvant aller jusqu'à 10 jours et plus.

L'ARC a confirmé récemment que des pénalités seraient imposées aux inscrits qui envoient les déclarations de TPS en version papier. Par contre, Revenu Québec n'a pas encore confirmé s'il allait appliquer des pénalités dans les mêmes circonstances.

À SURVEILLER

en décembre 2010 sur le site de l'APFF

www.apff.org

Parution du numéro spécial de la

Revue de planification fiscale et financière : **Congrès 2010**

Vous y trouverez :

- **L'allocution** de M^{me} Sheila Fraser
- **Cinq articles** découlant de conférences marquantes du Congrès



M^{me} Sheila Fraser,
vérificatrice générale du Canada
et conférencière d'honneur du congrès :
« Le bureau du vérificateur général
du Canada et la saine gestion
des deniers publics »



« Incidences fiscales de la nouvelle *Loi sur les sociétés par actions* du Québec »
par M^e Luc Martel



« Mise à jour sur les sociétés rattachées »
par M^{me} Sylvie Garon



« Les écueils du nouvel article 56.4 L.I.R.
sur les clauses restrictives »
par M^e Manon Thivierge



« Les *tracking shares*, un outil méconnu et fort utile »
par M. Jean-François Thuot



« Les fiducies de bien-être et de soins de santé »
par M^e Hélène Marquis

Des nouvelles de nos membres



M^e François Barette,
avocat

M^{me} Isabelle Arseneault, CGA, M. Fisc., occupe dorénavant le poste de directrice – Services fiscaux, chez BDO Canada, s.e.n.c.r.l.

M^e François Barette, avocat, s'est joint à titre d'associé à Fasken Martineau au groupe de pratique Fiscalité, à Montréal.

M^e Jean-Hugues Chabot, avocat, associé chez Ernst & Young, est devenu Leader de la ligne de services Taxes indirectes pour le Canada.

M^e Rosie Dikeakos, avocate, assume maintenant les fonctions de conseillère juridique à la Financière Manuvie.

M^{me} Viara Mezeva, CGA, LL.M. fisc., travaille désormais au service de soutien tactique et opérationnel à la Direction générale des entreprises de Revenu Québec.

M^e Claude Désy, avocat, M. Fisc., FCA, s'est joint à titre d'associé à l'équipe du droit des affaires du bureau de Montréal d'Osler, Hoskin & Harcourt, s.e.n.c.r.l./s.r.l.

M^{me} Nadia Giguère, CA, M. Fisc., travaille désormais pour Dallaire Forest Kirouac.

M^e Laurent Tessier, avocat, s'est joint récemment à l'équipe de Ravinsky Ryan Lemoine s.e.n.c.r.l.



M^e Jean-Hugues Chabot,
avocat, associé



M^e Claude Désy,
avocat, M. Fisc., FCA



M^e Laurent Tessier,
avocat

À chaque numéro de *Stratège*, nous mettons un espace à votre disposition pour informer nos membres des nouvelles les concernant. Un collègue a eu une promotion, vous avez un nouvel emploi, de nouvelles responsabilités? Faites-nous parvenir un court texte par le biais de notre site Internet sous la rubrique « Nouvelles des membres » à la page d'accueil www.apff.org.

Calendrier des activités à venir

Décembre 2010

Dimanche	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
			1	2 Québec - Le partage des fiducies de protection d'actifs en cas de litige matrimonial	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Cours en fiscalité de l'APFF | Congrès, Symposiums et Colloques | [Activités régionales](#) | [Activités de la Relève](#)

Janvier 2011

Dimanche	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12 Cours 11 - Achat d'actifs/ Achat d'actions	13	14	15
16	17	18 Laval - La planification fiscale <i>post mortem</i> Montréal - Droits successoraux américains : où en sommes-nous?	19 Cours 12 - Transfert d'actifs à une société Sherbrooke - La protection d'actifs offerte par une fiducie, mythe ou réalité : quelles en sont les limites?	20 Québec - Les voitures : aspects financiers et fiscaux Montréal - Principes fondamentaux entourant l'utilisation des fiducies	21	22
23/30	24/31	25	26 Cours 13 - Ajustement au capital versé	27	28	29

Cours en fiscalité de l'APFF | Congrès, Symposiums et Colloques | [Activités régionales](#) | [Activités de la Relève](#)

Calendrier des activités à venir

Février 2011

Dimanche	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
		Montréal - Prix de transfert et double imposition : comment naviguer pour s'y retrouver 1	Cours 14 - Article 55 L.I.R. 2			
6	7		Cours 15 - Société de portefeuille Session d'impôt des particuliers 2010 8			
13	14		Cours 16 - Acquisition de contrôle, remaniement de capital, conversion de titres et échange d'actions au pair 15	Symposium RS & DE (AM + PM) 16	Symposium RS & DE (AM) 17	
20	21	Montréal - La revue des Tables rondes de l'APFF : un accès direct à de l'information ciblée et inédite de la part des autorités fiscales Laval - Les tendances en matière de planification fiscale abusive (PFA) 22	Cours 17 - Fusion, liquidation et dissolution/Comparaison entre la fusion et la liquidation Québec - Mise à jour en TPS/TVQ 23			
27	28		Cours 18 - Fiducie de revenu 24			

Cours en fiscalité de l'APFF | Congrès, Symposiums et Colloques | Activités régionales | Activités de la Relève

Tournoi de golf de l'APFF



Dans l'ordre habituel : Steve Bossé, Michel Péladeau, Maurice Mongrain, PDG de l'APFF, Michel Lefebvre et Maurice Arsenault.

Le 13 septembre dernier se tenait la 19^e édition du tournoi annuel de golf de l'APFF

Les amoureux du golf ont profité du cadre bucolique du Club de golf Pinegrove à St-Jean-sur-Richelieu. La journée a débuté sous la pluie pour se terminer sous un soleil radieux.

Nous tenons à féliciter le quatuor gagnant avec un pointage de 65.

apff
association de
planification fiscale
et financière

Membres corporatifs APFF 2010

AGENCE DU REVENU DU CANADA

ASSOCIATION CANADIENNE DES COMPAGNIES
D'ASSURANCES DE PERSONNES INC.

AXA ASSURANCES INC.

BANQUE LAURENTIENNE DU CANADA

BANQUE NATIONALE GESTION PRIVÉE 1859

BARREAU DU QUÉBEC

BDO CANADA LLP/S.R.L./S.E.N.C.R.L.

BELL CANADA

BMO SOCIÉTÉ D'ASSURANCE-VIE

BOILY HANDFIELD, CA

BRASSARD GOULET YARGEAU,
SERVICES FINANCIERS INTÉGRÉS

CANADIEN NATIONAL

CARSWELL, UNE SOCIÉTÉ THOMSON REUTERS

CHAMBRE DE LA SÉCURITÉ FINANCIÈRE

CHAMBRE DES NOTAIRES DU QUÉBEC

CIRQUE DU SOLEIL

CLOUTIER & BRISEBOIS, CA

COMPAGNIE D'ASSURANCE CANADA-VIE

DE GRANDPRÉ CHAIT S.E.N.C.R.L.

DEMERS BEAULNE, S.E.N.C.R.L.

DESJARDINS SÉCURITÉ FINANCIÈRE – MONTRÉAL

DUFOUR CHARBONNEAU BRUNET & ASSOCIÉS INC.,
COMPTABLES AGRÉÉS

ENGEL, CHEVALIER – PROTECTION DU PATRIMOINE

ERNST & YOUNG S.R.L./S.E.N.C.R.L.

FÉDÉRATION DES CAISSES DESJARDINS DU QUÉBEC

FINANCIÈRE MANUVIE

FINANCIÈRE SUN LIFE
SUN LIFE DU CANADA,
COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE

FISC CAP SERVICES CONSEILS INC.

FLG INC.

FONDATION DU GRAND MONTRÉAL

FORCE FINANCIÈRE EXCEL

FRASER MILNER CASGRAIN S.E.N.C.R.L.

GALLANT & ASSOCIÉS, CA S.E.N.C.R.L.

GAZ MÉTRO

GESTION PLACEMENTS DESJARDINS

GESTION PRIVÉE DE PATRIMOINE CIBC

GROUPE ALTUS

GROUPE CLOUTIER INC.

GROUPE DYNAVISION INC.

GROUPE FINANCIER MULTI COURTAGE INC.

GROUPE FINANCIER STRATÈGE

GROUPE GESTION PRIVÉE SCOTIA

GROUPE RS & DE INC.

HARDY NORMAND & ASSOCIÉS S.E.N.C., CA

HEC MONTRÉAL

INDUSTRIELLE ALLIANCE, ASSURANCE
ET SERVICES FINANCIERS

INTACT CORPORATION FINANCIÈRE

INSTITUT QUÉBÉCOIS
DE PLANIFICATION FINANCIÈRE

INVESTISSEMENT QUÉBEC

INVESTISSEMENTS MANUVIE

JARRY BAZINET AVOCATS
& CONSEILLERS D'AFFAIRES INC.

KPMG S.R.L./S.E.N.C.R.L.

LA CAPITALE ASSURANCES MFQ INC.

LA COOP FÉDÉRÉE

LA SURVIVANCE, COMPAGNIE
MUTUELLE D'ASSURANCE-VIE

LAVERY

LE GROUPE CSL INC.
CANADA STEAMSHIP LINES INC.

LOMBARD ODIER DARIER HENTSCH (CANADA),
SOCIÉTÉ EN COMMANDITE

MCLEAN BUDDEN LTÉE

MORNEAU SOBECO

OPTION FORTUNE INC.

ORDRE DES COMPTABLES EN MANAGEMENT
ACCREDITÉS DU QUÉBEC

ORDRE DES COMPTABLES GÉNÉRAUX
ACCREDITÉS DU QUÉBEC

OSLER, HOSKIN & HARCOURT S.E.N.C.R.L./S.R.L.

PINCHEVSKY & CO CONSEILLERS EN RS & DE

POWER CORPORATION DU CANADA

PPI QUÉBEC INC.

PREMTEC – GÉNIE-CONSEIL EN CRÉDITS
D'IMPÔT DE RS & DE

PUBLICATIONS CCH LTÉE

RAYMOND CHABOT GRANT THORNTON
S.E.N.C.R.L.

RÉSO GESTION CORPORATIVE INC.

RIO TINTO CANADA

RSM RICHTER CHAMBERLAND, S.E.N.C.R.L.

SAMSON BÉLAIR/DELOITTE & TOUCHE S.E.N.C.R.L.

SERVICES DE GESTION DU PATRIMOINE RBC

T.E. MIRADOR

TRANSAMÉRICAVIE CANADA

TRUST BANQUE NATIONALE

UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL
DIVISION DES DONS MAJEURS ET PLANIFIÉS

VILLENEUVE VENNE S.E.N.C.R.L.



DES PROFESSIONNELS DU DROIT FISCAL
QUI FONT PARTIE INTÉGRANTE DE VOTRE ÉQUIPE.

Chez BCF, nous croyons que c'est en collaborant de près avec nos clients et partenaires que nous trouvons les meilleures solutions. Composée de 15 fiscalistes expérimentés, notre équipe met à contribution sa solide expérience en fiscalité canadienne, internationale et interprovinciale pour permettre à vos affaires d'atteindre de nouveaux sommets.

bcf.ca

BCF ...et tout devient possible.