

strategie



Colloques et symposiums



- Analyse budgétaire 2015
- Le traitement fiscal des dommages
- Caractérisation aux fins fiscales des gains ou des pertes réalisés sur les contrats à terme
- Planification fiscale et questions relatives aux assurances : qu'en est-il des contrats d'assurance sur la vie des membres de la famille des entrepreneurs?
- Table ronde avec Revenu Québec – Symposium RS & DE de l'APFF : des éclaircissements
- Le crédit d'impôt relatif aux ressources : incertitudes à l'égard des dépenses admissibles
- La relève : La *kiddie tax* et les modifications effectives depuis le 1^{er} janvier 2014
- Le *cloud computing* : survol des considérations fiscales canadiennes



CERTAINS ONT DES DÉFENSES.
D'AUTRES PAS.



Pour prendre en main vos intérêts, Séguin Racine, Avocats

Tél: 450 681-7744 Courriel: info@seguinracine.com

Sommaire

5 Éditorial

par Maurice Mongrain, avocat
Président-directeur général – APFF

Dossiers

8 Analyse budgétaire 2015

par Luc Godbout, professeur titulaire
Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques
Université de Sherbrooke
et
Suzie St-Cerny, M. Sc. (économie), professionnelle de recherche
Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques
Université de Sherbrooke

16 Le traitement fiscal des dommages

par Martin Delisle, avocat, LL.M. fisc., associé
De Grandpré Châit s.e.n.c.r.l.

20 Caractérisation aux fins fiscales des gains ou des pertes réalisés sur les contrats à terme

par Nadi Chlala, M. Sc., FCMA, FCPA, FCA,
professeur titulaire
ESG-UQAM
et
Suzanne Landry Ph. D., M. Fisc., FCMA, FCPA, FCA,
professeure titulaire
HEC Montréal

24 Planification fiscale et questions relatives aux assurances : qu'en est-il des contrats d'assurance sur la vie des membres de la famille des entrepreneurs?

par Valérie Ménard, BAA
Desjardins Ménard & Associés Ltée
et
Valérie Ménard, CPA, CA, LL. M. fisc., associée
Hardy, Normand & Associés, s.e.n.c.r.l.

28 Table ronde avec Revenu Québec – Symposium RS & DE de l'APFF : des éclaircissements

par Sébastien Rheault, avocat, MBA, associé
Barsalou Lawson Rheault, Avocats
et
Philippe Hamelin, avocat
Barsalou Lawson Rheault, Avocats

32 Le crédit d'impôt relatif aux ressources : incertitudes à l'égard des dépenses admissibles

par Marc-Antoine Laberge-Genest
KPMG s.r.l./s.e.n.c.r.l.
et
Hugues Lachance, CPA, CA, associé, fiscalité
KPMG s.r.l./s.e.n.c.r.l.
et
Rémi McLaughlin
KPMG s.r.l./s.e.n.c.r.l.

La relève

36 La *kiddie tax* et les modifications effectives depuis le 1^{er} janvier 2014

par Réginald Mentor
Raymond Chabot Grant Thornton s.e.n.c.r.l.

40 Le *cloud computing* : survol des considérations fiscales canadiennes

par Julia Topol, avocate, M. Fisc.
Lanoue Taillefer Audet Inc.

Chroniques

COUP D'ŒIL INTERNATIONAL

- 44 Les nouvelles règles internationales de documentation de prix de transfert de l'OCDE
par Robert Robillard, Ph. D., CPA, CGA, MBA, M. Sc. Écon.
DRTP Services-conseils inc./Université du Québec à Montréal

DÉCISIONS RÉCENTES

- 50 50 nuances d'interprétation : l'affaire *General Motors*
par Andreea Norocel, avocate
Richter s.e.n.c.r.l.

PLANIFICATION FINANCIÈRE

- 54 Le transfert de la propriété d'une police d'assurance vie – Quelques éléments de réflexion
par Anne-Marie Girard-Plouffe, Pl. Fin., AVA, TEP, FCSI
Option Fortune, cabinet de services financiers
et
Julien Girard-Beauchamp, avocat, M. Fisc.
Martel, Cantin Avocats

58 SAVIEZ-VOUS QUE...

L'Agence du revenu du Québec publie son nouveau bulletin d'interprétation sur le programme de divulgation volontaire
par Jean-François Dorais, avocat, M. Fisc., associé
Lapointe Rosenstein Marchand Melançon s.e.n.c.r.l.

62 À l'APFF...

64 Des nouvelles de nos membres

Comité de publication

Le magazine *STRATÈGE* est publié quatre fois par année.
Tirage : 2 600 exemplaires.

Cette publication doit être citée :
(2015), vol. 20, n° 2 *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

© 2015, 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 et de l'auteur et de la revue comme source de référence.

ISSN 1203-6625

Dépôt légal, 2^{ème} trimestre 2015

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, CPA, CA, M. Fisc.
Hardy, Normand & Associés,
s.e.n.c.r.l.

Membres du comité

Louis-René Breault, avocat, M. Fisc.
Raymond Chabot Grant Thornton
s.e.n.c.r.l.

Martin Delisle, avocat, LL.M. fisc. associé
De Grandpré Chait s.e.n.c.r.l.

Vincent Dionne, avocat, M. Fisc.
Norton Rose Fulbright Canada
s.e.n.c.r.l., s.r.l.

Angelo Discepola, avocat
McCarthy Tétrault s.e.n.c.r.l., s.r.l.

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

Philippe Dunlavy, CPA, CA, D. Fisc.
Ernst & Young s.r.l./s.e.n.c.r.l.

Membre d'office

Maurice Mongrain, avocat
Président-directeur général
APFF

En page couverture : Photos prises en mars 2015 lors du colloque sur la réorganisation d'entreprises et à l'occasion de celui traitant de l'administration fiscale.

Toute personne, membre de l'APFF, désireuse de publier dans *Stratège*, est invitée à soumettre un texte à l'APFF à l'attention de M^e Diane Gagnon, directrice de l'édition et des publications, 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

Coordonnatrice

Diane Gagnon, avocate
Directrice de l'édition et des publications
APFF

Michel Durand, avocat, D. Fisc., TEP
Collins Barrow Montréal s.e.n.c.r.l.

Alexandre Germain, avocat, CPA, CGA, M. Fisc.
Richter s.e.n.c.r.l.

Benoît Malboeuf, CPA, CGA, M. Fisc.
Demers Beaulne s.e.n.c.r.l.

Jake Malczewski, avocat, LL.M. fisc.
KPMG s.r.l./s.e.n.c.r.l.

Valérie Ménard, CPA, CA, LL.M. fisc.
Hardy, Normand & Associés, s.e.n.c.r.l.

Nathalie Perron, avocate, LL.M. fisc.
Barsalou Lawson Rheault, Avocats

Sophie Rivest, notaire, LL.M. fisc.
Legault, Joly, Thiffault s.e.n.c.r.l.

Éditorial

L'APFF complétera bientôt son exercice financier 2014-2015, et nous nous réjouissons du fait qu'encore une fois nos objectifs budgétaires seront atteints, voire dépassés.

Nous constatons toutefois un déplacement de nos sources de revenus; en effet, les revenus provenant des cotisations de nos membres continuent leur progression avec une augmentation de 5 % au cours de la dernière année, ce qui confirme le sentiment d'appartenance à l'APFF et la satisfaction à l'égard des services offerts.

Les revenus des redevances versées par nos éditeurs ont augmenté de 12,6 %, ce qui témoigne de l'intérêt de la communauté fiscale pour nos publications. Nous avons ainsi la preuve que les efforts de nos auteurs sont récompensés, ce qui, nous l'espérons, incitera de plus en plus de membres à collaborer à nos publications, au moyen de textes de conférences et d'articles.

La présence à nos activités mérite quelques commentaires : année après année, le nombre de participants à notre congrès annuel est d'un peu plus de 800 à Montréal et de 700 à Québec, ce qui est impressionnant. La participation à nos colloques est stable ou en légère progression, alors que la participation à nos activités régionales a augmenté de plus de 20 %. Les activités de La relève connaissent beaucoup de succès, aussi bien à Montréal qu'à Québec; nous avons d'ailleurs décidé d'étendre les activités de La relève à Laval à compter de l'automne prochain.

Par contre, la participation au Symposium RS & DE a diminué de 25 %, alors que celle du Symposium des taxes à la consommation a diminué de 18 %. Il s'avère que, dans les deux cas, cette baisse est principalement attribuable aux frais d'hébergement et de repas exigés par les hôtels Fairmont, ainsi qu'à leur éloignement. Nous sommes donc en négociation avec des hôtels offrant des tarifs moins élevés et situés plus près de Montréal ou de Québec.

Nous offrons chaque année environ 55 cours de fiscalité, et cette année nous avons ajouté 10 cours de droit pour non-juristes. La demande pour ces cours est en progression constante!

Il ressort de ce qui précède que l'association répond aux besoins de ses membres, tant par la participation de ceux-ci aux activités que par l'augmentation du nombre de membres.

Le principal défi auquel nous devons faire face au cours du prochain exercice consistera à maintenir un nombre de présences acceptable à nos cours et colloques, compte tenu de leur disponibilité en ligne. Nous devons notamment miser sur le réseautage entre les membres afin de les inciter à assister à ces activités.

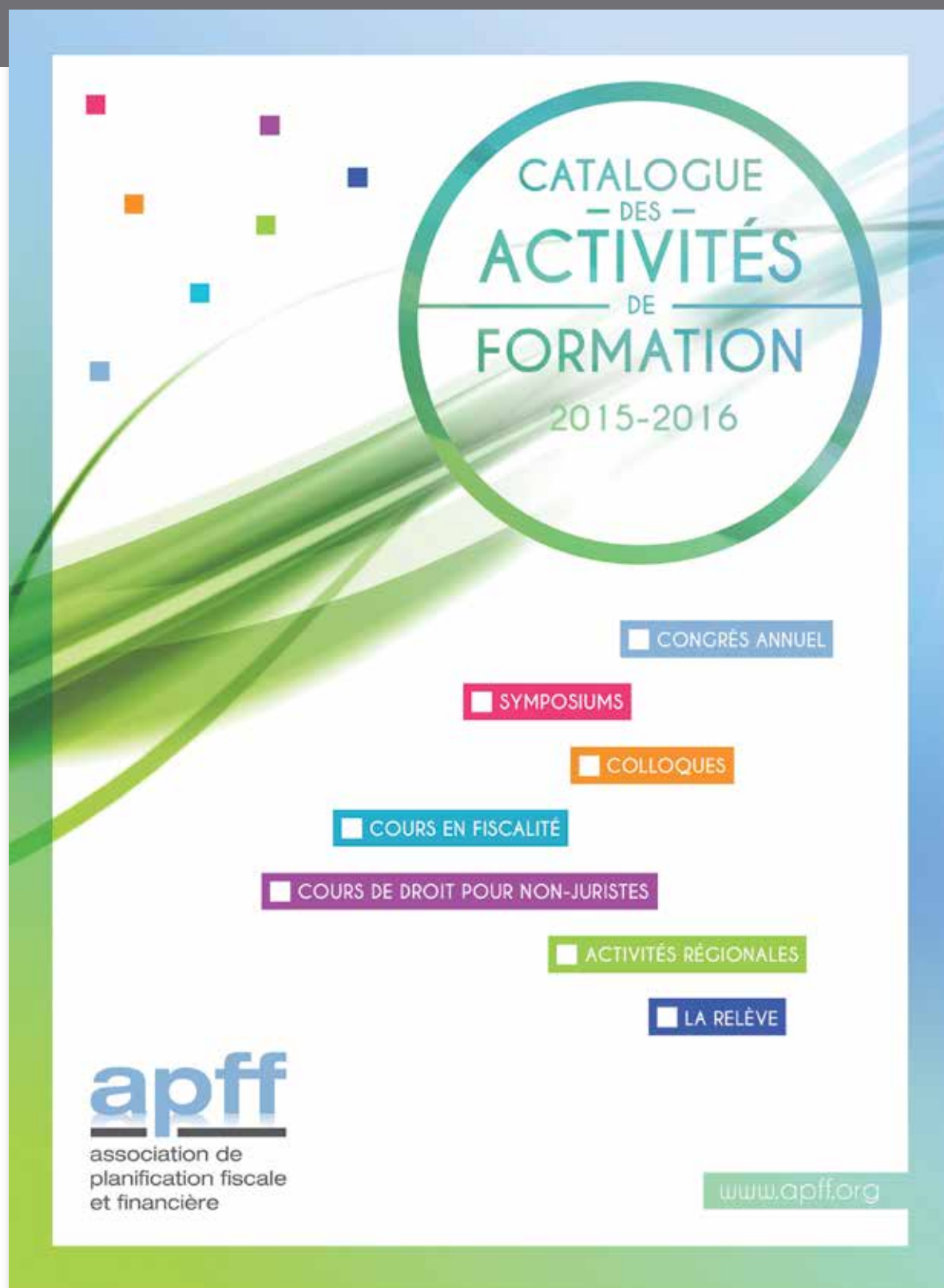
Pour conclure mentionnons que vous recevrez par la poste au début du mois d'août le programme du congrès, de même qu'un catalogue présentant l'ensemble de nos activités pour le prochain exercice. Vous pourrez au même moment vous inscrire au congrès et noter à votre agenda les activités auxquelles vous souhaitez participer au cours de la prochaine année. Nous vous invitons à consulter le programme préliminaire du congrès actuellement en ligne.



A handwritten signature in black ink, reading 'Maurice Mongrain'.

Maurice Mongrain, avocat
Président-directeur général

Toutes les activités de formation de l'APFF,
sont maintenant réunies dans un seul document qui sera posté
à **plus de 7 000 professionnels** de la fiscalité et de la planification financière.



Si votre profil est à jour sur notre site Internet,
vous recevrez le catalogue des activités de formation 2015-2016
ainsi que le programme du congrès 2015 au mois d'août prochain.

L'APFF, partenaire de l'excellence depuis 40 ans.

Ne manquez pas l'incontournable rendez-vous annuel
du domaine de la fiscalité et de la planification financière!

CONGRÈS ANNUEL 2015



association de
planification fiscale
et financière

PARTENAIRE DE
L'EXCELLENCE
DEPUIS **40** ANS

07/08/09 OCTOBRE

À QUÉBEC
PALAIS DES CONGRÈS

Une activité
reconnue
par divers
ordres
professionnels.

En collaboration avec :

knotia.ca
le savoir au service de l'entreprise



THOMSON REUTERS



Wolters Kluwer
CCH

Consultez notre programme préliminaire sur le site www.congres.apff.org

ATTENTION : Cette année, le programme du congrès sera envoyé par la poste au mois d'août 2015.

Mettez à jour votre profil sur notre site www.apff.org pour recevoir ce document.

Plus d'information : Nathalie Lévesque, levesquen@apff.org

Analyse budgétaire 2015

L'équilibre budgétaire
est de retour, mais il
reste encore fragile



Luc Godbout
Professeur titulaire de la Chaire de recherche
en fiscalité et en finances publiques
de l'Université de Sherbrooke
luc.godbout@usherbrooke.ca

Suzie St-Cerny
M. Sc. (économie), professionnelle
de recherche
Chaire de recherche en fiscalité
et en finances publiques
de l'Université de Sherbrooke
suzie.st-cerny@usherbrooke.ca

Le 26 mars dernier, le gouvernement du Québec a présenté son Budget 2015-2016 et le gouvernement fédéral a présenté le sien le 21 avril 2015. Encore une fois cette année, le retour à l'équilibre budgétaire était à l'avant-scène : est-ce que le Québec allait respecter son objectif d'équilibrer le budget pour le prochain exercice (2015-2016)? Est-ce que les effets sur l'économie de la baisse du prix du pétrole modifieraient le retour à l'équilibre prévu du gouvernement fédéral?

Bien sûr, à cela s'ajoute, comme chaque année, un lot de modifications fiscales. Mais, l'objectif principal de la présente analyse budgétaire est de faire le point sur la situation budgétaire des gouvernements.

Les équilibres budgétaires au Canada

D'entrée de jeu, soulignons que le fédéral et le Québec ont réussi dans leur plus récent budget à retrouver l'équilibre budgétaire pour l'exercice 2015-2016.

D'autres provinces, comme la Saskatchewan et la Colombie-Britannique, avaient déjà atteint l'équilibre budgétaire en 2014-2015 et leur situation est demeurée la même en 2015-2016. Or, ce n'est pas le cas pour plusieurs provinces. La conjoncture du prix du pétrole a fait mal à l'Alberta qui se retrouvera, après avoir équilibré son budget, de nouveau en déficit budgétaire pour les exercices 2015-2016 et 2016-2017. Du côté de l'Ontario, le retour à l'équilibre est seulement prévu en 2017-2018 après neuf années déficitaires.

Gouvernement (date du budget)	2015-2016
Fédéral (21 avril)	Surplus
Alberta (26 mars)	Déficit
Colombie-Britannique (17 février)	Surplus
Île-du-Prince-Édouard (non présenté)	Équilibré*
Manitoba (30 avril)	Déficit
Nouvelle-Écosse	Déficit
Nouveau-Brunswick (31 mars)	Déficit
Ontario (23 avril)	Déficit
Québec (26 mars)	Équilibré
Terre-Neuve-et-Labrador (30 avril)	Déficit
Saskatchewan (18 mars)	Surplus

* Il s'agit de la prévision pour 2015-2016 du Budget 2014 de l'Île-du-Prince-Édouard.

Le gouvernement fédéral

État de la situation budgétaire

Le gouvernement a respecté ses principaux engagements en matière de fiscalité et de finances publiques. Lors des élections de 2011, le gouvernement promettait d'atteindre le retour à l'équilibre budgétaire dans le cadre du mandat, de permettre le fractionnement du revenu entre les conjoints pour les familles avec enfants mineurs et de porter à 10 000 \$ le maximum de cotisations annuelles au compte d'épargne libre d'impôt (CÉLI). Avec le Budget 2015, ces trois éléments ont été concrétisés.

Dès le Budget 2010, le gouvernement fédéral cible un retour à l'équilibre en 2015-2016. Malgré les aléas économiques des dernières années, le Budget 2015 confirme le retour au budget équilibré comme prévu.

Comment y est-il parvenu? Il a réussi à effacer les déficits causés par la récession sans avoir recours à des augmentations d'impôt, sans compression immédiate dans les transferts aux provinces ni dans les transferts aux particuliers. Le travail aura été fait essentiellement par un contrôle serré de ses dépenses directes.

Cela dit, si l'on tient compte des changements dans la conjoncture économique, le Budget 2015 offre une marge de manœuvre moins grande que le laissait entrevoir la mise à jour économique de l'automne 2014. Les surplus anticipés pour les années budgétaires 2015-2016 à 2019-2020 ont tous été revus à la baisse pour une valeur totale de 18,1 G\$ sur l'ensemble de la période.

Pour bien comprendre l'évolution des soldes budgétaires exposés dans le tableau 1, quelques éléments doivent être considérés. En premier lieu, le fractionnement d'impôt pour les familles avec enfants mineurs et la bonification de la prestation

universelle pour garde d'enfants, ayant été annoncés lors de la mise à jour économique, étaient déjà pris en compte. Ces dernières propositions ne touchent donc pas l'évolution du solde budgétaire entre la mise à jour économique et le Budget 2015.

Cependant, la réserve pour éventualités a été réduite. Dans la mise à jour économique de l'automne, elle était de 3 G\$ par année, alors que dans le Budget 2015 elle a été réduite à 1 G\$ par année pour 2015-2016 à 2017-2018 et à 2 G\$ en 2018-2019. Cette modification facilite l'atteinte d'un budget équilibré, mais en cas de ralentissement économique, la marge de manœuvre découlant de la réserve pour éventualités sera réduite. En effet, un seul milliard de dollars mis en réserve pour éventualités en 2015-2016, 2016-2017 et 2017-2018 semble bien mince sur un budget d'environ 300 G\$.

Un autre élément jouant positivement sur le solde budgétaire découlant du Budget 2015 est une réduction significative des charges d'intérêts anticipés pour les cinq prochaines années depuis la mise à jour économique de l'automne 2014. La réduction varie entre 3 G\$ et 4,2 G\$ par année de 2015-2016 à 2019-2020. Encore une fois, cette réduction agit comme un élément facilitateur dans l'atteinte de l'équilibre budgétaire.

Aussi, le Budget 2015 ajoute, dans les revenus gouvernementaux, un produit découlant de la vente d'actifs. Dans la mise à jour de l'automne 2014, le gouvernement avait fait une provision à cet effet mais, depuis ce temps, trois ventes d'actifs ont eu lieu, dont la vente aux enchères du spectre AWS-3 ainsi que la vente d'actions que le gouvernement détenait dans GM; l'incidence positive supérieure à la provision atteint 1 G\$ en 2015-2016.

Sans cette série d'effets agissant de façon positive sur le solde budgétaire, les soldes des prochaines années auraient été encore plus modestes, voire négatifs.

Tableau 1 – Solde budgétaire fédéral de 2014-2015 à 2019-2020
(en milliards de dollars)

	Mise à jour économique automne 2014	Budget avril 2015	Écart
2014-2015	-2,9	-2,0	0,9
2015-2016	+1,9	+1,4	-0,5
2016-2017	+4,3	+1,7	-2,6
2017-2018	+5,1	+2,6	-2,5
2018-2019	6,8	+2,6	-4,2
2019-2020	13,1	+4,8	-8,3

La dette

Depuis 2008-2009, les sept budgets déficitaires présentés par le gouvernement fédéral représentent un total de 146,6 G\$ de déficits. Ces déficits sont allés directement gonfler la dette.

Heureusement, le poids relatif de la dette fédérale mesurée en proportion du produit intérieur brut (« PIB ») relativise l'évolution du fardeau de l'endettement, car il n'augmente que légèrement, passant de 28,2 % du PIB en 2008-2009 à 32,3 % du PIB en 2013-2014. Ce poids de la dette est nettement moins élevé que celui observé à la sortie de la récession 1993-1994 où le poids atteignait 65,7 % du PIB (tableau 2).

De plus, avec l'équilibre budgétaire retrouvé, cette mesure relative de l'endettement diminuera progressivement jusqu'à 25 % du PIB en 2020-2021. Autre facteur contribuant à la réduction relative du poids de l'endettement, le gouvernement s'est engagé à verser, en réduction de la dette, la réserve annuelle pour éventualités qui n'aurait pas été utilisée.

Tableau 2 – Évolution de la dette fédérale de 1983-1984 à 2021-2022
(en proportion du PIB)

1983-1984	37,5 %
1988-1989	50,5 %
1993-1994	65,7 %
1998-1999	59,2 %
2003-2004	39,9 %
2008-2009	28,2 %
2013-2014	32,3 %
2018-2019	26,7 %
2021-2022	25,0 %

Une chose est certaine, la proportion de notre richesse collective (PIB) qui sert à financer les dépenses fédérales a grandement diminué au cours des dernières décennies. Le tableau 3 trace cette évolution par bonds de cinq ans de 1983-1984 à 2019-2020. De plus de 20 %, dans les années 1980 jusqu'au milieu des années 1990, elle diminue progressivement depuis. Elle se situait autour de 15 % dans les années 2000 et jusqu'à tout récemment, mais la cible prévue en 2019-2020 serait de seulement 14,1 %, un minimum jamais observé depuis les années 1960.

Tableau 3 – Évolution des dépenses fédérales de 1983-1984 à 2018-2019
(en proportion du PIB)

1983-1984	23,3
1988-1989	21,6
1993-1994	21,9
1998-1999	17,1
2003-2004	15,4
2008-2009	14,8
2013-2014	14,6
2019-2020	14,1

Pour ce qui est des dépenses fédérales, le tableau 4 montre une évolution différente selon la catégorie de dépenses. Les transferts aux particuliers et les transferts aux provinces sont les postes de dépenses fédérales qui augmenteront le plus significativement. La croissance est plus modeste en ce qui concerne les charges directes de programmes, soit 12,1 %.

Tableau 4 – Évolution des dépenses fédérales par nature de 2014-2015 à 2019-2020
(en milliards de dollars)

	Transferts aux particuliers	Transferts aux provinces	Charges de programmes directes	Frais de la dette
2014-2015	75,7	62,8	116,1	26,7
2015-2016	82,0	65,4	115,8	25,7
2016-2017	85,2	68,3	120,8	26,4
2017-2018	88,6	70,5	123,5	28,0
2018-2019	92,3	73,5	127,2	30,5
2019-2020	96,1	76,3	130,2	32,1
Variation sur la période	26,9 %	21,5 %	12,1 %	20,2 %

Une loi sur l'équilibre budgétaire

Dans le Budget 2015, le gouvernement réitère son intention, formulée lors du discours du Trône d'octobre 2013, de déposer une loi sur l'équilibre budgétaire. Même si les détails ne seront connus qu'au moment du dépôt du projet de loi, le budget en donne déjà un aperçu. Ainsi, cette loi préciserait dans quelle situation un déficit est acceptable. Il s'agirait de déficits découlant d'une récession ou de circonstances extraordinaires, comme une guerre ou une catastrophe naturelle.

Dans les 30 jours suivant la présentation d'un budget déficitaire, peu importe la raison, le ministre des Finances sera tenu de comparaître devant le Comité permanent des finances de la Chambre des communes et de présenter un plan comportant des échéanciers concrets pour rétablir l'équilibre budgétaire.

Si le déficit en question était justifié par une récession ou des circonstances extraordinaires, ce plan comprendrait un gel des dépenses de fonctionnement et un gel des salaires des ministres et des sous-ministres qui entreraient en vigueur au début de la reprise.

Si un déficit n'était pas justifié, le besoin de rétablir l'équilibre budgétaire serait immédiat. Dans ce cas, non seulement le budget de fonctionnement serait automatiquement gelé, mais les salaires des ministres et des sous-ministres seraient réduits de 5 % peu de temps après le déficit déclaré.

Le gouvernement du Québec

État de la situation budgétaire

Au Québec, rappelons qu'en 2009-2010, le gouvernement visait un retour à l'équilibre budgétaire en 2013-2014, mais cette date a ensuite été repoussée à 2015-2016. Le Budget 2015 confirme le retour à l'équilibre budgétaire pour 2015-2016. Le tableau 5 présente les soldes budgétaires attendus dans le Budget 2010-2011, le premier après la récession, et dans le Budget 2015-2016.

Bien sûr, d'autres budgets ont été publiés entre ces dates et ont présenté, dans bien des cas, des soldes budgétaires révisés. Malgré tout, ce tableau illustre bien la difficulté de retrouver l'équilibre budgétaire.

Tableau 5 – Solde budgétaire du gouvernement du Québec, de 2010-2011 jusqu'à l'année d'atteinte de l'équilibre
(en millions de dollars)

	Budget 2010-2011	Budget 2015-2016	Écart : Budget 2015-2016 /Budget 2010-2011
2010-2011	(4 506)	(3 150)	1 356
2011-2012	(2 900)	(2 628)	272
2012-2013	(1 200)	(1 600)	(400)
2013-2014	0	(2 824)	(2 824)
2014-2015	0	(2 350)	(2 350)
2015-2016 et suiv.	0	0	0

Après avoir augmenté, au cours des dernières années, les prélèvements fiscaux pour aider à combler une partie des déficits budgétaires, de la mise en place d'une contribution santé aux hausses du taux de la taxe de vente du Québec (TVQ) et des taxes sur l'essence, le tabac, l'alcool et l'assurance, le contrôle des dépenses est maintenant la clé de voûte du retour à l'équilibre pour 2015-2016.

Le gouvernement veut limiter le contrôle des dépenses consolidées, sans le service de la dette, à 1,5 %. Pour les dépenses de programmes, la croissance prévue est de 1,2 % en 2015-2016. Le tableau 6 montre les taux de croissance passés et prévus pour l'ensemble des dépenses de programmes et pour les principaux postes de dépenses, soit la santé et l'éducation (75 % des dépenses de programmes). Selon les données historiques, une croissance de 1,2 % aux dépenses de programmes a été réalisée en 2012-2013, en grande partie grâce à une décroissance des « autres » dépenses. Cette fois, ce sont des taux de faible croissance, aussi bien pour la santé et l'éducation que pour les autres dépenses de programmes, qui sont prévus.

Tableau 6 – Taux de croissance des dépenses de programmes du Québec
et des principaux postes de dépenses qui les composent de 2011-2012 à 2017-2018
(en millions de dollars)

	Dépenses de programmes	Santé et services sociaux	Éducation	Autres dépenses de programmes
2011-2012	2,5 %	3,6 %	2,8 %	0,6 %
2012-2013	1,2 %	3,4 %	2,2 %	-3,6 %
2013-2014	3,3 %	3,8 %	3,9 %	2,0 %
2014-2015	2,1 %	3,6 %	1,8 %	-0,3 %
2015-2016	1,2 %	1,4 %	0,2 %	1,6 %
2016-2017	2,2 %	1,9 %	1,6 %	3,3 %
2017-2018	2,8 %	2,9 %	2,4 %	3,0 %

Enfin, le Budget 2015 prévoit l'équilibre budgétaire en 2015-2016, mais il convient de noter qu'aucune provision pour éventualités n'a été prise pour cette année. Pour les années suivantes, la provision est de 400 M\$. À l'instar du gouvernement fédéral, le montant mis en réserve apparaît bien mince sur un budget de dépenses de près de 80 G\$.

La dette

Les objectifs de réduction de la dette québécoise sont inscrits dans la *Loi sur la réduction de la dette et instituant le Fonds des générations*. En 2025-2026, la dette brute devra atteindre 45 % du PIB alors que, en ce qui a trait à la dette représentant les déficits cumulés, la cible sera de 17 % du PIB. Les données budgétaires indiquent que la dette brute québécoise diminuera en 2015-2016 après avoir atteint un sommet en 2014-2015. En 2019-2020, à mi-chemin vers leur objectif 2025-2026, les deux mesures de la dette québécoise auront parcouru 50 % de la distance séparant le taux observé en 2014-2015 et celui attendu en 2025-2026. Les cibles fixées dans la loi semblent donc encore réalistes.

Tableau 7 – Dette brute et dette représentant les déficits cumulés du gouvernement du Québec
(en pourcentage du PIB)

	Dette brute	Dette représentant les déficits cumulés
2009-2010	51,8	34,6
2010-2011	52,6	34,0
2011-2012	53,1	33,3
2012-2013	53,6	33,0
2013-2014	54,3	33,0
2014-2015	54,9	33,2
2015-2016	54,0	31,6
2016-2017	53,1	30,0
2017-2018	51,9	28,4
2018-2019	50,7	26,7
2019-2020	49,4	25,1
<i>Objectif 2025-2026</i>	<i>45,0</i>	<i>17,0</i>

Le fonds des générations contribue à l'atteinte des objectifs de réduction de la dette. En effet, le gouvernement a constitué un fonds qui servira, à terme, à rembourser la dette. Dans la comptabilité gouvernementale, les chiffres de dette présentés prennent en compte la valeur du fonds.

Le fonds est constitué de revenus dédiés et sa principale source est l'eau (par exemple, de droits hydrauliques payés par Hydro-Québec et par des producteurs privés ainsi qu'une partie des bénéfices provenant de la vente à l'étranger des surplus d'électricité d'Hydro-Québec). Les revenus de placement générés par le fonds restent aussi dans le fonds. Le tableau 8 montre l'évolution des versements dédiés, des revenus de placement et de la valeur comptable du fonds entre 2010-2011 et 2019-2020. Le fonds s'établissait à 6,9 G\$ en 2014-2015 et devrait atteindre plus de 20 GS en 2019-2020.

Tableau 8 – Le fonds des générations (en millions de dollars)

	Versements dédiés	Revenus de placement	Versement sur la dette	Valeur comptable à la fin
2010-2011	666	94		3 437
2011-2012	691	149		4 277
2012-2013	729	232		5 238
2013-2014	1 082	339		5 659
2014-2015	951	302	1 000*	6 912
2015-2016	1 191	484		8 587
2016-2017	1 630	606		10 823
2017-2018	2 002	763		13 588
2018-2019	2 140	945		16 673
2019-2020	2 297	1 149		20 119

* 2013-2014 : Le gouvernement a utilisé 1 G\$ pour rembourser des emprunts venant à échéance.

L'importance grandissante des revenus de placement depuis la mise en place du Fonds des générations apparaît clairement. Les revenus de placement ne représentaient que 14 % des versements dédiés en 2010-2011, il atteignait 32 % en 2014-2015 et il est prévu que les revenus de placement représenteront 50 % des versements dédiés en 2019-2020.

Conclusion : cap sur des modifications fiscales

Sur la base des surplus budgétaires, les gouvernements fédéral et du Québec ont déjà annoncé bon nombre de modifications fiscales pour les prochaines années.

Au fédéral, le taux d'imposition des petites et moyennes entreprises (« PME ») sera progressivement réduit de 11 % à 9 % au rythme de 0,5 % par an d'ici 2019. Le taux de cotisation de l'assurance-emploi est aussi appelé à baisser de 1,88 \$ par 100 \$, de rémunération assurable qu'il est depuis quelques années, à 1,49 \$ en 2017.

Du côté québécois, plusieurs allègements fiscaux entrent en œuvre progressivement au cours des prochaines années. Pour les particuliers, on peut noter l'abolition de la contribution santé qui s'étalera de 2017 à 2019, la bonification du crédit pour les travailleurs d'expérience qui se fera de 2016 à 2018 et la mise en place en 2016 d'un bouclier fiscal pour encourager l'effort de travail. Pour les sociétés, la réduction du taux de la contribution au Fonds des services de santé pour les PME se fera de 2017 à 2019, alors que la réduction du taux général d'imposition des sociétés s'étalera de 2017 à 2020.

Par ailleurs, dans la foulée du rapport de la Commission d'examen sur la fiscalité québécoise, le ministre des Finances a annoncé son intention de poursuivre la réflexion sur les recommandations. Pour ce faire, trois avenues sont prévues.

D'abord, une table des partenaires doit être mise en place d'ici la fin juin pour favoriser le dialogue et discuter de la mise en œuvre des recommandations du rapport.

Aussi, dans le but d'analyser les recommandations et d'entamer des discussions avec les gouvernements fédéral et provinciaux sur les enjeux nécessitant des actions concertées, un comité de travail formé de représentants du ministère des Finances et de Revenu Québec sera créé.

Enfin, à l'automne, des consultations sur les recommandations du rapport doivent se tenir dans le cadre d'une commission parlementaire de l'Assemblée nationale. ●

Merci à la Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques pour l'appui financier qui a rendu possible la réalisation de ce texte.

La plus récente
édition de la *Revue*
est maintenant accessible
sur le site Internet de l'APFF



ZONE
MEMBRES

www.apff.org



La Conference for Advanced Life Underwriting (CALU)

est ravie d'offrir aux membres de l'APFF
l'accès exclusif à son bulletin officiel,
le Rapport de la CALU.

Considéré par les professionnels des services financiers au Canada comme une ressource importante dans le domaine des techniques d'assurance vie avancées, le *Rapport de la CALU* présente des analyses et des commentaires sur des questions courantes ou émergentes, généralement dans le domaine fiscal ou législatif, qui portent sur le recours aux produits et aux services financiers pour répondre aux besoins actuels des contribuables canadiens, de leurs familles et de leurs entreprises, et à l'évolution de ces besoins.

Si vous êtes membre de l'APFF,
vous pouvez maintenant accéder
gratuitement à ces rapports
sur la Zone membres de notre
site Internet www.apff.org
(ouverture de session requise).



Le traitement fiscal des dommages



Martin Delisle
Avocat, LL.M. fisc., associé
De Grandpré Chait s.e.n.c.r.l.
mdelisle@dgclex.com

Avec la multiplication de poursuites civiles mettant en cause les particuliers, les entreprises et les organismes gouvernementaux, le traitement fiscal des montants reçus ou payés dans le cadre de règlements à l'amiable ou de jugements rendus constitue un casse-tête pour plusieurs fiscalistes.

Le traitement fiscal des dommages constitue l'un des domaines de la fiscalité où aucun code législatif complet n'est prévu ni au sein de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. ») ni au sein de la *Loi sur les impôts*. Relevant d'une quasi-coutume fiscale, les jugements des tribunaux québécois et fédéraux viennent baliser, de par leurs décisions et des précédents qu'ils créent, les règles de droit et le traitement fiscal de ces sommes.

Trouvant principalement son fondement dans des jugements issus de tribunaux anglais, le traitement fiscal des dommages au Canada peut se résumer à traiter fiscalement les sommes reçues à titre de dommages de la même manière que l'élément qu'elles remplacent. Il s'agit du principe de la substitution.

Le principe de la substitution

Les derniers commentaires que la Cour suprême du Canada a émis à l'égard du principe de la substitution se trouvent dans l'arrêt *Tsiaprailis c. La Reine*, [2005] 1 R.C.S. 113, 2005 CSC 8 (« *Tsiaprailis* »), dans un jugement extrêmement divisé (quatre juges contre trois). Bien que l'affaire n'ait pas été résolue en appliquant le principe de la substitution, les juges majoritaires et minoritaires ont consacré néanmoins une bonne partie de leur jugement à émettre, en *obiter*, des commentaires sur le concept de la substitution.

Dans cette affaire, la contribuable a reçu une somme de 105 000 \$ en paiements forfaitaires de sa compagnie d'assurances, qui avait contesté son invalidité physique prétendue. La contribuable avait signé une renonciation à toute réclamation future contre la compagnie d'assurances ainsi qu'une quittance.

La Cour suprême du Canada a émis les principes suivants relativement au principe de la substitution :

1. Toute somme reçue à titre de dommage est neutre d'un point de vue fiscal. Pour déterminer si une telle somme constitue un revenu, deux questions doivent être posées :
 - a) Que visait à remplacer le paiement?
 - b) Si la réponse est suffisamment claire à la question a), il faut déterminer si l'élément remplacé aurait été imposable pour la personne qui en a bénéficié, d'où l'analyse de la nature et de l'objet du paiement;
2. Un ou plusieurs éléments de référence à caractère imposable pouvant servir à calculer les dommages-intérêts ne constituent pas un critère déterminant pour appliquer le principe de la substitution;
3. L'analyse doit se faire du point de vue du bénéficiaire en analysant la nature du droit et des allégations qu'il invoque dans ses procédures civiles; et
4. Le principe de la substitution trouve application, peu importe que le dédommagement soit versé dans un contexte commercial ou non.

À ces principes s'ajoutent des lignes directrices supplémentaires. Ainsi, dans le cadre de l'application du principe de la substitution, il a été déterminé qu'aucune distinction ne devait intervenir entre un dédommagement reçu à la suite de l'intervention d'un organisme gouvernemental (par exemple, l'Autorité des marchés financiers (AMF)), un paiement en vertu d'un règlement à l'amiable ou un paiement découlant d'un jugement d'un tribunal civil ou d'un recours collectif (affaire *Lavoie c. La Reine*, 2009 D.T.C. 1183 (C.C.I.); 2010 CAF 266). De plus, le traitement fiscal que fait une tierce personne de ladite somme ne doit pas être pris en considération dans l'évaluation de la nature du dommage en litige pour le récipiendaire de la somme (affaire *RCI Environnement c. La Reine*, 2007 CCI 647, confirmé par 2008 D.T.C. 2277 (C.A.F.)).

À la lecture de ces décisions jurisprudentielles, on doit souligner l'importance de la relation juridique entre le payeur et le bénéficiaire de la somme. À cet effet, il est important de souligner que la Cour suprême du Canada dans l'arrêt *Tsiapraillis* a insisté sur le fait que les rapports juridiques établis par un contribuable devaient être respectés en matière fiscale, sauf disposition contraire de la loi ou hormis une conclusion selon laquelle il s'agit d'un trompe-l'œil.

Ainsi, la relation juridique entre le bénéficiaire et le payeur précédant le versement de la somme constitue un facteur important pour déterminer le traitement fiscal applicable (affaire *Morissette c. La Reine*, 2008 D.T.C. 6513 (C.A.F.)).

Situations où le bénéficiaire de la somme n'a pas de relation commerciale avec le payeur

Dans le contexte où une somme est versée à titre de dommages-intérêts pour congédiement injustifié, la réception d'une telle somme constitue un revenu en vertu du paragraphe 56(2) L.I.R. Ainsi, le terme « à l'égard de » fut interprété de manière qu'un simple lien suffit entre l'existence de la perte de l'emploi et les montants reçus pour être considéré comme une allocation de retraite (affaire *Overin c. La Reine*, [1997] CanLII 159 (C.C.I.) (« *Overin* »)).

Ainsi, le test applicable dans un tel contexte est de se poser, en premier lieu, la question suivante : s'il n'y avait pas eu la perte de l'emploi, la somme aurait-elle été reçue? Nous devons déterminer ce à quoi se rapportait le paiement compte tenu des faits particuliers à chaque affaire. Ensuite, en deuxième lieu, le paiement visait-il à indemniser le bénéficiaire pour la perte d'une charge ou d'un emploi? La réponse à ces questions déterminera la qualification de la somme à titre d'allocation de retraite ou non.

Il est à souligner qu'une somme reçue par un employé à la suite d'un congédiement dit « implicite » (telle une rétrogradation) ne constitue pas une allocation de retraite puisqu'il y a absence de rupture de lien d'emploi (affaire *Ahmad c. La Reine*, 2002 D.T.C. 2065 (C.C.I.)). Ajoutons également la situation où un poste convoité (alors que le lien d'emploi est maintenu) ne constituerait pas une allocation de retraite selon le test de la décision *Overin* puisqu'il visait l'obtention d'un nouveau contrat de travail éventuel ou projeté avec l'employeur (affaire *Schewe c. La Reine*, 2010 D.T.C. 2810 (C.C.I.)).

Toutefois, il faut souligner que des dommages pour violation d'un droit de la personnalité versés par l'employeur nécessitent la preuve voulant que la réclamation de dommages-intérêts existe indépendamment de la perte d'emploi (affaires *Jolivet c. La Reine*, [2000] 2 C.T.C. 2118 (C.C.I.); *Fawkes c. La Reine*, 2004 D.T.C. 3462 (C.C.I.)). Un tel montant

serait considéré, dans ce cas, comme non imposable puisqu'il sert à dédommager une violation à un droit de la personnalité en vertu de la *Charte canadienne des droits et libertés* ou de la *Charte des droits et libertés de la personne*.

Situations où le bénéficiaire de la somme a une relation commerciale avec le payeur

Dans le cadre des situations où le bénéficiaire a une relation commerciale avec le payeur, notons que la jurisprudence a plutôt tendance à voir dans un montant payé la préservation ou la continuité des profits gagnés ou réalisés en appliquant le principe de la substitution.

Notons toutefois que, dans la décision *Woloshyn c. La Reine*, 2011 CCI 306, les dommages réglés et payés après la vente d'entreprise au vendeur n'avaient pas pour objet de préserver la capacité de gagner un revenu dans le cours normal des activités.

Les facteurs ou indices pratiques qui servent à évaluer à quoi sert à remplacer le montant payé dans un contexte commercial varient. On peut d'emblée inclure la nature de toutes les négociations et les discussions concernant l'objectif commercial visé par la relation entre le payeur et le bénéficiaire, les accords entre les parties et la manière qu'ont prévu les parties pour calculer toute indemnité (affaire *Alberta Power (2000) Ltd. c. La Reine*, 2009 D.T.C. 1276 (C.C.I.)).

Il convient de noter que, lorsque le paiement vise à remplacer les sommes d'argent que le bénéficiaire a déboursées dans un contexte commercial, le traitement fiscal à accorder à ce paiement dépend du traitement fiscal des dépenses qui ont été faites (affaire *Goff Construction Ltd. c. La Reine*, 2009 D.T.C. 5061 (C.A.F.)). Ainsi, lorsqu'une dépense a été déduite du calcul du revenu du bénéficiaire dans ses revenus d'entreprise (dépense relative à des sous-traitants ou les dépenses d'honoraires professionnels pour recouvrer le dédommagement), la somme reçue devrait être incluse dans le revenu du bénéficiaire dans un tel contexte.

Déductibilité des dommages versés par le payeur

Le principe de la substitution s'applique pour déterminer la déductibilité des sommes versées par le payeur des dommages (affaire *McNeil c. La Reine*, [2000] 2 C.T.C. 304 (C.A.F.)). Le test dans un contexte commercial consiste principalement à déterminer « [...] si le paiement des dommages est déductible en vertu du paragraphe 9(1) et des alinéas 18(1)a) et 18(1)b) de la *Loi* [...] » (affaire *Groupe TVA inc. c. La Reine*, 2008 CCI 509, par. 19). Quant au moment où un montant peut être déduit, aucun montant de dommages-intérêts n'est déductible avant que le montant ne soit arrêté et déclaré définitif et que l'obligation de le payer ne soit établie (affaire *Woloshyn c. La Reine*, 2011 CCI 306).

Traitement législatif de certains dommages

Il faut souligner que certains dommages font l'objet d'un traitement législatif distinct. Pensons à la déduction des droits compensatoires antidumping (al. 20(1)vv) L.I.R.), aux allocations de retraites (applicables aux dommages-intérêts versés pour congédiement injustifié) (s.-al. 56(1)a)(ii) L.I.R.), aux sommes versées à titre de préjudice corporel ou de lésions professionnelles incluant une maladie professionnelle (al. 81(1)q) L.I.R.) et aux indemnités incluses dans la définition de « produit de disposition » (art. 54 L.I.R.).

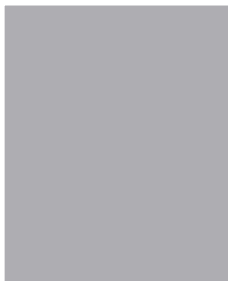
Conclusion

Le traitement fiscal des dommages est tributaire de la nature et de la complexité des actions explicites et implicites du bénéficiaire et du payeur de la somme.

Notons qu'il ressort de la jurisprudence que la circonspection est de mise à l'égard des propos ou prétentions formulés dans les procédures judiciaires civiles ou dans le cadre des correspondances entre les procureurs lors d'une poursuite civile. Une entente de règlement claire entre les parties sans trompe-œil ou fraude sur la nature d'une somme versée à titre de dédommagement ne doit pas et ne devrait pas être remise en cause par les autorités fiscales.

Par ailleurs, il faut aussi faire preuve de prudence en ce qui a trait au traitement fiscal des honoraires judiciaires et extrajudiciaires payés par un contribuable dans le cadre d'une poursuite civile. Ainsi, si le dédommagement est ultérieurement versé, ledit montant pourrait être considéré comme du revenu du seul fait que ces honoraires furent déduits dans ses revenus d'entreprise.

Il est primordial pour les comptables et fiscalistes d'y prêter attention pour éviter qu'un dommage ne soit causé à leur client. ●



1. Martin Daniel Boily
2. Jules Brossard
3. Ilana Chriqui
4. Martin Delisle
5. Étienne Gadbois
6. Yves Hébert
7. Matthew Maloley
8. Martin Raymond
9. Stephen Solomon

L'équipe fiscale chez De Grandpré Chait s'agrandit

Nous sommes fiers de souligner l'arrivée de **Martin Delisle**, associé en litige fiscal, et **Ilana Chriqui**, avocate en litige fiscal, au sein de notre équipe.

De Grandpré Chait se démarque en droit immobilier et possède des pratiques bien établies en litige, en fiscalité et en droit des affaires.

Votre meilleur allié®

**DEGRANDPRÉ
CHAIT**
Avocats

Caractérisation aux fins fiscales des gains ou des pertes réalisés sur les contrats à terme



Nadi Chlala
M. Sc., FCMA, FCPA, FCA
Professeur titulaire, ESG-UQAM
chlala.nadi@uqam.ca

Suzanne Landry
Ph. D., M. Fisc., FCMA, FCPA, FCA
Professeure titulaire, HEC Montréal
suzanne.landry@hec.ca

La caractérisation aux fins fiscales des gains ou des pertes de change liés à des instruments financiers dérivés, tels les contrats à terme, peut poser des défis. Le jugement daté du 19 février 2015 de la Cour canadienne de l'impôt dans l'affaire *George Weston Limited c. La Reine*, 2015 CCI 42 (« *GWL* »), contribue à apporter des précisions concernant ce sujet complexe.

Contexte du litige de GWL

En 2001, GWL acquiert, par le biais de ses filiales, le groupe américain Bestfoods Baking. Cette acquisition, régie en dollars américains, est financée principalement par des emprunts libellés en dollars canadiens.

GWL prépare et publie des états financiers consolidés libellés en dollars canadiens selon les principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») en conformité avec les exigences des autorités de réglementation canadiennes. À cette fin, GWL doit convertir en dollars canadiens la valeur des actifs, des passifs et des opérations de Bestfoods Baking, qui sont établis en dollars américains. Les états financiers consolidés de GWL font ressortir le fait que la société est exposée à un risque de change provenant de l'appréciation possible du dollar canadien par rapport au dollar américain. Une telle éventualité aurait pour effet de diminuer le montant des capitaux propres dans le bilan consolidé et, par conséquent, d'augmenter le ratio d'endettement de GWL tel qu'il est déterminé dans les états financiers consolidés.

Afin de couvrir le risque de change reflété dans les états financiers consolidés, GWL conclut des contrats de swaps de devises d'une durée de 10 à 15 ans (« swaps »). GWL identifie ces swaps comme des instruments de couverture et applique la comptabilité de couverture dans ses états financiers consolidés.

En 2003, la direction de GWL juge que le risque de change tel qu'il est reflété dans les états financiers consolidés avait diminué à un niveau acceptable et résilie les

swaps avant leur échéance. Cette décision génère un gain d'environ 317 M\$ CAN. Aux fins fiscales, GWL qualifie ce gain comme étant de nature capital, tandis que l'Agence du revenu du Canada le considère comme de la spéculation et le qualifie de revenu d'entreprise.

Importance du jugement de la Cour canadienne de l'impôt

Le litige de GWL porte sur la caractérisation, aux fins fiscales, du gain ou de la perte réalisé sur des contrats de change à terme, tels les swaps utilisés à des fins de couverture. Dans ce litige, la Cour canadienne de l'impôt a déterminé que les swaps conclus par la société constituaient des opérations de couverture entraînant un gain en capital et non des opérations spéculatives, notamment pour les raisons suivantes :

- 1) La politique interne de la société indiquait que des instruments financiers dérivés ne pouvaient pas être détenus à des fins de spéculation;
- 2) Les swaps conclus étaient de longue durée et, par conséquent, étaient risqués;
- 3) Les swaps avaient eu pour effet :
 - a) de réduire le risque de fluctuation des capitaux propres du bilan consolidé de la société, et
 - b) de prévenir une détérioration du ratio d'endettement en raison des fluctuations du taux de change du bilan consolidé de la société;
- 4) Les swaps ont été résiliés à la suite d'une amélioration du ratio d'endettement de la société;
- 5) La comptabilité de couverture a été appliquée correctement dans le cadre des états financiers consolidés de la société.

Dans son analyse, la Cour canadienne de l'impôt note un passage de la Cour suprême du Canada relativement à l'affaire *Placer Dome c. Ontario (Minister of Finance)*, 2006 CSC 20, qui mentionne qu'une entité peut conclure des contrats à terme pour deux raisons : soit aux fins de couverture de risque, dans le cas où les actifs ou les passifs de l'entité sont véritablement exposés aux fluctuations du marché, ou aux fins de spéculation dans le cas où l'entité conclut des contrats à terme dont le montant dépasse le risque réel d'exposition.

La *Loi de l'impôt sur le revenu* ne fournit pas de définition de la notion de la couverture par l'entremise des contrats à terme. Les décisions des tribunaux sont donc d'une importance capitale. Ainsi, l'affaire *GWL* est significative puisqu'elle porte sur une situation particulière pour laquelle la Cour canadienne de l'impôt introduit de nouvelles considérations de nature juridique et financière ayant trait aux gains ou aux pertes de change réalisés sur des contrats à terme.

Examinons maintenant trois considérations significatives concernant ce litige : 1) la nature de l'exposition au risque de change, 2) l'effet de la couverture du risque de change comptable et 3) la référence aux états financiers consolidés aux fins fiscales.

La nature de l'exposition au risque de change

À la suite de son acquisition du groupe américain Bestfoods Baking et sa conclusion des ententes de swaps, GWL se trouve exposée à deux sources de risque liées à la variation du taux de change du dollar canadien par rapport au dollar américain. Ces deux sources de risques sont de nature différente.

Tout d'abord, en concluant des contrats de swaps, qui prévoient un règlement fixe en dollars américains, GWL s'expose à un risque « financier » (aussi désigné « risque de transaction ») susceptible d'affecter ses flux de trésorerie exprimés en dollars canadiens. Grâce à la décision de la direction en 2001 d'exposer la société à ce risque de change financier, GWL a pu réaliser en 2003 un gain de 317 M\$ CAN à la suite de la résiliation des swaps.

La deuxième source de risque de change découle du fait que GWL doit préparer des états financiers consolidés en dollars canadiens établis selon les PCGR. Pour ce faire, GWL doit convertir en dollars canadiens les comptes de Bestfoods Baking, qui sont libellés en dollars américains. Cette conversion expose GWL au risque de la variabilité des taux de change du dollar américain par rapport au dollar canadien. Aux fins comptables, GWL doit présenter cette variabilité des taux de change d'un exercice à l'autre dans une rubrique distincte des capitaux propres de son bilan consolidé sous le titre d'écart de conversion.

La variabilité de l'écart de conversion présenté dans le bilan consolidé expose GWL à la deuxième source de risque de change, qui est souvent désignée « risque de change comptable » (ou « risque de conversion »). Ce risque n'a aucun effet sur les résultats et sur les flux de trésorerie de GWL aussi longtemps que la société conserve le même niveau de participation dans Bestfoods Baking. Ainsi en vertu des PCGR, GWL doit continuer à présenter le cumul des écarts

dans un poste distinct de capitaux propres sans conséquence sur le résultat consolidé. Toutefois si GWL réduit sa participation dans Bestfoods Baking ou qu'elle en dispose, elle devra alors imputer une partie ou la totalité de l'écart de conversion aux résultats consolidés.

En d'autres mots, l'exposition au risque de change comptable provient de la consolidation des comptes, qui requiert, entre autres, le remplacement du compte placement détenu dans Bestfoods Baking par les actifs et les passifs détenus par cette dernière, dont le montant net est désigné « investissement net » selon les PCGR.

Il est important de noter que GWL ne fait pas face à un risque de change comptable sur son « placement à long terme » dans Bestfoods Baking, étant donné que ce dernier est établi au coût d'origine en dollars canadiens. Le « placement à long terme » dans Bestfoods Baking pris en compte aux fins fiscales diffère de l'« investissement net » dans Bestfoods Baking considéré dans les états financiers consolidés. Ce dernier est le résultat de calculs élaborés découlant de l'application des règles de consolidation selon les PCGR.

L'effet de la couverture du risque de change comptable

En concluant des contrats de swaps, GWL n'a pas éliminé son risque de change en 2001 et en 2002. Les swaps ne sont pas une forme de contrats d'assurance puisque leur conclusion aurait pu engendrer des pertes réelles sous la forme de sorties de trésorerie si le taux de change du dollar américain en dollar canadien avait évolué différemment.

Dans le cadre des états financiers consolidés, les swaps ont transformé le risque de change comptable en un risque de change financier qui expose GWL à des fluctuations au niveau de sa trésorerie à court terme ou à moyen terme. En couvrant son risque comptable et en appliquant la comptabilité de couverture, GWL a pu compenser la variation de l'écart de conversion de l'investissement net dans Bestfoods Baking par la variation de la valeur de ses swaps. Cette comptabilisation a pour effet de réduire la volatilité du bilan consolidé de GWL de 2001 et de 2002. Un investisseur pourrait percevoir cette réduction de

volatilité comme étant une baisse de l'exposition au risque de change alors qu'en réalité il s'agit de la compensation de deux risques de nature différente.

Par ailleurs, dans le cadre de ses états financiers individuels, GWL ne fait pas face à un risque de change comptable étant donné que la société présente un « placement à long terme » dans Bestfoods Baking exprimé en dollars canadiens et non en dollars américains. En fait, selon la perspective des états financiers individuels, les swaps créent un risque de change financier qui n'existait pas à la suite de l'acquisition de la participation dans Bestfoods Baking. Plus précisément, selon cette perspective, GWL doit considérer, aux fins comptables, la conclusion des contrats de swaps comme étant une décision qui crée un risque réel d'exposition et, par conséquent, caractériser le gain réalisé à la suite de leur résiliation en 2003 comme étant un gain de spéculation. Ainsi, GWL a présenté, à l'état des flux de trésorerie de ses états financiers individuels, le montant reçu représentant le gain sur la résiliation des swaps dans les activités d'exploitation et non dans les activités d'investissement.

La référence aux états financiers consolidés aux fins fiscales

Selon les PCGR, une société cotée en Bourse ne peut publier qu'un seul jeu d'états financiers, soit des états financiers consolidés. La raison de cette exigence est d'éviter de donner à l'investisseur une vision incomplète des activités de l'entreprise en omettant d'inclure des comptes de filiales contrôlées par la société mère. Ainsi, les états financiers consolidés sont plus « complets » que les états financiers individuels de la société mère et, par conséquent, ils facilitent les décisions économiques des investisseurs et des créanciers à long terme qui cherchent à faire des prédictions portant sur la capacité de la société mère de réaliser les produits et de générer les flux de trésorerie. (Voir COMPTABLES PROFESSIONNELS AGRÉÉS DU CANADA, *Manuel de CPA-Canada*, autrefois *Manuel de l'ICCA*, Comptabilité – Partie V, chap. 1000, « Fondements conceptuels des états financiers », par. 1000.12.)

La consolidation des comptes fournit des informations sur les résultats et le patrimoine d'une entité économique composée d'un ensemble d'unités juridiquement autonomes contrôlées par une société mère. Cette entité économique n'a pas d'existence légale. Par conséquent, les entreprises doivent aussi préparer des états financiers individuels qui sont annexés à la déclaration de revenus et qui prennent en compte les règles fiscales et juridiques de séparation des patrimoines.

GWL a préparé, aux fins fiscales, des états financiers individuels qui présentent le placement dans Bestfoods Baking à son coût d'acquisition des titres. Selon ces états financiers, GWL comptabilise a) des revenus de dividendes sur ce placement, le cas échéant, et b) des gains ou des pertes lors de la cession éventuelle de ce placement.

Dans le cas de GWL, la Cour canadienne de l'impôt s'est référée aux états financiers consolidés en jugeant que les swaps étaient une couverture d'un « investissement net » et que leur résiliation générerait un gain en capital aux fins fiscales. En vertu de ces états financiers, rappelons-le, les swaps ont permis de réduire la volatilité des

bilans consolidés de GWL de 2001 et de 2002 établis selon les PCGR. Ainsi, la conclusion des swaps et leur comptabilisation en vertu des PCGR pourraient avoir été accueillies favorablement par les actionnaires de GWL, dans la mesure où ils ne distinguent pas entre le risque de change financier et le risque de change comptable et évaluent le risque de change au montant net.

La référence aux états financiers consolidés aux fins fiscales est plutôt inhabituelle. Bien que la Cour canadienne de l'impôt ait reconnu la pertinence de s'y référer dans l'affaire *GWL*, il serait inapproprié de penser qu'ils peuvent dorénavant constituer une base de référence aux fins fiscales au moins pour les deux raisons suivantes :

- 1) Les états financiers consolidés mettent l'accent sur les décisions économiques et sur la capacité d'une entreprise de réaliser des revenus et des flux de trésorerie à l'avenir. Cette emphase n'est pas celle retenue aux fins fiscales.
- 2) Les états financiers consolidés se distinguent des états financiers individuels de la société mère et des filiales... « à la fois par leur nature et par les circonstances qui justifient leur utilisation ». (Voir COMPTABLES PROFESSIONNELS AGRÉÉS DU CANADA, *Manuel de CPA Canada*, autrefois *Manuel de l'ICCA*, Comptabilité – Partie V, chap. 1601, « États financiers consolidés », par. 1601.03.) Leur préparation nécessite des rajustements qui pourraient être incompatibles avec la *Loi de l'impôt sur le revenu*. Par exemple, au lieu de présenter un placement à long terme dans une filiale, les états financiers consolidés a) intègrent un par un les postes correspondants de l'actif, du passif, des produits et des charges de la société mère avec ceux des filiales

et b) rajustent le montant combiné en éliminant, par exemple, des opérations intersociétés et les soldes réciproques. Ainsi, selon les PCGR, on remplace le compte placement à long terme dans une filiale par le net des actifs et les passifs de la filiale, ce qui est désigné d'« investissement net » dans la filiale. Ces ajustements s'expliquent par le fait qu'une entité économique ne peut pas réaliser de profit avec des entités faisant partie du même groupe. Le profit n'est réalisé qu'au moment où l'entité économique vend ses biens à une entité extérieure au groupe.

Conclusion

Les sociétés canadiennes se réjouissent peut-être de la décision de la Cour canadienne de l'impôt dans l'affaire *GWL*. Il est toutefois possible que, dans le contexte économique actuel de la dépréciation de la monnaie canadienne par rapport à la monnaie américaine, les sociétés canadiennes soient plus susceptibles de réaliser des pertes de change à la suite de la résiliation ou de l'expiration de leurs contrats de change à terme. Dans ces circonstances, il est probable que ces sociétés tentent de se distancer de l'affaire *GWL* afin de ne pas caractériser ces pertes de change comme étant des pertes de nature capital aux fins fiscales. ●



apff
association de
planification fiscale
et financière

Grâce au succès que connaissent nos colloques année après année, nous avons rendu disponible l'enregistrement de la version 2015 de certains d'entre eux :

- Colloque sur l'administration fiscale
- Colloque sur les fiducies
- Colloque sur la réorganisation d'entreprises

Vous pouvez les acheter dès maintenant sur le site Internet de l'APFF **www.apff.org** et nous vous enverrons le lien pour visionner le colloque.

Les personnes qui ont participé à l'activité peuvent accéder gratuitement au colloque en ligne. Pour recevoir le lien, veuillez faire votre demande à M^{me} Nathalie Lévesque à l'adresse courriel **levesquen@apff.org**.

Planification fiscale et questions relatives aux assurances : qu'en est-il des contrats d'assurance sur la vie de membres de la famille des entrepreneurs?



Valérie Ménard
BAA
Conseillère en sécurité financière
Desjardins Ménard & Associés Ltée
vmenard@dmal.qc.ca

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

Pour un grand nombre de propriétaires dirigeants à la tête des petites et moyennes entreprises (PME) du Québec, le patrimoine de leurs sociétés et celui de leur famille sont intrinsèquement liés et leur planification fiscale est effectuée de façon intégrée. Si une prime d'assurance vie est payée avec des liquidités provenant de la société et ayant été imposées à un taux moindre, elle sera moins lourde à supporter pour l'entrepreneur et sa famille.

Pour obtenir chaque dollar utilisé pour effectuer un tel déboursé, la société doit gagner un revenu net avant impôts de 1,23 \$ en posant l'hypothèse que tous les revenus de la société sont admissibles à la déduction accordée aux petites entreprises (« DPE »), soit 1 \$ / (1 - 19 %). L'entrepreneur doit gagner personnellement un revenu net avant impôts de 2,00 \$ en utilisant le taux marginal maximum des particuliers, soit 1 \$ / (1 - 49,97 %) pour arriver au même résultat. Compte tenu du fait qu'il est souvent très avantageux de veiller à ce que la société et non l'entrepreneur soit propriétaire des assurances vie, la question suivante se pose rapidement aux conseillers : peut-on faire de même avec les contrats ayant comme assurés le conjoint ou la conjointe de l'entrepreneur et ses enfants?

Intérêt assurable

Tout d'abord, cette question soulève la notion d'intérêt assurable lors de la souscription d'une assurance. Pourquoi une personne aurait-elle le désir de souscrire une assurance sur la tête de son conjoint et de ses enfants? Selon les articles 2418 et 2419 du *Code civil du Québec*, le contrat d'assurance individuelle est nul si, au moment où il est conclu, le preneur n'a pas un intérêt susceptible d'assurance dans la vie ou la santé de l'assuré, à moins que ce dernier n'y consente par écrit. Il y est stipulé qu'une personne a un intérêt d'assurance dans sa propre vie et sa propre santé, ainsi que dans celle de son conjoint, de ses descendants et des descendants de son conjoint ou des personnes qui contribuent à son soutien

ou à son éducation. Elle a aussi un intérêt dans la vie et la santé de ses préposés et de son personnel, ou des personnes dont la vie et la santé présentent pour elle un intérêt moral ou pécuniaire. Ainsi, une société contrôlée par l'entrepreneur pourra sans problème souscrire une assurance sur la vie du conjoint ou des enfants ou même des petits-enfants de ce dernier ou acquérir une assurance déjà existante.

Un bon exemple pour illustrer l'utilisation de l'assurance sur la vie de jeunes enfants ou d'un conjoint serait dans le cadre d'un gel successoral en faveur d'une fiducie familiale ayant pour bénéficiaires, notamment, le conjoint et les enfants mineurs de l'entrepreneur. Selon la situation, les enfants pourraient un jour devenir actifs au sein de l'entreprise et souhaiter détenir des actions en leur propre nom. L'attribution d'actions en leur faveur pourrait être une façon d'atteindre cet objectif. Dans la plupart des cas, l'attribution des actions aux bénéficiaires de la fiducie en règlement total ou partiel de leur participation au capital s'effectue sans conséquence fiscale, la fiducie étant réputée avoir disposé de ces biens au coût indiqué et le bénéficiaire étant réputé avoir acquis les biens aux mêmes montants en vertu du paragraphe 107(2) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. »). Cela signifie donc qu'un jour, les enfants pourraient avoir une facture d'impôts à provisionner. Également, il pourrait être stipulé à l'acte de fiducie qu'au moment d'acquérir les actions, les enfants devront conclure entre eux une convention entre actionnaires. Ces deux raisons justifient la souscription immédiate d'assurance vie sur la tête des enfants. Habituellement, les enfants sont en bonne santé et les taux d'assurance sont intéressants. Il est donc judicieux de leur procurer des protections immédiates qui serviront pour les besoins à venir.

Également, dans un contexte de gel successoral effectué en faveur d'une fiducie familiale, la disposition présumée des immobilisations, amortissables ou non, détenues par la fiducie à la fin du jour qui tombe 21 ans après le jour où la fiducie a été constituée et à la fin du jour qui tombe tous les 21 ans après le dernier jour de disposition par la suite doit également être prise en considération. Plusieurs planifications peuvent être envisagées à cet égard et, dans certains cas, les actions de la société pourraient être remises aux bénéficiaires pour éviter l'application de ces dispositions. Cela veut donc dire que les enfants pourraient voir leur valeur personnelle augmentée de façon importante. La nécessité de souscrire à de l'assurance vie pour couvrir alors les nouveaux besoins créés par leur statut d'actionnaires serait donc réglée, si les parents ont pris soin de souscrire les assurances au préalable à des coûts intéressants.

Risque d'avantage imposable ou d'inclusion d'un montant aux revenus

En avril 2011, l'Agence du revenu du Canada (« ARC ») mentionnait dans le numéro 44 du bulletin *Impôt sur le revenu – Nouvelles techniques* que le paragraphe 15(1) L.I.R. est applicable lorsqu'une transaction ou une série de transactions entraîne un appauvrissement d'une société et un avantage économique pour un actionnaire et citait la décision *Del Grande c. La Reine* (93 D.T.C. 133, 137 (C.C.I.)), dans laquelle le tribunal avait indiqué que : « [TRADUCTION] L'alinéa 15(1)c) envisage l'octroi d'un véritable avantage économique à l'actionnaire. Le terme "accorder" sous-entend l'octroi de dons ou de largesses

qui procurent un avantage économique au bénéficiaire en entraînant un désavantage économique correspondant pour la corporation. » L'ARC s'est dit d'avis que Filialeco confère un avantage à son actionnaire, Mèreco, en payant les primes relatives à la police d'assurance vie dont Mèreco est le bénéficiaire. Toutefois, l'ARC a mentionné à plusieurs reprises que lorsque la société est à la fois la propriétaire et la seule bénéficiaire de l'assurance sur la vie de l'un de ses actionnaires et que cette même société supporte les primes y afférentes, aucun avantage n'est conféré à l'actionnaire en vertu du paragraphe 15(1) L.I.R., même si la prime d'assurance vie est non déductible. Revenu Québec a également publié en 1999 un mémoire d'opinion sur la question et considère qu'un particulier dont la vie est assurée en vertu d'une police dont le titulaire et le bénéficiaire est une société dont il est actionnaire ne reçoit aucun avantage au sens de la loi puisqu'il ne détient aucun intérêt dans la police. Il s'agit d'un point de départ intéressant qui permet de croire que, si le conjoint et les enfants de l'entrepreneur sont actionnaires de la société, cette dernière peut souscrire à un contrat d'assurance sur leur vie, dans la mesure où elle en est aussi la bénéficiaire et en supporte les primes, sans engendrer l'application du paragraphe 15(1) L.I.R. Toutefois, plusieurs autres questions peuvent être soulevées.

Les actions souscrites doivent-elles avoir des caractéristiques particulières?

Dans le cadre de l'interprétation technique 2012-0446491E5, datée du 25 juillet 2012, l'ARC a été appelée à commenter une situation où la vie de deux actionnaires, des conjoints, est assurée en vertu d'une police de type « premier décès ». M. A est détenteur des actions avec droit de vote de la société et M^{me} A détient, par l'entremise d'une société de gestion, les actions privilégiées de la société. Les faits présentés ne permettent pas de déterminer qui de M. A ou de M^{me} A détient les actions avec droit de participation de la société. Malgré cela, l'ARC a conclu que le paragraphe 15(1) L.I.R. ne devrait pas s'appliquer à la situation décrite. Les commentaires relatifs à l'application du paragraphe 15(1) L.I.R. impliquent évidemment des situations où les assurés

sont actionnaires, directement ou indirectement. Les caractéristiques ou la valeur des actions ne devraient pas modifier les conclusions dans la mesure où la société est à la fois propriétaire et bénéficiaire de la police d'assurance vie pour laquelle elle supporte les primes, autrement nous croyons que l'ARC en aurait fait mention dans ses commentaires ou aurait nuancé sa conclusion.

Est-ce que l'assuré doit nécessairement être un actionnaire de la société?

Lors de la Table ronde sur la fiscalité des stratégies financières et des instruments financiers tenue au cours du Congrès 2011 de l'Association de planification fiscale et financière, l'ARC a commenté une situation où plusieurs individus qui exercent maintenant leur profession par le biais d'une société professionnelle constituée souhaitent transférer un certificat d'assurance vie temporaire collective qu'ils détenaient à titre d'adhérent et dont le preneur et le titulaire du contrat est une association professionnelle dont l'adhérent est membre (p. 46:1-48, question 11, aux pages 46:34-36). À la suite du transfert, la société professionnelle en aurait payé les primes et aurait été nommée bénéficiaire du produit d'assurance au décès de l'assuré. Sans surprise, l'ARC a mentionné que l'application du paragraphe 15(1) L.I.R. est une question de fait, mais a également ajouté qu'il est possible que les opérations décrites dans la question soient réalisées seulement pour des raisons autres que des raisons d'affaires ou, autrement dit, pour des raisons personnelles (incluant la réduction du fardeau fiscal des particuliers) et qu'il est possible que le paragraphe 15(1) L.I.R. soit applicable, en fonction des faits. La prudence demeure de mise et une raison d'affaires devrait justifier la détention de la police d'assurance vie par la société. La détermination d'un avantage est une question de fait qui ne peut être résolue qu'après une analyse complète de la situation particulière. Il serait faux d'affirmer que la société qui supporte les primes liées à une assurance vie subit un appauvrissement lorsqu'elle est propriétaire de la police et bénéficiaire du capital-décès. Le fait que les sommes puissent être remises aux actionnaires sans impôts, grâce au compte de dividende en capital, ne change rien à la donne. Dans la mesure où l'assureur

constate un intérêt assurable et permet la souscription au contrat d'assurance vie, la détention du contrat à titre d'investissement pourrait à notre avis constituer une raison d'affaires suffisante. Il ne serait donc pas nécessaire que l'assurance ait été souscrite pour couvrir un besoin découlant du statut d'actionnaire de l'assuré.

Et s'il s'agissait en substance d'une police personnelle de l'actionnaire?

Par ailleurs en 2004, l'ARC avait été appelée à commenter la possibilité d'avantage conféré à un actionnaire relativement aux primes d'assurance vie payées par une société dans un contexte où la police d'assurance aurait pu être considérée en substance comme une police personnelle de l'actionnaire. Selon les faits décrits, la société Opco, une société privée sous contrôle canadien (« SPCC ») exploitant activement une entreprise au Canada est preneur, titulaire et bénéficiaire d'une police d'assurance sur la vie de M. A, détenteur des actions à droits de vote multiples du capital-actions de la société. La société paie les primes relatives à ladite police, mais ne les déduit pas dans le calcul de son revenu aux fins fiscales. Une fiducie personnelle discrétionnaire détient la totalité des actions avec droit de participation et en circulation du capital-actions d'Opco. Le constituant de la fiducie est une tierce partie et les fiduciaires sont M. A et son comptable. Les bénéficiaires de la fiducie sont les enfants de M. A, l'épouse de M. A, une société de gestion « Gesco » et M. A. Gesco est une SPCC ayant M. A pour seul actionnaire. Opco déclare de temps à autre des dividendes sur les actions de son capital-actions qui sont détenues par la fiducie qui attribue ces sommes à Gesco. Ainsi, les fonds détenus par Gesco proviennent principalement d'Opco et Gesco ne détient pas de passif important. Gesco est preneur, titulaire et bénéficiaire d'une police d'assurance sur la vie de M. A. Gesco paie les primes relatives à la police, mais ne les déduit pas dans le calcul de son revenu aux fins fiscales. M. A ou ses proches ne détiennent personnellement aucune police d'assurance sur la vie de M. A. Il a été clairement souligné qu'il ne semble pas évident que Gesco ait un intérêt commercial pour détenir une telle police d'assurance vie et payer les primes y afférentes et qu'il est probable que la prestation d'assurance qui sera payable à Gesco au décès de M. A sera acheminée aux héritiers de M. A au moyen du paiement d'un dividende en capital par Gesco. Malgré tout, l'ARC a mentionné être d'avis que, dans le cadre de la situation décrite et compte tenu notamment du fait que Gesco serait preneur, titulaire et bénéficiaire de la police d'assurance sur la vie de M. A, le paiement par Gesco des primes reliées à cette police ne devrait généralement pas être considéré comme un avantage que Gesco conférerait à M. A et qui serait visé par le paragraphe 15(1) L.I.R.

Considérant que les enfants des entrepreneurs auront à leur tour des obligations financières telles qu'une hypothèque, des enfants à charge, etc., plusieurs parents désirent protéger l'assurabilité de leurs enfants en leur offrant un montant d'assurance qui leur servira de point de départ pour leurs propres besoins de protection. Leur intention est alors de transférer éventuellement la propriété du contrat d'assurance vie à l'enfant et ainsi de contribuer à la création et à la préservation de son patrimoine. Selon le paragraphe 148(8) L.I.R., un parent peut transférer à son enfant à titre gratuit la propriété d'un contrat d'assurance vie dont

l'enfant est l'assuré. Il est primordial de se souvenir que cette règle ne s'applique pas lorsque le contrat d'assurance vie est détenu par le biais d'une société. En cas de transfert de propriété de la société à l'enfant, le paragraphe 148(7) L.I.R. s'appliquera et le transfert ne pourra se faire sans conséquence fiscale. Pour cette raison, tout comme pour les contrats sur la vie de l'entrepreneur même, la pérennité de la société doit donc être assurée.

Conclusion

Plusieurs raisons peuvent motiver une société à souscrire ou à acquérir une assurance sur la vie d'un individu qu'il soit ou non l'un de ses actionnaires. Dans la mesure où la société est à la fois titulaire et bénéficiaire de la police d'assurance pour laquelle elle paie les primes, nous sommes d'avis que le paragraphe 15(1) L.I.R. ne devrait généralement pas s'appliquer, que l'individu dont il est fait mention ci-dessus soit lié ou non à l'actionnaire dirigeant. Puisque la prime d'assurance vie payée avec des liquidités provenant de la société est moins lourde à supporter pour l'entrepreneur et sa famille, il est intéressant de détenir les polices au sein de la structure de la société, mais la pertinence de cette décision demeure une question de fait. ●

 **NORTON ROSE FULBRIGHT**

Où que vous soyez, vous n'êtes jamais très loin de notre équipe chevronnée en droit fiscal.

Notre vaste expérience nous permet de vous conseiller adéquatement en matière de fiscalité dans le cadre de vos opérations commerciales nationales et internationales. Grâce à notre plateforme mondiale, vous avez accès aux ressources dont vous avez besoin pour demeurer informés sur les enjeux fiscaux en évolution, où que vous soyez dans le monde.

Le droit à l'échelle mondiale

nortonrosefulbright.com



Table ronde avec Revenu Québec – Symposium RS & DE de l'APFF : plusieurs éclaircissements et prises de position par Revenu Québec



Sébastien Rheault
Avocat, MBA, associé
Barsalou Lawson Rheault, Avocats
s.rheault@barsalou.ca

Philippe Hamelin
Avocat
Barsalou Lawson Rheault, Avocats
p.hamelin@barsalou.ca

Le 24 février 2015 s'est tenue à Mont-Tremblant la table ronde annuelle avec Revenu Québec sur la recherche scientifique et le développement expérimental (« RS & DE »), dans le cadre du symposium RS & DE de l'APFF (« Table Ronde »). Martin Dussault et Madjid Si-Ammour de Revenu Québec ont traité de sujets d'actualité et répondu à plusieurs questions présentées par Renée Gallant et Sébastien Rheault. Le présent article résume certaines questions soulevées lors de cette présentation.

Nouvelles mesures

Moment d'imposition du crédit RS & DE

Le gouvernement du Québec annonçait, dans le contexte du Budget du 20 novembre 2012, que les crédits d'impôt RS & DE deviendraient imposables à titre d'aide gouvernementale. Cette situation a soulevé la question de savoir si les crédits RS & DE viennent réduire les dépenses de RS & DE dans l'année durant laquelle ces dépenses ont été engagées (à titre d'aide gouvernementale à recevoir en vertu du paragraphe 225b) de la *Loi sur les impôts*, RLRQ, c. I-3 (« L.I. »)) ou s'ils doivent plutôt être inclus dans le revenu de l'année où les crédits sont reçus (selon le paragraphe 87w) L.I.). Revenu Québec a confirmé que les crédits RS & DE qu'un contribuable est en droit de recevoir ou peut raisonnablement s'attendre à recevoir réduiront les dépenses de RS & DE dans l'année durant laquelle ces dépenses ont été engagées. Nous partageons le point de vue de Revenu Québec puisque le paragraphe 225b) L.I. doit avoir préséance sur le paragraphe 87w) L.I. étant donné que ce dernier s'applique uniquement lorsqu'un montant n'est pas déjà inclus dans le calcul du revenu d'un contribuable ou déduit d'un solde de dépenses.

Revenu Québec a profité de la discussion entourant le moment d'imposition des crédits RS & DE pour réitérer que les crédits RS & DE demandés à la suite du remboursement d'une aide gouvernementale reçue avant le 20 novembre 2012, mais remboursée dans une année d'imposition débutant après cette date, ne viendront pas réduire les dépenses RS & DE admissibles.

Seuil de dépenses

Le *Point sur la situation économique et financière du Québec* du 2 décembre 2014 a introduit un seuil de dépenses minimales admissibles aux crédits RS & DE généralement fixé à 50 000 \$ pour les PME et à 225 000 \$ pour les grandes entreprises, c'est-à-dire que les dépenses RS & DE se trouvant sous le seuil minimum seront exclues du calcul du crédit RS & DE.

Revenu Québec a apporté des précisions à ce sujet en mentionnant qu'un choix pourra être effectué par les contribuables afin de minimiser l'impact du seuil de dépenses, c'est-à-dire que, lorsque différentes dépenses constituent le total des dépenses relatives aux salaires des chercheurs RS & DE, un contribuable pourra choisir pour l'application du crédit RS & DE laquelle de ces dépenses sera réduite par le seuil en premier. Prenons les données suivantes :

Seuil	50 000 \$
Dépenses pour salaires admissibles	50 000 \$
Dépenses pour contrat de recherche	50 000 \$
Dépenses RS & DE totales pour salaires	100 000 \$

Dans cet exemple, le contribuable pourra décider d'appliquer le seuil d'abord à l'encontre des dépenses relatives au contrat de recherche dont le crédit est moins avantageux, car calculé sur uniquement 50 % de la dépense, de façon à protéger les dépenses pour salaires internes (admissibles au crédit RS & DE à 100 %). Le résultat est donc que les 50 000 \$ de dépenses pour salaires RS & DE sont admissibles à 100 % au calcul du crédit. Cette situation est avantageuse car 1 \$ de dépenses pour contrat de recherche RS & DE vient réduire le seuil de 1 \$ alors que seulement 50 cents seraient admissibles au calcul du crédit.

Une ombre au tableau est que Revenu Québec a précisé que cette situation ne s'appliquait qu'à l'intérieur du même groupe de dépenses RS & DE. Donc, lorsqu'un contribuable a des dépenses relatives aux salaires RS & DE et d'autres pour la recherche universitaire RS & DE, le seuil devra être appliqué au prorata entre la valeur de ces deux types de dépenses.

Revenu Québec a récemment harmonisé ses pratiques avec celles de l'Agence du revenu du Canada (« ARC ») relativement à la demande d'information sur les honoraires conditionnels des préparateurs de demandes de crédits RS & DE ainsi qu'à la pénalité de 1 000 \$ applicable en cas de renseignements incomplets ou manquants (avec la nouvelle partie 8 du formulaire « Déduction des dépenses engagées pour la recherche scientifique et le développement expérimental »). Pour des raisons de confidentialité, l'ARC permet aux contribuables de remplir la partie équivalente à la partie 8 du formulaire provincial sur une feuille distincte. Cependant, Revenu Québec a indiqué que cette possibilité était toujours à l'étude par la direction concernée et n'a pas voulu donner plus d'indications quant à savoir si cette pratique allait être acceptée ou non au provincial.

Dans une certaine mesure, Revenu Québec a toujours le temps de se pencher sur cette question puisqu'il a été confirmé lors de la Table Ronde que, tel qu'il a été mentionné au paragraphe 2 de l'article 496 du Projet de loi n° 13, aucune pénalité ne sera appliquée à l'égard d'un formulaire présenté avant la date de la sanction de ce projet de loi. En date de la rédaction du présent texte, le projet de loi n'était toujours pas sanctionné.

Salaires de soutien

Au provincial, selon la méthode traditionnelle, en vertu du sous-paragraphe 230b)ii L.I. et du paragraphe 230Rlc) du *Règlement sur les impôts* (RLRQ, c. I-3, r. 1), pour qu'une dépense soit admise à titre de « salaires de soutien » :

- elle doit être « directement liée » aux activités de RS & DE; et
- elle n'aurait pas été engagée si les activités de RS & DE n'avaient pas été exercées.

Plusieurs exemples factuels précis ont été présentés afin que Revenu Québec expose sa position quant à l'admissibilité d'une dépense à titre de salaires de soutien ou non. Le premier exemple abordé par les panélistes visait un employé travaillant pendant 40 heures par semaine au sein d'une société qui, à la suite du démarrage d'un projet RS & DE par celle-ci, effectue désormais 20 heures par semaine de tâches administratives liées au projet RS & DE et 20 heures de tâches non reliées au projet RS & DE. Pour cet exemple, Revenu Québec a précisé être d'avis que le critère du coût supplémentaire n'était pas rempli puisque la dépense de salaire n'aurait pas été moindre sans les activités de RS & DE. À cet égard, nous sommes d'avis que l'interprétation que donne Revenu Québec au terme « coût supplémentaire » semble restrictive puisque l'entreprise a affecté une ressource et assumé un coût supplémentaire de 20 heures de salaire par semaine étant donné le projet RS & DE entrepris.

Le second exemple reprend l'exemple 1 à l'exception que l'employé travaillait pendant 20 heures par semaine avant le projet RS & DE entrepris par la société et qu'à la suite de ce projet, il travaille pendant 40 heures, dont 20 à effectuer des tâches administratives liées au projet RS & DE. Revenu Québec a alors conclu qu'il y avait un coût supplémentaire en raison de la majoration de 20 heures par semaine de la dépense de salaire effectuée par la société.

Dans le troisième exemple, Revenu Québec a reconnu que le salaire d'un employé effectuant des tâches administratives au sein d'une entreprise qui exerce uniquement de la RS & DE devrait généralement se qualifier à titre de salaires de soutien.

Le quatrième et dernier exemple sur la notion de coût supplémentaire traite d'un employé qui a été engagé au sein d'une entreprise afin de consacrer 20 heures de travail par semaine à effectuer des tâches reliées à la RS & DE sur un total de 40 heures. Sans projet de RS & DE, l'employé travaillerait au maximum 20 heures par semaine. Dans ces circonstances, Revenu Québec est d'avis que la société pouvait demander le coût de 20 heures par semaine du salaire de l'employé à titre de salaires de soutien. Notons le

contraste entre cet exemple et le premier où la seule différence est que la société a réussi à démontrer que l'employé a été engagé précisément pour effectuer des tâches connexes au projet RS & DE et que sans ce projet il travaillerait 20 heures de moins au sein de l'entreprise. Cet exemple renforce le fait que, selon nous, avec une preuve adéquate, le critère du coût supplémentaire pourrait aussi être rempli à l'exemple 1.

Deux exemples montrant le critère que la dépense doit être « directement reliée » à la poursuite de l'activité de RS & DE pour se qualifier à titre de salaires de soutien ont également été présentés. En exposant ceux-ci, Revenu Québec a mentionné que ce critère n'est pas atteint pour les dépenses de salaire d'un employé s'occupant de recruter le personnel de soutien qui s'occupera de près ou de loin d'un projet RS & DE. Par opposition, le salaire d'un employé recrutant les scientifiques participant à un projet de RS & DE serait admissible à titre de salaires de soutien. Avec égards, nous sommes d'avis que, dans la mesure où il peut être prouvé que les employés de soutien recrutés s'adonnent exclusivement à des tâches administratives liées à un projet RS & DE, la dépense de salaire de l'employé recruteur devrait aussi se qualifier comme étant directement reliée à la poursuite d'activités de RS & DE.

Pour conclure sur ce sujet, au fil des différents exemples, Revenu Québec a confirmé que le critère du coût supplémentaire serait rempli par un contribuable s'il est en mesure de démontrer que sans activités de RS & DE, un employé travaillerait pendant moins d'heures ou même que son emploi serait inexistant. Cependant, en pratique, nous remarquons qu'au stade de la vérification, Revenu Québec a tendance à exiger une forte preuve documentaire en ce qui a trait au critère du coût supplémentaire, ce qui peut s'avérer difficile à produire pour les contribuables. Nous sommes d'avis qu'une preuve testimoniale adéquate et que le contexte d'affaires dans lequel l'entreprise évolue devraient être considérés plus amplement par Revenu Québec dans la détermination du critère du coût supplémentaire.

Vérification des bonis

Dans le cadre de vérifications de crédits RS & DE effectuées par Revenu Québec, il est généralement demandé aux contribuables de démontrer que les bonis, lorsqu'ils sont inclus dans les dépenses RS & DE demandées, sont gagnés par les employés dans un contexte de RS & DE. À cet effet, Revenu Québec est d'avis qu'il y a un lien raisonnable entre un boni versé et l'exercice d'activités RS & DE lorsque ce boni est versé aux employés RS & DE en vertu d'une politique générale de rémunération additionnelle. De plus, Revenu Québec a confirmé que cette politique générale de rémunération additionnelle ne doit pas forcément se rapporter expressément aux employés RS & DE. Cette prise de position devrait rassurer les contribuables puisque nous avons eu vent que certains se voyaient refuser l'inclusion des bonis à titre de salaires RS & DE par des vérificateurs de Revenu Québec qui adoptaient une interprétation restrictive de la notion du lien raisonnable entre le boni versé et la poursuite d'activités RS & DE.

Toutefois, Revenu Québec considère que le boni ne doit pas constituer un événement isolé afin de pouvoir se qualifier à titre de dépenses RS & DE. Ceci s'aligne sur la cause *CalAmp Wireless Networks Inc. c. La Reine* (2013 D.T.C. 1172 (C.C.I.)) où un boni unique a été versé à différents employés à la suite de l'acquisition de l'entreprise par une tierce partie.

Aide gouvernementale

L'article 1029.8.18 L.I. précise que les dépenses RS & DE doivent être diminuées, le cas échéant, de toute aide gouvernementale ou non gouvernementale reçue. Revenu Québec a mentionné que lorsque l'aide est versée pour l'ensemble des dépenses de RS & DE, il est raisonnable et acceptable pour un contribuable d'effectuer une répartition du montant de l'aide gouvernementale ou non gouvernementale reçue en fonction de la proportion des dépenses RS & DE par rapport au montant total des dépenses ayant fait l'objet de cette aide.

Conclusion

Encore cette année, la Table Ronde a fourni plusieurs réponses à certaines interrogations que les contribuables ou préparateurs de déclaration de revenus peuvent se poser. Cependant, certaines précisions se feront attendre encore quelque temps, notamment en ce qui a trait à l'interprétation de la notion de coût supplémentaire en matière de salaires de soutien (bien que du progrès ait été effectué à ce sujet) et à l'application du seuil de dépenses, par exemple, quant à savoir si le seuil réduit les dépenses avant, simultanément ou après la réduction causée par la réception d'aide gouvernementale. ●

Bénéficiez de la seule loi sur les taxes à la consommation commentée



La Loi du Praticien – TPS-TVQ Commentée 2015 • 20^e édition

Étienne Gadbois, LL.B., M. Juris (Oxford), LL.M.

Seule loi sur les taxes à la consommation commentée en français, *La Loi du Praticien – TPS-TVQ* vous permet de bien saisir les intentions du législateur. Précisions, explications, cas de jurisprudence, les commentaires de M^e Étienne Gadbois enrichissent à chaque édition de nouveaux articles de la *Loi sur la taxe d'accise* et de la *Loi sur la taxe de vente du Québec*. Et avec deux éditions par année, vous êtes assuré

de ne rien manquer des nouveaux développements dans votre domaine.

Également offert en version numérique

Période d'essai sans obligation de 30 jours

Pour commander en ligne : www.carswell.com
Appelez-nous sans frais : 1-800-387-5164
À Toronto : 416-609-3800

**N° de commande 986285-65201
123 \$**

Couverture rigide • mai 2015
978-0-7798-6285-6

Transport et manutention en sus. Nos prix sont modifiables sans préavis et sujets aux taxes applicables.

00228RN-A49369



THOMSON REUTERS

Le crédit d'impôt relatif aux ressources : incertitudes à l'égard des dépenses admissibles



Marc-Antoine Laberge-Genest
Conseiller, fiscalité
KPMG s.r.l./s.e.n.c.r.l.
mlabergegenest@kpmg.ca



Hugues Lachance
CPA, CA, associé, fiscalité
KPMG s.r.l./s.e.n.c.r.l.
hlachance@kpmg.ca



Rémi McLaughlin
Directeur principal, fiscalité
KPMG s.r.l./s.e.n.c.r.l.
remimclaughlin@kpmg.ca

L'industrie minière est un secteur à haut risque pour les investisseurs compte tenu du fait que seulement un faible pourcentage de projets atteindra le stade de la production commerciale. Afin d'avoir assez d'informations en main permettant de prendre la décision d'exploiter une mine, les sociétés minières au stade de l'exploration peuvent engager des sommes énormes en frais d'exploration.

Puisqu'il est difficile de financer ces investissements, le ministère des Finances du Québec a introduit un crédit d'impôt relatif aux ressources (« CIRRR ») afin d'encourager l'exploration minière au Québec. Le ministère de l'Énergie et des Ressources naturelles du Québec, quant à lui, définit le crédit comme étant un mécanisme d'aide directe aux sociétés minières admissibles qui engagent des dépenses d'exploration admissibles sur le territoire québécois (voir le site Web : <https://www.mern.gouv.qc.ca/mines/fiscalite/fiscalite-mesures-ressources.jsp>). Or, l'objectif est d'aider les sociétés à se rendre à la phase de mise en valeur et d'exploitation de la ressource.

Toutefois, l'aide fiscale découlant du crédit d'impôt apparaît moins généreuse qu'on pourrait le croire. Il semble y avoir divergence d'opinion entre l'industrie et les autorités fiscales sur l'interprétation de ce qu'est une dépense d'exploration admissible au crédit, telle qu'elle est définie au paragraphe 395c) de la *Loi sur les impôts* (« L.I. »). Essentiellement, les frais admissibles doivent être engagés pour déterminer l'existence d'une ressource minérale au Canada, situer une telle ressource, ou en déterminer l'étendue ou la qualité. Le test d'objet tel qu'il est décrit au paragraphe 395c) L.I. semble avoir une portée assez large. Le Ministère ne serait pas du même avis. D'ailleurs, Revenu Québec a récemment intensifié ses vérifications à l'égard du CIRRR, un crédit pleinement remboursable, et de nombreuses cotisations semblent confirmer l'interprétation plutôt restrictive de la définition de frais d'exploration admissibles au CIRRR.

Ceci dit, le principal critère de la définition qui pose un problème d'interprétation est celui de la détermination de la qualité de la ressource. Les divers types de minerais recherchés et exploités au Québec ne sont plus seulement l'or, l'argent, le zinc ou le cuivre (à titre d'exemple). Nous retrouvons plutôt des minerais qui imposent des défis de qualification beaucoup plus importants qu'autrefois. Avec la croissance de l'exploration touchant des minerais qui n'étaient pas exploités auparavant au Québec, de nombreuses recherches, études, analyses et de multiples tests sont nécessaires afin d'en connaître la qualité. Les ressources minérales non encore exploitées au Québec sont également souvent moins concentrées et se trouvent en profondeur dans le sol, ce qui augmente les coûts, le risque et la complexité de l'exploration. D'ailleurs, plutôt qu'à une profondeur de 300 ou 400 mètres sous terre, nous pouvons parfois situer la ressource à 1 500 mètres, voire à 2 000 mètres. Quoi qu'il en soit, l'interprétation actuelle des autorités fiscales ne semble pas tenir compte de ces nouvelles réalités. Or, il est pertinent de poser la question suivante : est-ce que les positions administratives et les interprétations actuelles du fisc relativement à cette définition sont adéquates et souhaitables à l'ère des minéraux complexes qui sont recherchés aujourd'hui? Le présent article analysera la disparité qui s'est créée au fil du temps entre l'interprétation du fisc et les acteurs dans le domaine, et proposera des pistes de solution.

La législation et l'admissibilité des frais résultant d'activités d'exploration

Afin d'étoffer la compréhension approfondie de l'enjeu, il est important de noter que l'article 1 L.I. définit une ressource minérale comme signifiant un **gisement** de métaux communs ou précieux, de charbon, de sable bitumineux, de schiste bitumineux, ou un gisement minéral. Or, il est nécessaire de considérer une ressource minérale, ou plutôt un gisement, comme étant un « **tout** » à l'intérieur de ses coordonnées spatiales définies. Ainsi la localisation, l'accès et la détermination de l'exploitabilité de la ressource ont un impact direct sur la qualité de ladite ressource minérale. Ceci dit, les différences d'interprétation mentionnées précédemment viennent souvent du fait que les autorités fiscales considèrent seulement la qualité du **minerai** ainsi que ses qualités techniques, plutôt que le **gisement** dans son ensemble, tel qu'il est décrit dans la loi.

Selon l'interprétation actuelle, les autorités fiscales refusent d'incorporer le facteur économique à la définition de « qualité de la ressource ». Il est pourtant difficile d'imaginer que ces deux termes et principes ne soient pas intimement liés, en ce qui a trait aux activités d'exploration pouvant conduire à la décision de mener un gisement au stade de la production commerciale. En d'autres termes, comment évaluer la qualité d'une ressource minérale sans connaître son potentiel économique en vue de l'exploitation? Ainsi, compte tenu des procédés modernes d'exploration qui sont maintenant nécessaires, il serait important de revoir le test d'objet contenu au paragraphe 395c) L.I. (ou son équivalent fédéral à l'alinéa 66.1(6)f) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. ») et voir ce qu'on entend par la détermination de la qualité de la ressource. La Cour a noté, dans l'affaire *International Nickel Co. of Canada Ltd. c. MRN* (69 D.T.C. 5092 (C. de l'É.)), que la définition du mot « exploration » donnée dans le

dictionnaire inclut le travail entrepris pour augmenter la connaissance en ce qui concerne la taille, la forme, la position, les caractéristiques et la valeur d'un gisement. Par conséquent, il est clair qu'on ne peut acquérir des connaissances sur la « valeur » d'un gisement minéral sans examiner les caractéristiques économiques et commerciales dudit gisement.

Un exemple précis de l'impact du rejet de la notion économique dans la définition de « qualité de la ressource » par les autorités fiscales peut être illustré par l'admissibilité des études de faisabilité effectuées par les firmes de génie-conseil, qui représentent une portion non négligeable des frais engagés lors de l'exploration.

Frais reliés à une étude de faisabilité : peuvent-ils être considérés comme admissibles au CIRR?

Il existe certaines décisions des tribunaux qui pourraient nous permettre de remettre en question l'interprétation étroite des autorités fiscales à l'égard de l'admissibilité des frais reliés à une étude de faisabilité. D'abord, dans la cause *Oro Del Norte S.A. c. La Reine* (93 D.T.C. 5217 (C.F. 1^{re} inst.)), le juge établit qu'à la lumière de l'historique de la législation (référence au paragraphe 66.1(6) L.I.R.), les dépenses en question sont celles engagées dans des activités préliminaires entreprises afin d'évaluer s'il existe un gisement de minerai de qualité suffisante et qui justifierait en termes économiques le développement d'une mine (dans ce corps minéralisé). Par la suite, l'ouvrage de l'auteur Ian J. Gamble, *Taxation of Canadian Mining* (Thomson Carswell, 2011, p. 3-19), résume clairement qu'au moins un des objectifs de ces coûts est d'ultimement déterminer quelle partie du gisement peut être exploitée sur une base économique, tout en considérant l'ensemble des autres facteurs. Autrement dit, il est clair qu'en engageant ces coûts, on veut déterminer les caractéristiques physiques et économiques de ce gisement. On mentionne finalement que, suivant ces faits, la Cour devrait conclure que ces frais d'études sont engagés dans le but de déterminer la qualité du gisement et donc relèvent de l'alinéa f) de la définition de « frais d'exploration au Canada » (« FEC ») telle qu'elle peut être lue au paragraphe 66.1(6) L.I.R.

L'Agence du revenu du Canada a quant à elle établi des lignes directrices à suivre sur l'admissibilité de ces différentes dépenses d'exploration, notamment à l'égard des études de faisabilité (voir document 2007-0252761E5, « Frais d'exploration canadiens », 19 septembre 2007) :

- Planification et études associées à la conduite d'un projet d'exploration ou d'une partie de celui-ci : frais d'exploration (FEC);
- Évaluations physiques, chimiques reliées au dépôt minier, avec objectif de documenter la décision de procéder ou non à une exploration avancée sur le site : FEC;
- Évaluations physiques et chimiques du dépôt minier pour évaluer son potentiel commercial : FEC.

Il est toutefois important de faire la nuance entre les dépenses qui se qualifient en vertu des alinéas 66.1(6)f) et 66.1(6)g) L.I.R. Du côté de Revenu Québec, on est d'avis que les dépenses qui se qualifieraient normalement selon l'alinéa 66.1(6)g) L.I.R. au fédéral ne sont pas des dépenses admissibles au CIRR en raison de leur nature économique.

Le processus d'exploration minier d'un point de vue économique : le contexte

Jusqu'ici, nous avons analysé les frais d'exploration miniers d'un point de vue législatif. Toutefois, comment pouvons-nous espérer voir le portrait complet sans comprendre l'enjeu en question d'un point de vue opérationnel? Afin de bien comprendre les divergences d'interprétation de la législation entre le fisc et l'industrie minière, tentons d'analyser la question d'une façon scientifique et technique. La question fondamentale qu'il faut remettre en contexte est la suivante : de quelle façon procède un projet minier dès ses premières phases et de quelle façon un investisseur potentiel est-il à risque?

Le texte *Mineral Exploration and Development: Risk and Reward* publié en 2010 par le professeur Roderick G. Eggert (Ph. D. en économie minière) du Colorado School of Mines traite parfaitement de la situation.

Dès le début du texte, le professeur Eggert définit une activité d'exploration, dans son sens large, comme étant une variété d'activités qui collectent les informations nécessaires pour identifier les gisements de minéraux et évaluer ensuite si elles devraient être développées en mines. Puis il définit la qualité d'une ressource minière comme étant dépendante de facteurs pouvant être regroupés en quatre catégories distinctes :

- 1) **Facteurs géologiques** : la ressource minière existe-t-elle dans une région donnée, en quelles quantités et de quelle qualité? Le risque géologique peut être vu comme étant la probabilité ou le degré de différenciation entre la minéralisation étudiée actuellement (quantité et qualité) et ce qui est anticipé au point où une décision est prise de mener une mine à la production.
- 2) **Facteurs techniques** : est-ce qu'une ressource connue peut être traitée avec les technologies existantes ou futures? En d'autres termes, y a-t-il des problèmes techniques imprévus ou des complications associées à l'exploitation, au traitement des minerais et à la métallurgie extractive?
- 3) **Facteurs environnementaux, sociaux et politiques** : la ressource (le minerai) peut-elle être traitée d'une façon compatible avec les préférences et politiques environnementales de la région concernée?
- 4) **Facteurs économiques** : la ressource, selon ses caractéristiques physiques techniques, peut-elle être extraite et traitée à profit?

Les phases préliminaires d'un projet minier, quant à elles, sont définies en trois temps : l'exploration de base (ou *grassroots exploration*), l'exploration avancée et finalement le développement du gisement minéral. D'une manière précise, selon l'interprétation et la position de Revenu Québec, seulement les frais engagés dans l'exploration de base seraient admissibles au CIRR selon le paragraphe 395c) L.I. Toutefois, il est défendable de prétendre que les frais engagés dans la phase d'exploration avancée puissent être admissibles au titre de frais d'exploration.

La phase avancée d'exploration, au cours de laquelle les études de faisabilité sont effectuées, est souvent considérée par les autorités fiscales comme étant une phase de développement non admissible au crédit. Toutefois, il est possible de démontrer que l'exploration avancée contient plusieurs étapes primordiales dans la détermination de la qualité du minerai et du gisement visé. Lors de cette phase, les tâches telles que les études géologiques, géochimiques et géophysiques sont exécutées plus en profondeur et à une échelle ou amplitude beaucoup plus importante que lors de l'exploration initiale. De plus, nous pouvons aussi retrouver des activités telles que le forage, le traçage et l'ouverture de fosses d'exploration (dans le but précis d'obtenir plus d'informations sur la qualité et la localisation du minerai), la capacité de récupération du minerai visé provenant du dépôt minéral (la métallurgie extractive), la récupération de données environnementales et sociales de base entourant les régions visées, etc. Les résultats possibles d'une telle phase ou activité d'exploration peuvent se présenter sous la forme d'une étude préliminaire de faisabilité ou un rapport d'étude exploratoire. Il est alors évident que cette étude est nécessaire à l'évaluation de la qualité du minerai, surtout dans le cas des minéraux qui demandent un traitement complexe.

Conclusion

Il est établi que l'objectif initial de la législation relativement à l'admissibilité des frais au crédit d'impôt concernait des minéraux d'une complexité technique et physique beaucoup moindre que plusieurs minéraux visés par les sociétés minières d'aujourd'hui. Contrairement à la simplicité (relative) technique de la caractérisation de l'or ou du charbon (à titre d'exemple), des minéraux et matériaux plus complexes peuvent demander une étude beaucoup plus approfondie avant qu'on puisse déterminer la qualité du gisement et prendre la décision d'aller en exploitation.

Ainsi, il est aussi important de reconnaître la législation pour ce qu'elle est : une législation incitative. La cause *Northwest Hydraulic Consultants Ltd. c. La Reine* (98 D.T.C. 1839 (C.C.I.)) établit que, fondamentalement, une législation dite **incitative** devrait bénéficier d'une interprétation plus large afin d'augmenter les possibilités de réalisation de ses objectifs (*Loi d'interprétation*, L.R.C. (1985), ch. I-21, art. 12), ce qui ne semble pas être le point de vue des autorités fiscales présentement.

Or, étant donné les efforts déployés pour investir dans le développement du potentiel minier au Québec, il est dommage que les autorités fiscales continuent d'avoir une interprétation aussi restrictive de ce que représentent des frais d'exploration.

À l'occasion d'un discours prononcé devant les membres de l'Association canadienne des prospecteurs et entrepreneurs, le 1^{er} mars 2015, le ministre des Finances du Canada, Joe Oliver, a annoncé de nouvelles mesures pour appuyer l'industrie minière canadienne. Ces dernières ont pour objectif d'apporter des éclaircissements sur les coûts liés au lancement d'études environnementales et de consultations auprès des collectivités, et qui sont nécessaires à l'obtention d'un permis d'exploration, lesquels sont admissibles à titre de FEC. Ces nouvelles mesures sont plus que bienvenues pour une industrie qui traverse une période difficile et qui a du mal à trouver le financement nécessaire à l'exploration. Le 26 mars 2015, le ministère des Finances du Québec a annoncé son intention de s'harmoniser à celles-ci. Ces mesures sont encourageantes. Malgré tout, il serait souhaitable que la définition de frais d'exploration soit modernisée afin de mieux refléter les nouvelles réalités de l'industrie minière. ●

Le crédit d'impôt relatif aux ressources :
incertitudes à l'égard des dépenses admissibles



**DONNER À
L'UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL
POUR SOUTENIR LA RECHERCHE
ET LA RÉUSSITE ÉTUDIANTE, C'EST
FAÇONNER UN MONDE MEILLEUR.**

« Contribuer à l'amélioration des relations ethniques par l'éducation est une motivation profonde pour moi. Mon don planifié permettra de soutenir les étudiants qui s'engageront dans cette voie. »

MARIE McANDREW

Renseignez-vous
514 343-6020
cristine.lamoureux@umontreal.ca
bdrd.umontreal.ca

Université 
de Montréal

LA RELÈVE

La *kiddie tax* et les modifications effectives depuis le 1^{er} janvier 2014



Réginald Mentor
Directeur en fiscalité
Raymond Chabot Grant Thornton s.e.n.c.r.l.
mentor.reginald@rcgt.com

La progressivité des taux d'imposition pour les particuliers constitue l'un des principes fondamentaux du régime fiscal canadien.

C'est ainsi que le 29 juin 2000 fut sanctionné le Projet de loi n° C-25, qui intégrait dans la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. ») le concept d'impôt sur le revenu fractionné ou *kiddie tax*.

Circonscrit à l'article 120.4 L.I.R., l'impôt sur le revenu fractionné prévoit qu'un montant représentant 29 % du revenu fractionné, pour l'année, d'un particulier déterminé est ajouté à son impôt payable en vertu de la partie I L.I.R. Afin d'éviter la double imposition du revenu visé par l'article 120.4 L.I.R., l'alinéa 20(1)ww) L.I.R. prévoit une déduction équivalente dans le calcul du revenu, inclus par ailleurs dans le calcul de l'impôt de la partie I L.I.R., du particulier déterminé.

Le statut d'un particulier déterminé est établi pour une année d'imposition. Un particulier déterminé est un particulier qui répond aux trois conditions suivantes :

- il n'avait pas atteint l'âge de 17 ans avant la fin de l'année;
- il n'a été non-résident à aucun moment de l'année; et
- son père ou sa mère a résidé au Canada à un moment de l'année.

Contrairement aux règles d'attribution, le revenu fractionné est imposable entre les mains de l'enfant mineur et non entre les mains du parent.

Jusqu'à l'adoption du budget fédéral, déposé le 11 février 2014, les règles concernant l'impôt sur le revenu fractionné s'appliquaient habituellement aux revenus suivants :

- Les dividendes imposables reçus (à l'exception de ceux provenant d'une société cotée à une Bourse de valeurs ou d'une société de placement à capital variable) directement par l'enfant mineur ou indirectement par le biais d'une fiducie ou d'une société de personnes;
- Le montant des avantages conférés à un actionnaire selon l'article 15 L.I.R. (à l'exception de ceux découlant de la détention des actions provenant d'une société cotée à une Bourse de valeurs) reçus directement par l'enfant mineur ou indirectement par le biais d'une fiducie ou d'une société de personnes;
- Depuis l'année 2011, aux gains en capital issus de la disposition d'actions (à l'exception de ceux provenant d'une société cotée à une Bourse de valeurs ou d'une société de placement à capital variable) en faveur d'une personne ayant un lien de dépendance avec l'enfant mineur (lesquels gains sont réputés être convertis en dividendes reçus d'une telle société);
- Le revenu provenant d'une société de personnes ou d'une fiducie dans le cas où ce revenu provient de la fourniture de biens ou de services à une entreprise exploitée par l'une des personnes suivantes : i) une personne qui est liée au particulier, ii) une société dont une personne qui est liée au particulier est un actionnaire déterminé ou iii) une société professionnelle dont une personne qui est liée au particulier est un actionnaire.

Comme on le voit, ce dernier point visait sommairement les fournitures de biens ou de services effectués en faveur d'une personne liée au mineur. Devant un tel libellé, des structures permettant d'éviter l'application de l'impôt sur le revenu fractionné ont été mises en place.

À titre d'exemple, il était courant de voir des fiducies exploitées une entreprise ou être propriétaires d'un ou de plusieurs biens immeubles. Dans la mesure où les services étaient rendus à des personnes non liées au particulier déterminé ou que les biens immeubles étaient loués à des personnes non liées au particulier déterminé, ces revenus gagnés par de telles fiducies et attribués aux particuliers déterminés n'étaient pas assujettis à l'impôt sur le revenu fractionné.

Il a même été avancé par l'Agence du revenu du Canada (« ARC »), dans une interprétation technique, qu'une fiducie ayant du revenu locatif tiré de deux sources (soit du revenu tiré de la location d'un immeuble en faveur d'une personne liée et, à la fois, du revenu tiré de la location d'un immeuble en faveur d'une personne non liée) pouvait, dans la mesure permise par l'acte de fiducie, attribuer à un particulier déterminé uniquement le revenu qui était tiré de la location de l'immeuble en faveur d'une personne non liée. Donc, en présence d'un acte de fiducie bien rédigé, il était possible d'attribuer le revenu d'une fiducie selon sa source de provenance et ainsi éviter l'application de l'impôt sur le revenu fractionné.

Afin de minimiser l'utilisation de stratégies de fractionnement avec des enfants mineurs, généralement par l'utilisation de fiducie de services professionnels ou de location immobilière, le regretté Jim Flaherty, alors ministre des Finances du Canada, a proposé dans son Budget fédéral du 11 février 2014 d'étendre l'application de l'impôt sur le revenu fractionné à ce genre de stratégies.

Depuis le 1^{er} janvier 2014, l'impôt sur le revenu fractionné s'applique également au revenu qu'une fiducie ou une société de personnes verse ou attribue, directement ou indirectement, à un mineur lorsque les deux conditions suivantes sont réunies :

- le revenu provient d'une source qui est une entreprise ou de la location de biens;
- une personne liée au mineur, selon le cas :
 - prend une part active, de façon régulière, à l'activité de la société de personnes ou de la fiducie qui consiste à tirer un revenu d'une entreprise ou de la location de biens;
 - a, dans le cas d'une société de personnes, une participation dans la société de personnes soit directement, soit indirectement par l'intermédiaire d'une autre société de personnes.

Bien que cette disposition semble assez large pour couvrir une bonne partie des planifications existantes, il semble que l'exigence « prendre une part active » puisse prêter à interprétation.

Le syntagme « prend une part active » se retrouve dans quelques dispositions de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, notamment au sein de la définition d'« associé déterminé » prévue au paragraphe 248(1) L.I.R., sans qu'il y soit toutefois expressément défini.

La Cour canadienne de l'impôt s'est demandé à quelques reprises ce que voulait dire les mots « prendre une part active dans les activités de l'entreprise » lorsqu'elle devait aborder la notion d'associé déterminé. Notamment dans la décision *Brillon c. Canada*, 2006 D.T.C 2340 (C.C.I.), où le juge

Lamarre Proulx faisait référence à trois décisions de sa cour. Dans l'affaire *McKeown c. Canada*, en 2001, le juge en chef Garon s'exprimait ainsi :

« 424 [...] L'élément *b)* de la définition d'un "associé déterminé" indique expressément qu'un individu est un associé déterminé s'il ne prend pas une part active aux activités de la société de personnes. D'après le sous-alinéa *b)(i)* de cette définition, on peut conclure qu'un individu est un associé déterminé s'il ne fait pas le suivi des travaux de recherche, ne s'informe pas du progrès des travaux et de leur avancement, des problèmes administratifs d'une certaine importance, le cas échéant, qui peuvent se présenter dans la poursuite de cette recherche et ne participe aucunement aux décisions concernant les sujets qui viennent d'être mentionnés [...] »

Le juge Dussault, dans la décision *Bastien c. Canada*, [2003] A.C.I. n° 771 (Quicklaw), déclarait ce qui suit :

« 28 Alors, quand on dit simplement dans une opinion "une part active dans les activités de la société", on a oublié trois mots importants, ce sont "régulière, continue et importante". Je ne pense pas que trois réunions dont deux se rapportent plutôt au financement et le fait de répondre à deux questionnaires qui ont d'ailleurs été soumis en preuve, même si on veut y répondre de façon sérieuse en plus de quelques communications téléphoniques sont des éléments suffisants pour remplir les conditions qui sont énoncées dans la définition de "associé déterminé". Toutefois, je pense que l'on n'a pas besoin d'aller jusque-là, comme je l'ai dit tout à l'heure. »

Le juge Archambault dans la décision *Maslanka c. Canada*, [2004] A.C.I. n° 311 (Quicklaw), s'exprimait ainsi :

« 23 En plus d'être des associés déterminés en raison de leur statut de commanditaires ou assimilés, ils l'étaient du fait qu'ils n'ont pas pris une part active de façon régulière, continue et importante dans les activités d'Incotel. Leur seule participation a consisté à assister à deux réunions où, dans une tentative dérisoire d'établir qu'ils ont pris une telle part active dans les activités d'Incotel, on leur a fait remplir un questionnaire que madame Maslanka n'a même pas été capable de reconnaître. Je n'ai aucune hésitation à conclure, comme l'a fait le juge en chef Garon dans *McKeown*, au paragraphe 424, que la participation des appelants aux activités de la prétendue société "n'était que symbolique et artificielle". D'ailleurs, comme les appelants n'avaient pratiquement aucune connaissance des activités d'Incotel, ils ont été incapables d'admettre la presque totalité des faits relatifs à cette prétendue société qu'a tenus pour acquis le ministre dans sa réponse à chacun des avis d'appel. »

Lors de la Table ronde sur la fiscalité fédérale du Congrès 92 de l'Association de planification fiscale et financière, l'ARC a mentionné, dans un contexte d'associés déterminés, que généralement une personne prend une part active dans une entreprise lorsque cette personne est impliquée directement dans la gestion et/ou dans les activités quotidiennes de l'entreprise. En règle générale, cette personne doit consacrer du temps, du travail et de l'énergie à l'entreprise. La quantité et la qualité de ses efforts doivent aussi entrer en ligne de compte dans la détermination de sa part au revenu de l'entreprise. De plus, la participation de l'associé doit être régulière, continue et importante. L'ARC réitère cette même position dans l'interprétation technique 2010-0375341E5 et opine dans le même sens au numéro 27 de son *Bulletin d'interprétation* IT-268R4, « Transfert entre vifs de biens agricoles en faveur d'un enfant », à l'égard des expressions « actions du capital-actions d'une société agricole familiale » et « participation dans une société de personnes agricole familiale » prévues respectivement aux paragraphes 73(3) et 70(10) L.I.R.

Conclusion

Les renseignements supplémentaires du Budget fédéral 2011, qui proposait d'étendre l'application de l'impôt des enfants mineurs aux gains en capital, énonçaient également que le gouvernement continuerait de surveiller l'efficacité du régime de l'impôt sur le revenu fractionné et prendrait les mesures qui s'imposent si de nouvelles techniques de fractionnement du revenu avec des enfants mineurs devaient voir le jour. Il sera intéressant de voir les nouvelles planifications qui seront mises en place et qui feront éventuellement évoluer l'application de l'impôt sur le revenu fractionné. ●



Découvrez les produits fiscaux de CPA Canada

TROUVER DES RENSEIGNEMENTS FISCAUX, C'EST PLUS SIMPLE, PLUS RAPIDE ET PLUS EFFICACE QUE JAMAIS.

CPA Canada veut que vous excelliez, et peu importe votre domaine, nous croyons que nos puissants outils en fiscalité peuvent vous apporter une aide précieuse.

Plongez dans les produits fiscaux de CPA Canada sur Knotia, et vous y découvrirez :

- des recherches actuelles et complètes sur la fiscalité canadienne;
- un service à la clientèle hors pair;
- une technologie conviviale.

ESSAYEZ-LES GRATUITEMENT POUR PARTIR À LA DÉCOUVERTE.

CPA Canada, organisation respectée, offre à ses membres des avantages et des prix transparents.

VISITEZ CPAcanada.ca/ProduitsFiscaux
APPELEZ 1-855-769-0905

knotia^{co}.ca

LA RELÈVE

Le *cloud computing* :
survol des considérations
fiscales canadiennes



Julia Topol
Avocate, M. Fisc.
Lanoue Taillefer Audet Inc.
jtopol@lanouetailleferaudet.com



L'expression *cloud computing* est actuellement très à la mode dans le milieu des technologies de l'information. Mais qu'est-ce que l'infonuagique ou le *cloud computing* exactement?

Selon l'Office québécois de la langue française, l'infonuagique, c'est l'informatique vue comme un service et externalisée par l'intermédiaire d'Internet. Cette notion fait référence à « l'utilisation de la mémoire et des capacités de calcul des ordinateurs et des serveurs répartis dans le monde entier et reliés par Internet. Les ressources informatiques mises en commun et rendues ainsi disponibles à distance peuvent être, entre autres, des logiciels, de l'espace de stockage et des serveurs ».

Historique

Dans les années 1990, Amazon a dû faire face à un problème de surdimensionnement de son parc de serveurs. Pendant les heures d'activité normale, l'entreprise utilisait moins de 10 % de sa capacité totale, disponible uniquement pour permettre une montée en charge en cas d'événements importants. N'étant presque jamais exploitée, une telle marge de manœuvre conduisait au gaspillage d'espace disponible dans les centres de données. Pour pallier ce problème, Amazon a décidé de louer à la demande ses serveurs à d'autres entreprises. C'est ainsi que le concept d'infrastructure en tant que service a vu le jour.

Modèles de service

Dans le domaine du *cloud computing*, on parle souvent de différents modèles de service qui représentent les différentes façons d'organiser l'architecture du nuage. *Software as a service* (logiciels en tant que service) offre des programmes prêts à utiliser, tels que logiciels de courrier électronique ou de création de documents, mis à la disposition des utilisateurs et accessibles par Internet. Similaire à un programme traditionnel comme Microsoft Office, Google Docs, un logiciel permettant aux utilisateurs de créer, modifier, sauvegarder et stocker les documents en ligne, est un exemple de ce modèle de service.

Dans *Platform as a service* (plateforme en tant que service), on fournit au client un système d'exploitation, l'équipement et le réseau afin que ce dernier installe ou élabore ses propres logiciels et applications. Ce type de service est similaire au précédent. Toutefois, au lieu de transmettre un logiciel, c'est une plateforme, un outil, qui est transmise au consommateur pour la création de ses propres logiciels.

Infrastructure as a service est l'infrastructure sous forme de service où les serveurs sont considérés comme une commodité et non comme des machines. Dans le cas du modèle de l'infrastructure en tant que service, seuls le matériel et le réseau sont fournis. Le consommateur loue donc les serveurs sur lesquels il installe ou développe ses propres systèmes d'exploitation, logiciels et applications qu'il peut contrôler par la suite.

Qualification de revenus provenant du cloud

Les transactions électroniques impliquant la transmission de biens ou de services numériques font en sorte qu'il est souvent difficile de déterminer, aux fins d'impôt, si un transfert de produit numérique a eu lieu, si les services ont été effectués ou si une licence a été conférée.

Une telle qualification doit également être faite afin d'établir l'assujettissement d'une fourniture à la taxe sur les produits et services et taxe de vente harmonisée (« TPS/TVH ») et à la taxe de vente du Québec (« TVQ ») selon les règles sur le lieu de fourniture, propres à chaque type de fourniture. Un *cloud*, étant formé par un regroupement de serveurs qui se trouvent souvent à des endroits différents dans le monde, pose un problème de détermination du lieu de fourniture de biens incorporels et de services en TPS/TVH et en TVQ.

L'un des problèmes de caractérisation les plus importants en impôt découlant de commerce électronique est la distinction entre un revenu d'entreprise, lors de la transmission de biens numériques ou de services par voie électronique, et le revenu passif que constituent les paiements pour l'usage d'un droit d'auteur ou d'un bien incorporel, lors de l'acquisition d'une licence sur un logiciel.

Pour décider si un paiement découlant d'une transaction constitue une redevance, l'Agence du revenu du Canada (« ARC ») examine la raison pour laquelle ce paiement est effectué. Il s'agit d'une redevance lorsque le paiement est essentiellement pour l'usage ou le droit d'utiliser un droit d'auteur ou des biens incorporels. Toutefois, la transmission de biens numériques ou de services par voie électronique aboutit généralement à un bénéfice d'entreprise lorsque le paiement est essentiellement pour l'acquisition de données transmises sous forme d'un signal électronique. Ainsi, généralement, un service ne sera pas considéré comme une redevance par les conventions fiscales canadiennes, mais plutôt comme un revenu d'entreprise, lequel peut être soumis à une retenue à la source.

Initialement, l'ARC était d'avis qu'« une somme versée pour l'usage ou la concession de l'usage d'un logiciel personnalisé était un paiement versé dans le but d'obtenir une formule secrète et qu'il répondait à la définition de redevance prévue par l'article 12 [de la convention modèle de l'Organisation de coopération

et de développement économiques (« OCDE »)] ». Aujourd'hui, les paiements pour l'utilisation d'un logiciel ou d'un produit numérique donnent lieu à des revenus d'entreprise et relèvent plutôt de l'article 7 des conventions fiscales canadiennes.

En 2011, dans l'interprétation technique 2011-0416181E5, l'ARC a ainsi considéré les honoraires payés par un contribuable canadien à un éditeur américain comme la contrepartie d'un service plutôt que d'une redevance en vertu de la *Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis*. Le contribuable canadien avait fait l'acquisition d'un service de publicité fourni par Internet et rendu sur la base de nombre de clics (paiement par clic).

Exploitation d'une entreprise

Selon l'alinéa 2(3)b) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. »), un non-résident est assujéti à l'impôt canadien sur son revenu imposable au Canada tiré de son exploitation d'une entreprise au Canada. La notion d'exploitation d'entreprise, telle qu'elle est énoncée par l'article 253 L.I.R., est une question de fait.

Si cette personne est résident d'un pays avec lequel le Canada a conclu une convention fiscale, le Canada ne l'imposera que dans la mesure où il exploite une entreprise au Canada à travers un établissement stable (« ÉS »). Cependant, lorsque le contribuable non résident se situe dans un pays avec lequel le Canada n'a pas de convention fiscale, la notion d'ÉS ne s'applique pas et le principe applicable est celui d'exploitation d'entreprise au Canada élaboré par la common law.

Dans le commerce traditionnel, tel que la vente de biens, le critère principal qui a été dégagé par la jurisprudence est celui du lieu de conclusion du contrat. Normalement, c'est le lieu où l'offrant est situé, car c'est l'endroit où il accepte le contrat. Par ailleurs, certains auteurs canadiens sont d'avis que le principe général des moyens de communication instantanée devrait s'appliquer au commerce électronique. Selon ce principe, le lieu de conclusion de contrat est l'endroit où l'acceptation est reçue. Par exemple, si le site Web est une invitation à contracter, le client canadien peut faire une offre au fournisseur non résident, qui accepte ou refuse cette offre. Lorsque

l'offre est acceptée, le fournisseur communique son acceptation par Internet au client et l'acceptation est reçue au Canada. Le lieu de conclusion du contrat sera au Canada et, par conséquent, le fournisseur non résident sera considéré comme exploitant une entreprise au Canada.

Par ailleurs, si le site Web constitue une offre, comme c'est le cas des sites transactionnels, le client canadien acceptera l'offre au Canada et communiquera son acceptation par Internet au fournisseur non résident. Le lieu de conclusion de contrat sera à l'extérieur du Canada et, par conséquent, le fournisseur ne sera pas considéré comme exploitant une entreprise au Canada.

Le deuxième facteur propre au commerce électronique est le lieu où les activités permettant la réalisation de profits sont effectuées. Encore une fois, tout dépend des activités d'un fournisseur non résident, à savoir si les activités se limitent à une sollicitation passive de contrats par l'intermédiaire d'un site Web ou s'ils sont plus substantiels. Comme exemple d'exploitation d'une entreprise au Canada par un non-résident, prenons le cas du site Web du fournisseur, lequel offre des informations détaillées sur les produits et services et permet de passer des commandes, d'accepter les paiements et de livrer des produits numériques vendus.

Lorsqu'il s'agit d'une entreprise de services, le lieu d'exploitation de l'entreprise sera considéré comme étant là où le service est rendu. De plus, l'ARC dans son interprétation technique 2008 0279141E5 était d'avis que l'entreprise peut être exploitée au Canada sans la présence physique des employés, car les fonctions d'une entreprise de services peuvent être effectuées par voie électronique. Par exemple, les services peuvent être effectués à distance par Internet ou bien les fonctions essentielles d'une entreprise de services peuvent être exécutées par un site Web.

Plus précisément, dans cette même interprétation, l'ARC porte alors une attention particulière, lors de l'évaluation des facteurs indiquant l'existence d'une entreprise Web au Canada, aux facteurs suivants : 1) la présence de serveurs au Canada et 2) l'utilisation d'un nom de domaine « .ca ».

Notion d'établissement stable

La notion d'ÉS entre en jeu dans les cas où il existe une convention fiscale entre le Canada et un autre pays où le non-résident réside. Lorsqu'un contribuable non résident est domicilié dans un pays avec lequel le Canada a une convention fiscale, il n'y aura pas d'imposition au Canada, à moins que l'activité du non-résident ne soit exploitée par l'entremise d'un ÉS au Canada et seulement dans la mesure où ce revenu est attribuable à cet ÉS au Canada.

Le Canada suit généralement les règles établies par l'OCDE en ce qui concerne le commerce électronique ainsi que la définition d'« établissement stable ». Étant donné qu'un site Web est intangible, l'ARC est du même avis que l'OCDE, à savoir qu'il ne peut pas constituer un ÉS. Donc, il y aura un ÉS au Canada lorsque l'entreprise a à sa disposition le serveur canadien sur lequel un site Web est hébergé, est propriétaire de ce serveur ou loue ce même serveur, dans la mesure où celui-ci est fixe dans l'espace et le temps et que l'entreprise est exploitée sur le serveur.

Dans une lettre d'interprétation 2012-0432141R3 de 2012, l'ARC a conclu qu'une entreprise américaine, qui n'est ni propriétaire ni locataire du centre de données à partir duquel elle héberge des données de sa clientèle, n'est pas considérée comme ayant un ÉS au Canada étant donné que les données seront hébergées au Canada dans le centre de données d'une société non liée canadienne.

Conclusion

À l'heure actuelle, la plupart des pays appliquent les règles fiscales traditionnelles à cette nouvelle technologie, en raison de l'absence de lignes directrices qui encadrent le traitement fiscal du *cloud computing*. En effet, selon la politique actuelle des pays membres de l'OCDE, il faut concilier et adapter les règles et principes existant en commerce électronique au lieu de créer de nouvelles règles pour faire face à l'informatique en nuages. Dans le cadre du projet BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*), l'OCDE a exprimé les défis liés à l'économie numérique et le besoin de trouver rapidement des solutions à cette situation. On envisage à cet effet un concept d'ÉS qui tiendrait compte de l'importance de la « présence numérique » dans une juridiction donnée. Un défi de taille auquel il faut s'attaquer sans plus tarder, tel que l'a rapporté Luc Godbout, dans le rapport de la Commission d'examen sur la fiscalité québécoise. ●



Un pas de plus dans l'évolution de l'excellence

Présentation de la version améliorée de Taxnet Pro™

Taxnet Pro™ fait un autre grand pas en avant dans la recherche en fiscalité. Nous avons ajouté de nouvelles fonctionnalités pour vous aider à rechercher, trouver et organiser l'information plus rapidement que jamais. Ces nouveautés incluent des icônes visuelles qui marquent les documents que vous avez déjà vus ou enregistrés, la fonction glisser et déposer des dossiers pour organiser votre recherche, et un nouveau Centre des douanes et de l'accise. Ce ne sont que quelques-unes des nombreuses fonctionnalités de Taxnet Pro vous permettant de travailler plus efficacement pour vos clients.

La fiscalité change sans cesse, tout comme Taxnet Pro
www.gettaxnetpro.com



Robert Robillard

Ph. D., CPA, CGA, MBA,
M. Sc. Écon.
DRTP Services-conseils inc./
Université du Québec
à Montréal
robertrobillard@drtp.ca

Coup d'œil international

Les nouvelles règles internationales de documentation de prix de transfert de l'OCDE

Au Canada, les règles en matière de documentation des prix de transfert se retrouvent à l'article 247 de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. »). Elles sont complétées par des exigences de déclaration d'opérations avec des non-résidents liés consignées à l'article 233.1 L.I.R. et, lorsqu'elles sont applicables, par les dispositions relatives à la déclaration de biens étrangers ou de renseignements sur les sociétés étrangères affiliées (« SÉA ») prévues aux articles 233.3 et 233.4 L.I.R. respectivement.

L'article 233.1 L.I.R. prévoit la déclaration d'opérations avec des non-résidents liés lorsque le montant total de telles opérations excède 1 M\$. Cette déclaration s'effectue dans les six mois suivant la fin de l'année d'imposition à l'aide d'un Feuillelet T106 distinct pour chaque non-résident concerné, le tout accompagné du Formulaire T106 Sommaire. L'article 233.3 L.I.R. prévoit la déclaration de biens étrangers, incluant les titres boursiers, biens incorporels et certains immeubles, à l'aide du Formulaire T1135, « Bilan de vérification du revenu étranger », en même temps que la déclaration de revenus lorsque le coût total de ces biens excède 100 000 \$. L'article 233.4 L.I.R. prescrit la déclaration de renseignements sur les SÉA actives par le biais d'un Formulaire T1134 Supplément distinct pour chaque non-résident, le tout accompagné des états financiers des SÉA concernées et du Formulaire T1134 Sommaire. Ces déclarations de renseignements T1134 doivent être produites dans les 15 mois suivant la fin de l'année d'imposition.

Le paragraphe 247(4) L.I.R. concerne la documentation de prix de transfert. Les obligations contenues à ce paragraphe consistent en la production de la « documentation ponctuelle », décrite aux alinéas 247(4)a) et 247(4)b) L.I.R., pour chaque année d'imposition demandée par l'Agence du revenu du Canada (« ARC »). Cette documentation doit être transmise à l'ARC dans les trois mois qui suivent cette demande en vertu de l'alinéa 247(4)c) L.I.R.

L'ensemble de ces règles fiscales canadiennes est harmonisé au principe de pleine concurrence préconisé par les *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales* (« Principes de l'OCDE »). D'une part, les obligations prévues aux articles 233.1, 233.3 et 233.4 L.I.R. reflètent les intentions exprimées dans la partie B (Pratiques de mise en œuvre du régime des prix de transfert) du chapitre IV des Principes de l'OCDE. D'autre part, jusqu'à tout récemment, les sous-alinéas 247(4)a)(i) à 247(4)a)(vi) L.I.R. reflétaient, à divers degrés, les cinq catégories de facteurs composant l'analyse de comparabilité présentée à la partie D.1 du chapitre I des Principes de l'OCDE :

- les caractéristiques du bien ou du service;
- l'analyse des fonctions, des risques et des actifs;
- l'analyse des clauses contractuelles;

- les circonstances économiques entourant la transaction commerciale; et
- les stratégies d'affaires.

Mais depuis le 16 septembre 2014, les règles de documentation des prix de transfert ont radicalement été modifiées sur la scène internationale. Les travaux de l'Organisation de coopération et de développement économiques (« OCDE ») sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices (« initiative BEPS ») ont d'abord officiellement commencé le 12 février 2013 avec la publication du document intitulé *Lutter contre l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices*, lequel a été suivi le 19 juillet 2013 du plan d'action en 15 points sur le même sujet (*Plan d'action concernant l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices*).

L'action 13 du plan d'action de l'initiative BEPS portait précisément sur un examen de la documentation des prix de transfert. Il en découla une consultation publique qui eut cours du 30 juillet au 1^{er} octobre 2013 sur le *White Paper on Transfer Pricing Documentation* où était déjà annoncée la future mise en place d'une « triple approche documentaire » des prix de transfert, approche décrite en détail un peu plus loin. De nombreux commentaires furent reçus et publiés sur le site de l'OCDE le 22 octobre 2013 à la suite desquels était diffusé, le 30 janvier 2014, le document *Discussion Draft on Transfer Pricing Documentation and CbC [country-by-country] Reporting*. Dans ce bref document de 20 pages se précise alors définitivement la triple approche documentaire fondée sur l'élaboration obligatoire, pour le contribuable :

- d'un Fichier principal (*Master file*);
- d'un Fichier local (*Local file*); et
- du Formulaire de déclaration pays par pays (*Country-by-country reporting*).

Il est dès lors question d'obliger la multinationale, maison mère ou non, impliquée dans des opérations contrôlées à rendre compte de nombreuses données financières sur chacune de ses filiales partout dans le monde, incluant le chiffre d'affaires, le bénéfice avant impôts, l'impôt payé, les retenues d'impôt effectuées, le capital social, les bénéfices non distribués, le nombre d'employés, les sommes déboursées pour des opérations contrôlées portant sur des services intragroupes, redevances, paiement d'intérêts, etc. Ce document de consultation souleva un énorme tollé.

En fin de compte, ces multiples critiques seront partiellement entendues par le Groupe de travail n° 6 du Comité des affaires fiscales (*Working Party No. 6*) de l'OCDE. Le 16 septembre 2014, l'OCDE publie les *Instructions relatives à la documentation des prix de transfert et aux déclarations pays par pays* (« Instructions en matière de documentation ») en référence à l'action 13 du plan d'action de l'initiative BEPS. Les exigences de documentation détaillée pays par pays sont maintenues mais uniquement de façon consolidée, dans un pays donné, plutôt qu'entité par entité comme cela avait été initialement envisagé. D'entrée de jeu, il est annoncé que ces instructions en matière de documentation des prix de transfert remplacent intégralement le chapitre V des Principes de l'OCDE. Les nouvelles instructions en matière de documentation mettent de la sorte en place « l'approche à trois niveaux de la documentation des prix de transfert », précise le document en introduction.

[...] depuis le 16 septembre 2014, les règles de documentation des prix de transfert ont radicalement été modifiées sur la scène internationale.

Les nouvelles instructions en matière de documentation mettent de la sorte en place « l'approche à trois niveaux de la documentation des prix de transfert » [...].

Au Canada, la production des Formulaires T106 et T1134 permet de remplir partiellement ces obligations relatives au Fichier local.

Le paragraphe 18 des Instructions en matière de documentation indique que le Fichier principal « doit donner une vue d'ensemble des activités du groupe multinational considéré, notamment de la nature de ses activités mondiales, de sa politique globale en matière de prix de transfert, et de la répartition de ses bénéfices et de ses activités à l'échelle mondiale, afin d'aider les administrations fiscales à évaluer la présence de risques importants liés aux prix de transfert ». Cela signifie que le contribuable doit dorénavant offrir une « esquisse », au sujet de la structure organisationnelle de la multinationale, des domaines d'activité principaux du groupe, sur les actifs incorporels du groupe, un aperçu des activités financières contrôlées existantes et un exposé de la situation financière et fiscale de la multinationale. Au Canada, ces obligations relatives au Fichier principal de l'OCDE sont, en partie, déjà réalisées lors de la production du Formulaire T1134 ou de la documentation ponctuelle selon le paragraphe 247(4) L.I.R. Néanmoins, les Instructions en matière de documentation précisent implicitement, à la partie E, que l'on s'attend désormais à ce que le Fichier principal soit identique, quel que soit le pays d'origine de sa production, lors de sa remise subséquente à une administration fiscale donnée. Ce nouvel aspect contraignant du Fichier principal le distingue significativement des pratiques habituellement observées en prix de transfert partout dans le monde.

Pour ce qui est du Fichier local (*Local file*), les Instructions en matière de documentation viennent préciser d'autres exigences sur la documentation des prix de transfert dans un pays déterminé. Le paragraphe 22 explique que le Fichier local vise à rendre compte des activités de la multinationale dans un pays donné, pour chaque pays, car il « est axé sur les informations utiles pour l'analyse des prix de transfert se rapportant aux transactions entre une filiale locale et les entreprises associées localisées dans différents pays et qui sont importantes dans le contexte du système d'imposition local ». Il s'agira donc, d'une part, d'informations susceptibles d'être complémentaires à celles déjà colligées au Fichier principal, auquel cas un simple renvoi sera acceptable. Mais, d'autre part, le contribuable devra fournir, à chacune des administrations fiscales concernées, une analyse fonctionnelle relativement exhaustive qui n'est pas sans rappeler, dans le cas du Canada, celle actuellement prescrite selon les sous-alinéas 247(4)a)(i) à 247(4)a)(v) L.I.R.

Les Instructions en matière de documentation proposent également une liste exhaustive des éléments d'information à inclure au Fichier local, à produire pour chaque pays, incluant notamment une « description de la structure de gestion de l'entité locale » et « un organigramme local », une description des activités commerciales dans le pays et la présentation succincte des concurrents principaux, une analyse des principales opérations contrôlées accomplies dans le pays et les documents relatifs à chaque opération incluant les ententes contractuelles en place et les transactions éventuellement comparables sur un marché libre (pour un Fichier local donné), ainsi que les états financiers des filiales pertinentes.

Au Canada, la production des Formulaires T106 et T1134 permet de remplir partiellement ces obligations relatives au Fichier local. Toutefois, il faut noter que seule la vérification fiscale de conformité des prix de transfert, conduite par l'ARC, permet actuellement d'acquiescer nombre de ces informations désormais expressément requises au Fichier local de l'OCDE. De la sorte, selon l'intensité d'application envisagée par le gouvernement du Canada de ces nouvelles règles, il pourrait bien en résulter une vague de

vérifications à distance (*desk audits*) dans un avenir rapproché, une pratique largement répandue dans d'autres domaines fiscaux moins complexes. En effet, nombre de documents seront maintenant mis à la disposition de l'ARC annuellement sans même que soient requises la demande de documentation ponctuelle ou les demandes d'informations subséquentes dans le cadre d'une vérification fiscale de conformité des prix de transfert.

Enfin, en ce qui concerne le Formulaire de déclaration pays par pays (*Country-by-country reporting*), les nouvelles exigences de documentation des prix de transfert indiquent explicitement au paragraphe 24 que la « déclaration pays par pays doit contenir des informations agrégées pour chacune des juridictions fiscales concernées relatives à la répartition mondiale des bénéfices du groupe multinational considéré et des impôts qu'il acquitte, accompagnées de certains indicateurs concernant la localisation des activités de ce groupe multinational dans les différentes juridictions fiscales où il opère ». Cela inclut notamment des informations agrégées, pour un pays précis, sur le chiffre d'affaires, les impôts sur les bénéfices, le capital social, les bénéfices non distribués, le nombre d'employés, les actifs incorporels, en plus d'une liste des fonctions accomplies par chaque entité située dans un pays précis.

Il existe de ce fait une certaine similitude entre le Formulaire de déclaration pays par pays de l'OCDE et les renseignements prescrits par les Formulaires T106 et T1134 au Canada bien que les exigences de documentation des prix de transfert de l'OCDE soient considérablement plus élevées et variées. De nouveau, selon le degré d'application de ces nouvelles règles par le gouvernement canadien, l'ARC obtiendrait donc l'accès à de nombreuses informations qui n'étaient auparavant disponibles que par demande de documentation ponctuelle ou lors d'une vérification fiscale de conformité des prix de transfert.

Tout comme pour le Fichier principal, les Instructions en matière de documentation suggèrent que ces informations agrégées devraient faire l'objet d'une diffusion uniforme et standardisée aux administrations fiscales concernées. Des directives préliminaires d'implantation ont été publiées en février 2015 par l'OCDE. Il est reconnu d'emblée que la mise en œuvre de « l'approche à trois niveaux de la documentation des prix de transfert » exigera des modifications législatives chez les pays membres de l'OCDE et les pays alignés. L'OCDE entend ainsi développer et proposer le langage législatif approprié à ces changements au cours des prochains mois. Fait notable, ces directives suggèrent expressément que les informations contenues à la déclaration pays par pays ne devraient pas être utilisées pour procéder à des rajustements de prix de transfert émanant d'un quelconque processus de vérification, incluant l'utilisation de formule d'allocation ou d'attribution du profit.

Ces directives préliminaires introduisent également un régime de protection conforme à l'esprit des Principes de l'OCDE en matière de prix de transfert qui sera sans doute bien accueilli par la communauté des affaires. Il est ainsi suggéré que l'obligation de production de la déclaration pays par pays soit limitée aux multinationales dont les ventes consolidées sont de plus de 750 millions d'euros, soit environ 1,06 milliard de dollars canadiens au moment d'écrire ces lignes. Ce seuil pourrait cependant être modifié dans les prochains mois par les pays membres de l'OCDE, tel que l'indique le paragraphe 11.

[...] selon le degré d'application de ces nouvelles règles par le gouvernement canadien, l'ARC obtiendrait donc l'accès à de nombreuses informations qui n'étaient auparavant disponibles que par demande de documentation ponctuelle [...].

Ce transfert de la responsabilité pourrait bien donner lieu à davantage de litiges fiscaux et juridiques [...].

Plus préoccupant, les directives préliminaires suggèrent qu'en matière d'échange de la déclaration pays par pays, le fardeau pourrait être rapidement transféré vers les multinationales assujetties si, pour une raison ou une autre, certains pays ne coopèrent pas pleinement au mécanisme d'échange actuellement en développement. Par le biais de ce mécanisme d'échange « alternatif », il reviendrait alors à la multinationale de produire la déclaration pays par pays à chaque pays concerné, vraisemblablement par le biais de l'entité résidente. Ce transfert de la responsabilité pourrait bien donner lieu à davantage de litiges fiscaux et juridiques notamment en lien avec l'imputabilité des données colligées à la déclaration pays par pays et eu égard à l'efficacité des dispositions législatives internes actuellement disponibles ou possibles dans la loi fiscale.

Il convient toutefois de noter que certains pays ont choisi de ne pas attendre les recommandations de l'OCDE à ce sujet. Depuis novembre 2014, la France a déjà mis partiellement en place l'obligation de déclaration pays par pays par le biais du Formulaire N° 2257-SD qui prescrit notamment la description des activités accomplies et la nature des actifs incorporels, en plus de la déclaration des opérations contrôlées dans un format semblable au Formulaire T106 canadien. La Grande-Bretagne, l'Espagne et les États-Unis ont également annoncé leurs intentions respectives en la matière, bien que les dates d'entrée en vigueur restent à déterminer.

Les directives à venir de l'OCDE sur la mise en œuvre des nouvelles règles de documentation des prix de transfert sont évidemment à surveiller, tout comme la réaction du gouvernement canadien qui devra vraisemblablement revoir ses positions administratives ou la loi afin d'en harmoniser le contenu avec ces nouvelles exigences internationales en matière de documentation de prix de transfert. À ce jour, le gouvernement fédéral s'est limité à réitérer, lors du budget déposé le 21 avril 2015, son engagement aux travaux menés par l'OCDE sur le sujet. Les entreprises actives sur la scène internationale devraient néanmoins dès maintenant se familiariser avec ces nouvelles règles afin d'en assurer l'inclusion, aussi harmonieuse que possible, aux processus d'affaires existants ou en développement.



Vous n'êtes pas dans notre bottin des membres?

Vous aimeriez ajouter une nouvelle information à votre profil?

Cliquez sur la **Zone Membres de notre site Internet et mettez à jour votre profil.**

Des questions? N'hésitez pas à nous écrire à apff@apff.org.

apff
association de
planification fiscale
et financière

La planification successorale chez Wolters Kluwer



**Exclusivités
en ligne !**

**Les impôts sur le revenu
et le décès**

Fiscalité des fiducies

En collaboration avec l'Association de planification fiscale et financière

En collaboration avec M^{re} Caroline Rhéaume M.Fisc., Adm.A., P.L.Fin., TEP

Deux abonnements électroniques uniquement disponibles chez Wolters Kluwer qui vous offrent :

- Du contenu enrichi et des mises à jour plusieurs fois par année pour suivre l'évolution de la législation, de la jurisprudence et des sujets de l'heure.
- Des fonctionnalités de recherche révolutionnaires grâce à la nouvelle plateforme de recherche *IntelliConnect*.
- Une gestion améliorée et complète de vos dossiers de recherche virtuels.
- Une recherche rapide et conviviale dans un contenu équivalant à des milliers de pages imprimées.
- Une consultation, en un seul clic, des documents de références cités par les auteurs.

**Composez le 1 800 363-8304 (option 1)
pour vous inscrire à ces abonnements !**

www.wolterskluwer.ca/deces



Andreea Norocel

Avocate
Richter s.e.n.c.r.l.
anorocel@richter.ca

Décisions récentes

50 nuances d'interprétation : l'affaire *General Motors*

Le 29 janvier 2015, le juge Fournier de la Cour du Québec a rendu une décision favorable au contribuable dans l'affaire *General Motors of Canada Ltd. c. Agence du revenu du Québec*, 2015 QCCQ 386, dans laquelle le remboursement de la taxe sur les intrants (« RTI ») était en cause (à noter que cette décision a été portée en appel en mars 2015).

General Motors of Canada (« GM ») est une compagnie canadienne qui exploite une entreprise de fabrication et de vente de véhicules automobiles. Les véhicules sont achetés par les clients à travers un réseau de concessionnaires autorisés à les vendre et à les louer. GM offre un programme (« Programme ») par lequel les clients qui réparent leurs véhicules GM sous garantie, auprès des concessionnaires de GM, ont notamment accès à un véhicule de remplacement. Un choix parmi deux options est offert dans le cadre du Programme : a) le client emprunte un véhicule appartenant au concessionnaire, ou b) le client loue un véhicule auprès d'une compagnie de location.

Lorsque des véhicules de remplacement sont prêtés aux clients par les concessionnaires, ces derniers envoient une facture à GM, la taxe de vente du Québec (« TVQ ») en sus. Les concessionnaires sont remboursés par GM sous forme d'allocation constituant un montant fixe, pour compenser le fait que ceux-ci retirent des véhicules de leurs inventaires respectifs. Lorsque les clients choisissent un véhicule de location, les concessionnaires s'engagent à payer les frais de location jusqu'à un certain maximum. Par la suite, les concessionnaires soumettent une facture à GM pour les frais payés au locateur, la TVQ en sus.

Dans les deux cas, GM réclame la TVQ payée aux concessionnaires. Par l'entremise d'un avis de cotisation portant sur plusieurs années, Revenu Québec a refusé les RTI réclamés par GM au motif que les fournitures rendues par les concessionnaires à GM étaient des fournitures de biens, assujetties à la restriction prévue à l'article 206.1 de la *Loi sur la taxe de vente du Québec* (« L.T.V.Q. »). Cet article prévoit qu'aucun montant ne peut être inclus à l'égard d'un véhicule routier dans le calcul des RTI.

Question en litige

La question soumise à la Cour était de savoir si GM avait droit aux RTI découlant des fournitures rendues par les concessionnaires à GM dans le cadre du Programme.

Position des parties

Revenu Québec soutenait que GM n'avait pas droit aux RTI relatifs à la TVQ payée aux concessionnaires vu la nature des fournitures effectuées par ces derniers. Subsidiairement, Revenu Québec était d'avis que GM, en tant que grande entreprise, ne pouvait pas soutenir en appel qu'il s'agissait d'une fourniture de services, car cette question n'avait pas été précisée dans les avis d'opposition.

GM défendait la position selon laquelle les fournitures effectuées par les concessionnaires dans le cadre du Programme étaient des fournitures de services et non des fournitures de véhicules routiers et que, par conséquent, les dispositions de l'article 206.1 L.T.V.Q. ne trouvaient pas application.

Décision

Admissibilité de la position de GM en appel

D'abord, le litige a fait l'objet d'un débat sur l'admissibilité de la position principale de GM, selon laquelle les fournitures qui lui ont été rendues par les concessionnaires constituaient des fournitures de services. Durant le processus de vérification et d'opposition, GM faisait valoir que les fournitures lui étant faites par les concessionnaires étaient des fournitures non taxables. Dans sa requête modifiée en appel, la position principale de GM était que les fournitures rendues par les concessionnaires étaient des fournitures de services. La position secondaire de GM était que les fournitures rendues par la compagnie étaient des fournitures non taxables au sens de la *Loi sur la taxe de vente du Québec* au motif que les véhicules étaient acquis par GM dans le but d'effectuer une nouvelle fourniture à ses clients. Ainsi, GM soutenait que la fourniture rendue par les concessionnaires étant une fourniture non taxable au sens de l'article 1 L.T.V.Q. (tel qu'il a été rédigé avant son abrogation), GM avait droit aux RTI relatifs à la TVQ payée aux concessionnaires.

Revenu Québec s'est opposée au changement apporté par GM en affirmant que cette position n'avait pas été invoquée dans ses représentations, comme le requiert l'article 93.1.10 de la *Loi sur l'administration fiscale* (« L.A.F. ») du Québec. Revenu Québec était d'avis qu'à la lumière des décisions *Canada c. Potash Corporation of Saskatchewan Inc.* (2003 CAF 471) et *Telus Communications (Edmonton) Inc. c. La Reine* (2005 CAF 159), en raison de l'interprétation stricte des dispositions équivalentes fédérales, une interprétation stricte des règles provinciales traitant des oppositions et appels de cotisation des grandes sociétés s'imposait.

D'entrée de jeu, le juge Fournier a mis en doute l'applicabilité de ces deux décisions dans les circonstances, en raison de la distinction existant entre le libellé des dispositions fédérale et provinciale. Ainsi, la Cour a indiqué, à la lumière d'une comparaison de la *Loi sur l'administration fiscale* avec la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. ») et avec la *Loi sur la taxe d'accise* (« L.T.A. »), que le législateur québécois n'impose pas les mêmes exigences en appel que celles retrouvées dans les lois fédérales en ce sens que la *Loi sur l'administration fiscale* ne requiert pas une description suffisante des arguments à apporter par rapport aux questions en litige, mais seulement une description suffisante de celles-ci. Des extraits de ces lois sont reproduits ci-après :

2 ^e alinéa de l'article 93.1.10 L.A.F.	Article 165 L.I.R.	Article 301 L.T.A.
Une personne qui s'est opposée à une cotisation [...] ne peut interjeter appel qu'à l'égard des <u>questions précisées</u> dans son avis d'opposition. (Notre soulignement)	(1.11) Dans le cas où une société [...] s'oppose à une cotisation [...], l'avis d'opposition doit, à la fois : a) donner une <u>description suffisante</u> de chaque question à trancher; b) préciser, pour chaque question, le <u>redressement demandé</u> , [...]; c) fournir, pour chaque question, les <u>motifs et les faits</u> sur lesquels se fonde la société. (Notre soulignement)	(1.2) L'avis d'opposition [...] doit contenir les éléments suivants pour chaque question à trancher : a) une <u>description suffisante</u> ; b) le <u>redressement demandé</u> , sous la forme du montant qui représente le changement apporté à un montant à prendre en compte aux fins de la cotisation; c) les <u>motifs et les faits</u> sur lesquels se fonde la personne. (Notre soulignement)

« [...] la Cour a indiqué [...] que le législateur québécois n'impose pas les mêmes exigences en appel que celles retrouvées dans les lois fédérales [...]. »

« [...] l'argument de Revenu Québec [...] relevait plutôt de la fiction et ne reflétait pas la réalité factuelle et contractuelle des fournitures rendues selon l'entente existant entre GM et les concessionnaires. »

Par conséquent, la Cour a conclu que la description faite par GM de la question en litige (soit de déterminer si GM avait droit aux RTI) dans ses avis d'opposition était suffisante pour lui permettre d'invoquer devant la Cour, comme nouveaux motifs depuis l'opposition, que les fournitures rendues par les concessionnaires à GM étaient des fournitures de services.

Fourniture de biens *versus* fourniture de services

En ce qui a trait à l'analyse de la nature des fournitures rendues par les concessionnaires à GM dans le cadre du Programme, la Cour a conclu, dans un premier temps, qu'il s'agissait de fournitures taxables, telles qu'elles sont décrites par la *Loi sur la taxe de vente du Québec*, effectuées lors d'une activité commerciale. Puis, la Cour a rejeté l'argument de Revenu Québec selon lequel les fournitures rendues par les concessionnaires étaient des fournitures de biens. GM n'étant jamais en possession des véhicules faisant l'objet du Programme, la Cour a conclu qu'il ne pouvait y avoir de fournitures de biens dans ces circonstances, car il n'y avait pas de délivrance de biens au sens de la *Loi sur la taxe de vente du Québec*.

Plus particulièrement, la Cour a décidé que le seul fait que les concessionnaires fournissaient des véhicules aux clients au bénéfice de GM ne faisait pas en sorte que les fournitures intervenant entre les concessionnaires et GM étaient elles-mêmes des fournitures de biens. La Cour est arrivée à la conclusion que l'argument de Revenu Québec selon lequel il y avait fourniture de véhicules routiers entre les concessionnaires et GM relevait plutôt de la fiction et ne reflétait pas la réalité factuelle et contractuelle des fournitures rendues selon l'entente existant entre GM et les concessionnaires.

Revenu Québec avait également allégué que, durant la procédure, GM avait admis que la fourniture impliquait une fourniture de biens, ce qui constituait un aveu judiciaire de la part de GM. Rejetant ce raisonnement au motif qu'un aveu judiciaire ne peut exister qu'à l'égard d'une question de fait, la Cour est allée plus loin et a indiqué que, malgré le fait que GM était à un certain moment d'accord que les fournitures rendues par les concessionnaires étaient des fournitures de véhicules automobiles, elle n'était pas obligée de conclure erronément si tel n'était pas le cas.

Conclusion

Tel qu'il a été mentionné plus haut, il ressort que la Cour élargit l'interprétation des restrictions applicables au Québec à une grande société dans la rédaction de son avis d'appel. Il reste à savoir si la Cour d'appel du Québec se penchera sur cette approche abordée par la Cour du Québec.

Cette décision nous rappelle également que l'interprétation de la loi fédérale peut ne pas être la même que celle d'une loi provinciale, en raison d'une différence de langage. Tout professionnel de la fiscalité devrait ainsi toujours examiner les deux versions des textes de loi afin de différencier la portée de chacune. Il est important de mentionner par contre que cette décision a été rendue en matière de TVQ et, par conséquent, il serait prudent d'analyser les dispositions particulières de la *Loi sur la taxe d'accise* et de la *Loi sur la taxe de vente du Québec* applicables dans chaque situation particulière. Au surplus, malgré l'interprétation favorable au contribuable dans cette affaire, il s'impose de systématiquement faire attention à décrire dans l'avis d'opposition toutes les questions en litige ainsi que tous les faits et motifs au soutien afin d'éviter des déceptions au moment de l'étape judiciaire.

Finalement, la Cour réitère encore une fois qu'il est primordial, en l'absence d'une conclusion selon laquelle l'opération en cause est un trompe-l'œil, que le Ministre respecte les contrats juridiques établis par les contribuables en matière fiscale.

Dans un autre ordre d'idées, la Cour canadienne de l'impôt a également rendu la décision *Ford Motor Company of Canada c. La Reine* le 18 février 2015, dans laquelle l'interprétation des exigences applicables aux grandes sociétés (personnes déterminées aux fins de la *Loi sur la taxe d'accise*) en matière d'oppositions et appels était en cause. En analysant les versions française et anglaise des dispositions applicables aux grandes sociétés/personnes déterminées, ainsi que la jurisprudence en cette matière, la Cour a penché vers une interprétation restreinte des règles applicables aux grandes sociétés, mentionnant que les questions en litige devraient être décrites suffisamment ou raisonnablement, et non exactement. Ce qui est suffisant ou raisonnable dépendra des faits particuliers de chaque cas, puisque cela doit permettre au Ministre qui a une connaissance approfondie du dossier (et non à une tierce partie) de déterminer les questions et le quantum en litige. Ainsi, la description des questions n'a pas à inclure tous les faits et motifs du différend. Dans sa conclusion, le juge Boyle souligne que le Ministre semble tenter d'utiliser de façon opportuniste les règles visant les grandes sociétés/personnes déterminées, alors que ces règles n'existent que pour protéger le fisc.

« [...] il est primordial, en l'absence d'une conclusion selon laquelle l'opération en cause est un trompe-l'œil, que le Ministre respecte les contrats juridiques établis par les contribuables en matière fiscale. »

Cherchez-vous les **MEILLEURS** PROFESSIONNELS pour faire partie de **VOTRE ÉQUIPE?**

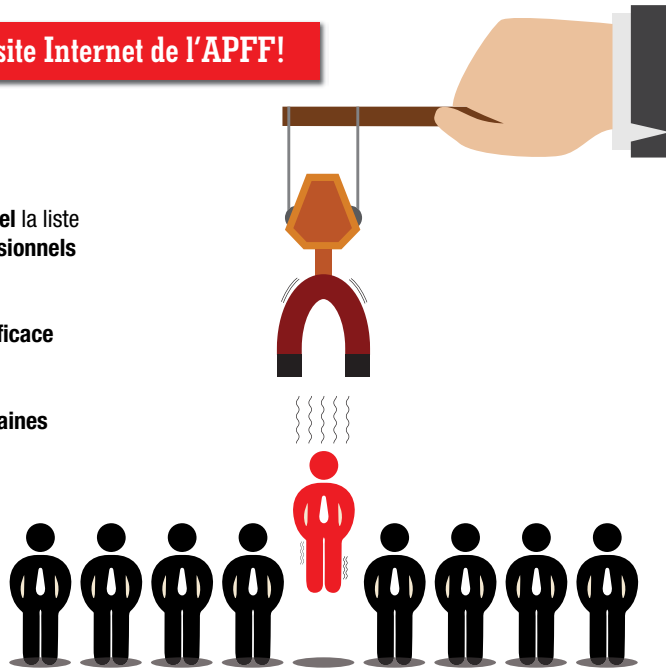
Affichez vos postes disponibles sur le site Internet de l'APFF!

Les avantages?

- Chaque semaine, **nous transmettons par courriel** la liste des postes affichés sur notre site à **2 600 professionnels** de la planification fiscale et financière.
- Grâce à cela, ce service s'avère **l'outil le plus efficace** pour la recherche d'employés.
- Votre annonce sera **affichée durant quatre semaines** sur notre site www.apff.org.



Pour plus d'information, contactez
M^{me} Carolina Araya à l'adresse courriel
arayac@apff.org





Anne-Marie Girard-Plouffe

PI. Fin., AVA, TEP, FCSI
Planificatrice financière
Conseillère en sécurité financière
Conseillère en assurances
et rentes collectives
Option Fortune, cabinet
de services financiers
amgirardp@optionfortune.com



Julien Girard-Beauchamp

Avocat, M. Fisc.
Martel, Cantin Avocats
juliengb@martelcantin.ca

Planification financière

Le transfert de la propriété d'une police d'assurance vie – Quelques éléments de réflexion

L'évolution de la situation familiale et financière d'un(e) propriétaire d'entreprise entraîne avec elle la nécessité de réévaluer de temps à autre ses besoins et la structure organisationnelle, fiscale et financière ayant été mise en place pour y répondre. La détention des polices d'assurance vie ne fait pas exception à ce principe. On peut notamment penser à la situation où le propriétaire d'entreprise étudie la possibilité de vendre maintenant sa société exploitante ou encore au fait qu'il se préoccupe de plus en plus de la protection de ses éléments d'actif. On peut aussi penser au cas où il y a suffisamment de liquidités excédentaires dans la structure pour, d'une part, procéder au paiement des impôts au décès et, d'autre part, assurer le maintien du niveau de vie des successibles. Finalement, le transfert de la police pourrait s'avérer nécessaire afin que la société se qualifie à titre de société exploitant une petite entreprise au sens de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. »).

Afin de répondre à ces nouveaux besoins, il pourrait être opportun de transférer la propriété des polices d'assurance vie à une autre société du groupe, à une fiducie familiale ou encore directement dans les mains du contribuable. Également, comme nous le verrons, il peut être fiscalement avantageux pour un individu de transférer la propriété d'une police qu'il détient personnellement à une société qu'il contrôle.

L'objectif du présent texte n'est pas d'effectuer une revue exhaustive des règles légales et fiscales applicables lors du transfert de la propriété d'une police d'assurance vie, mais de cerner quelques écueils potentiels et quelques avantages à saisir dans ce contexte. Pour une analyse plus en profondeur des différentes règles applicables, nous vous référons au cas pratique de la famille Bellehumeur, que nous avons analysé dans le cadre du Congrès 2014 de l'Association de planification fiscale et financière (« APFF ») (Anne-Marie GIRARD-PLOUFFE et Julien GIRARD-BEAUCHAMP, « Planification fiscale et successorale impliquant des fiducies et de l'assurance vie : une histoire de famille qui traverse le temps », dans *Congrès 2014*, Montréal, Association de planification fiscale et financière, 2015, p. 33:1-46).

Règles applicables dans le cadre d'un transfert de propriété d'une police

Le transfert de la propriété d'une police d'assurance vie constitue une disposition aux fins de la *Loi de l'impôt sur le revenu* et le montant du produit de disposition varie selon que le transfert s'opère entre personnes ayant un lien de dépendance ou non.

La disposition d'un intérêt dans une police d'assurance vie entraîne une inclusion dans le revenu à titre de revenu de bien, d'un montant qui est égal à l'excédent du produit de disposition sur le coût de base rajusté (« CBR ») de ladite police. Il n'est pas possible de rouler une police d'assurance vie à une société, puisqu'il ne s'agit pas d'une immobilisation.

Le montant du produit de disposition est généralement égal à la valeur indiquée dans le contrat de vente, à moins que le cédant et le cessionnaire n'aient un lien de dépendance, dans lequel cas la valeur de la disposition sera réputée égale à la « valeur » de la police (sauf dans le cas des transactions qui interviennent à la juste valeur marchande (« JVM »)).

La « valeur », à un moment donné, d'un intérêt dans une police d'assurance vie est, lorsque l'intérêt comprend un intérêt dans la valeur de rachat de la police, la somme y afférente que le titulaire de l'intérêt aurait le droit de recevoir si la police était rachetée à ce moment; dans les autres cas, nulle.

Cette « valeur » devient le CBR pour l'acquéreur de la police, et ce, sans qu'il soit tenu compte de la JVM de la police ou de la contrepartie payée.

La JVM d'une police d'assurance vie prend en considération une multitude de facteurs, tels que l'état de santé et l'âge de l'assuré, la valeur de rachat, le coût de remplacement, les privilèges de conversion, etc. (pour plus de détails, voir AGENCE DU REVENUE DU CANADA, *Circulaire d'information* IC89-3, « Exposé des principes sur l'évaluation de biens mobiliers », 25 août 1989, n° 40).

Transfert à une société d'une police détenue par un individu

Un individu sera réputé transférer sa police d'assurance pour un produit de disposition égal à la valeur nette (valeur de rachat moins certains rajustements) de ladite police, et ce, nonobstant le fait qu'il pourra recevoir de la société une contrepartie égale à la JVM de la police. Ainsi, si la JVM est supérieure à la valeur de rachat, il s'agira d'une planification à privilégier afin de sortir des sommes à moindre coût de la société exploitante.

Également, le CBR de la police pour la société sera égal à la valeur de rachat et non au montant payé à l'actionnaire, ce qui signifie que la réduction du montant qui sera ajouté au compte de dividendes en capital (« CDC ») en cas de décès de l'assuré sera potentiellement moindre que si la police avait été détenue dès le départ par la société.

Cette transaction présente donc un intérêt certain lorsque la JVM et/ou le CBR de la police sont supérieurs à sa valeur de rachat. Les autorités fiscales sont au fait de cette anomalie et il n'est donc pas improbable qu'elle fasse l'objet de modifications législatives.

Transfert pur et simple à l'actionnaire et/ou à l'employé d'une police détenue par une société

Ce transfert engendre un revenu de bien pour la portion de la valeur de rachat qui excède le CBR. Il n'y aura aucun montant ajouté au CDC de la société cédante, car la disposition n'entraîne pas un gain en capital. Le CBR de la police pour le cessionnaire (actionnaire et/ou employé) sera également égal à la valeur de rachat de la police.

[...] si la JVM est supérieure à la valeur de rachat, il s'agira d'une planification à privilégier afin de sortir des sommes à moindre coût de la société exploitante.

[...] si la contrepartie effectivement payée pour les polices était égale à la JVM desdites polices, alors il ne résulterait de cette opération aucun avantage et le CBR des polices ne serait donc pas augmenté. Il découlerait potentiellement de ce scénario une double imposition.

Le cessionnaire devra inclure dans son revenu un avantage en vertu de l'alinéa 6(1)a) ou du paragraphe 15(1) L.I.R., selon le cas, pour la portion de la JVM de la police qui excède la contrepartie payée pour celle-ci. L'Agence du revenu du Canada (« ARC ») prévoit dans ce cas que la portion de l'avantage qui excède la valeur de rachat s'ajoutera au CBR de la police pour l'acquéreur (interprétation technique 2005-0110941E5).

Toutefois, si la contrepartie effectivement payée pour les polices était égale à la JVM desdites polices, alors il ne résulterait de cette opération aucun avantage et le CBR des polices ne serait donc pas augmenté. Il découlerait potentiellement de ce scénario une double imposition.

Prenons l'exemple suivant : la JVM de la police est de 100 \$, son CBR de 50 \$ et sa valeur de rachat de 75 \$. L'actionnaire paie à sa société une contrepartie de 100 \$ pour acquérir la propriété de la police. La société devra inclure à son revenu une somme de 25 \$ (valeur de rachat - CBR). Le CBR pour l'actionnaire sera de 75 \$ (valeur de rachat) et ne sera pas augmenté à 100 \$, puisqu'aucun avantage ne lui a été conféré.

Transfert d'une police par une société exploitante à une société de gestion par le versement d'un dividende en bien

La détention d'une police d'assurance par le biais d'une société de gestion alors que la société exploitante est bénéficiaire du produit de l'assurance a pour effet que le CBR de la police ne réduira pas la portion du produit de l'assurance qui sera ajoutée au CDC. Cet avantage tend à disparaître en même temps que le CBR s'estompe avec le temps qui passe.

Il est important toutefois de noter que l'absence de motifs commerciaux légitimes justifiant la détention de la police par le biais d'une société de gestion pourrait entraîner, entre autres, l'application de la règle générale antiévitement. L'organisme Conference for Advanced Life Underwriting préconise même que le CBR de la police détenue par la société de gestion soit pris en considération lorsqu'on cherche à déterminer le montant à créditer au CDC de la société exploitante, et ce, afin d'enlever toute incertitude quant à l'application de la règle générale antiévitement ou d'autres règles antiévitement spécifiques, comme celle prévue au paragraphe 246(1) L.I.R.

Lorsqu'on transfère une police sous forme de dividende en bien, il est suggéré de faire référence à la JVM de la police plutôt que d'établir un chiffre précis dans la résolution des administrateurs. En effet, si notre évaluation est inférieure à la JVM déterminée par les autorités fiscales, alors le bénéficiaire du dividende devra s'imposer sur un avantage conféré à un actionnaire suivant l'application du paragraphe 15(1) L.I.R.

L'excédent de la JVM sur le CBR de la police ne sera pas ajouté au CBR de la police pour l'acquéreur, puisque la nature du revenu pour le bénéficiaire est celle d'un dividende plutôt que celle d'une somme relative à la disposition d'un intérêt dans la police (interprétation technique 2000-0056205). Cela pourrait entraîner potentiellement une double imposition dans le cas où le dividende serait pleinement imposable pour son récipiendaire.

Évidemment, dans le cas d'un transfert de police d'assurance vie par le biais d'un dividende en bien, il est important de vérifier l'application de l'impôt de la partie IV et du paragraphe 55(2) L.I.R.

Transfert d'une police par une société exploitante à une société sœur

Dans le cas où deux sociétés sont contrôlées par un actionnaire commun, l'ARC a indiqué, lors d'une table ronde (voir « Table ronde sur la fiscalité des stratégies financières et des instruments financiers », dans *Congrès 2006*, Montréal, Association de planification fiscale et financière, 2007, p. 51:1-26), que le fait que l'une d'elles transfère la propriété de la police à l'autre société pourrait faire en sorte que le paragraphe 15(1) L.I.R. s'applique dans le cas où la société aura subi un appauvrissement et que son actionnaire se trouve enrichi suivant la transaction.

Le paiement des primes

Lorsqu'on cherche à déterminer qui sera responsable du paiement des primes au sein d'un groupe lié, il faut prendre en considération i) si le paiement des primes est fait à même des sommes d'argent imposées aux taux des sociétés ou personnels, ii) s'il y a une certitude que les primes seront payées et iii) si le partage du paiement des primes entre les actionnaires est équitable (les primes peuvent varier grandement selon l'assuré).

Nonobstant la structure de détention qui sera choisie, il est important de s'assurer que le paiement des primes ne confère pas un avantage à l'un ou l'autre des membres du groupe lié.

Conclusion

Plusieurs autres considérations doivent être prises en compte dans l'analyse du scénario optimal de détention d'une assurance vie dans un groupe lié. On doit notamment considérer l'application des règles sur la minimisation des pertes et des stratégies disponibles afin d'en réduire l'impact au minimum, telle que l'utilisation de seulement 50 % du CDC lors d'un rachat d'actions suivant le décès ou encore le transfert au conjoint par roulement fiscal avant de procéder au rachat.

Quel que soit l'objectif du financement au décès au moyen d'une assurance vie, le choix du produit et la source du paiement des primes auront une incidence sur le taux de rendement effectif au décès ainsi que sur l'accès à des valeurs du vivant de l'assuré, le cas échéant. La flexibilité demeure le meilleur atout étant donné les incidences fiscale et légale que toute modification implique dans le temps, sans compter le maintien de l'assurabilité et les changements inévitables aux critères de tarification.

Quel que soit l'objectif du financement au décès au moyen d'une assurance vie, le choix du produit et la source du paiement des primes auront une incidence sur le taux de rendement effectif au décès ainsi que sur l'accès à des valeurs du vivant de l'assuré, le cas échéant.



Jean-François Dorais

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

Saviez-vous que...

L'Agence du revenu du Québec publie son nouveau bulletin d'interprétation sur le programme de divulgation volontaire

Moins d'un an après la parution de son dernier bulletin d'interprétation sur le programme de divulgation volontaire, l'Agence du revenu du Québec (« Revenu Québec ») a publié, le 22 mai 2015, le *Bulletin d'interprétation* ADM. 4/R6, qui annule et remplace son prédécesseur daté du 14 juillet 2014. Les modifications et les précisions qui y sont énoncées s'appliquent aux dossiers ouverts à compter du 22 mai 2015.

Les objectifs du nouveau bulletin

Ce nouveau bulletin d'interprétation vise principalement à confirmer par écrit, à encadrer, mais surtout à élaborer davantage sur les pratiques courantes (et bien connues des professionnels exerçant dans ce domaine) qui régissent les dossiers de divulgation volontaire.

Les principales modifications et précisions

Les renseignements à fournir dans le Formulaire LM-15

Dans le cas d'une société ou d'une société de personnes, le Formulaire LM-15 doit contenir à la fois le domaine d'activité commerciale ou professionnelle de la société, ainsi que l'année du début de ses affaires. Dans le cas d'une fiducie, le contribuable doit indiquer le type de fiducie et l'année de constitution de celle-ci.

Les conditions à remplir pour bénéficier des allègements du programme

Le nouveau bulletin prévoit qu'une divulgation n'est pas spontanée lorsque « de fausses représentations ont été faites par la personne, à l'occasion d'une mesure de contrôle en cours ou terminée depuis peu, portant en tout ou en partie sur les faits ou omissions qui font l'objet de la divulgation ». Cet ajout n'apporte pourtant rien de nouveau. En effet, peu importe les pratiques ou les usages, il est difficile de croire qu'un contribuable puisse sérieusement prétendre avoir droit au programme et que sa divulgation est spontanée, s'il a menti ou caché des faits qui sont au cœur de son dossier.

Quant au critère selon lequel la divulgation se doit d'être complète, le nouveau bulletin prévoit expressément, dans le cas des dossiers de rapatriements de fonds, que tous les revenus de toutes les années en cause doivent faire l'objet d'une imposition. Il nous est permis de croire, et ce, même si le résultat de la méthode actuelle du calcul du coût de la divulgation n'est pas parfait, que la disposition réputée des actifs (au plus tôt au début de la sixième année) permet à Revenu Québec d'atteindre cet objectif.

Ce qui est d'autant plus intéressant, c'est que quelques paragraphes plus loin dans son bulletin, Revenu Québec vient préciser, dans des situations où le contribuable n'est pas en mesure de fournir tous les documents au soutien de la divulgation, que les redressements pourront être établis « en utilisant des méthodes alternatives ». Cela vise, entre autres, les cas de rapatriements de fonds de l'étranger, lorsque les comptes étrangers sont ouverts depuis de nombreuses années. Il reste à voir si d'autres méthodes de calcul, quant au coût de la divulgation, pourront être envisagées par Revenu Québec.

Enfin, rappelons-le, pour qu'une divulgation soit acceptée, les droits et les intérêts doivent être payés par le contribuable. Dans la version antérieure du bulletin d'interprétation, il était prévu que les droits et les intérêts devaient être acquittés avant l'expiration des délais accordés par les lois fiscales pour le versement des sommes figurant sur les avis de cotisation transmis à la suite de l'acceptation de la divulgation.

Désormais, le paiement des droits et des intérêts devra accompagner le Formulaire LM-15, pour les dossiers ouverts à compter du 22 mai 2015. Des exceptions à cette règle sont prévues dans le nouveau bulletin, plus particulièrement pour les situations qui présentent des difficultés quant à l'estimation des droits ou des intérêts. Les cas de rapatriements de fonds de l'étranger sont évidemment visés par cette exception. En pareilles circonstances, la date prévue pour le paiement des droits et des intérêts fera plutôt l'objet d'une entente entre Revenu Québec et le contribuable et/ou son représentant.

Conclusion

On peut soupçonner que les nouveaux mécanismes qui ont été adoptés par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), afin que soient divulgués des renseignements sur la clientèle étrangère d'institutions financières, ne sont pas étrangers au nombre grandissant i) de dossiers de rapatriements de fonds ouverts au programme de divulgation volontaire et ii) de praticiens mandatés par des contribuables québécois désirant passer aux aveux. Il n'est donc pas étonnant que Revenu Québec, qui travaille avec un effectif réduit, ait décidé de publier un bulletin mieux conçu et plus détaillé dans les circonstances.

Il nous est permis de croire, et ce, même si le résultat de la méthode actuelle du calcul du coût de la divulgation n'est pas parfait, que la disposition réputée des actifs (au plus tôt au début de la sixième année) permet à Revenu Québec d'atteindre cet objectif.



association de
planification fiscale
et financière

Faites partie du plus
grand réseau francophone
de professionnels
de la fiscalité et de la
planification financière!

Vos avantages

en tant que membre de l'APFF :

- la *Revue de planification fiscale et financière* (quatre numéros en version électronique);
- le magazine *Stratège* (quatre numéros en version imprimée);
- le *Flash fiscal* (bimensuel en version électronique);
- le Livre du congrès (en version électronique);
- les résumés des budgets fédéral et provincial (en version électronique);
- accès aux anciens numéros des publications dans la Zone membres du site Internet de l'APFF;
- accès aux *Rapports de la CALU* en version française;
- rabais significatif, de 25 % environ, sur le prix d'inscription à une panoplie d'activités que l'APFF offre pour améliorer et mettre à jour vos compétences :

- congrès annuel de trois jours;
- une dizaine de colloques;
- symposiums sur les taxes à la consommation et sur la RS & DE;
- environ 60 cours;
- des conférences dans les régions de Laval, Québec et Montréal;
- des conférences et des activités par et pour La relève dans les régions de Laval, Montréal et Québec



De plus, les membres de l'APFF ont la possibilité de devenir bénévole de l'Association, ce qui représente une belle vitrine pour les professionnels.

Et parce que le réseautage fait aussi partie de la mission de l'APFF, ses membres ont un accès exclusif au groupe de discussion de l'APFF sur le réseau LinkedIn.

Pour information :

Site Internet : www.apff.org • Courriel : communications@apff.org

Pourquoi devenir membre corporatif de l'APFF?

Parce que vous aurez :

- la possibilité d'inscrire un délégué principal et jusqu'à trois associés ou employés qui bénéficieront d'un **rabais de 20 % sur le prix d'inscription d'un membre régulier** aux colloques, symposiums, cours en fiscalité, cours de droit pour non-juristes et au congrès annuel;
- un **espace publicitaire d'un tiers de page complètement gratuit**, une fois par année, dans le magazine *Stratège*, sauf dans l'édition de juin;
- une **réduction de 20 % pour toute publicité additionnelle** dans l'une des publications de l'APFF;
- **plus de visibilité**, car le nom de votre société sera mentionné : dans plusieurs publications de l'APFF, sur le site Internet de l'Association, au tableau des membres corporatifs installé lors du congrès annuel de l'APFF et au tableau des membres corporatifs qui se trouve à l'entrée des bureaux de l'APFF;
- accès à **toutes les publications** de l'APFF;
- la possibilité de **désigner un animateur de votre cabinet** lors des colloques, des symposiums, du congrès, etc.



Être membre corporatif de l'APFF,
c'est toujours plus avantageux
pour votre cabinet!

Pour plus d'information, visitez
<http://www.apff.org/fr/avantages-corporatifs.aspx>
ou communiquez avec M^{me} Carolina Araya,
directrice des communications :
arayac@apff.org
514 866-2733, poste 211



association de
planification fiscale
et financière



stratège

À l'APFF...

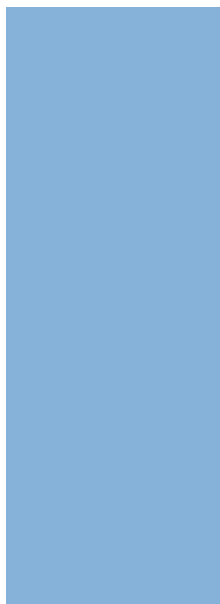
Nos récentes activités ont intéressé plusieurs de nos membres et ont connu un franc succès : colloques sur la réorganisation d'entreprises (12 mars 2015), sur l'administration fiscale (26 mars 2015), de même que celui traitant de retraite et succession (13 mai 2015).

Le Symposium sur les taxes à la consommation a eu lieu au Manoir Richelieu de La Malbaie du 24 au 26 mai 2015 et les participants ont bien apprécié ce rendez-vous annuel.

Le 27 mai dernier a eu lieu le dernier cocktail de réseautage de La relève de la saison 2014-2015 (région de Montréal) où plus de 90 jeunes fiscalistes se sont réunis.

L'APFF remercie les membres des comités organisateurs de ces activités, les conférenciers, les animateurs, les commanditaires ainsi que les participants qui ont contribué au succès de ces événements.





Photos par : Andrew Moniatowicz – www.andrewmonia.com; Alexandre Gueldaud; Geneviève Moreau

Des nouvelles de nos membres

M^e Martin Delisle, avocat, LL.M. fisc., s'est récemment joint au cabinet De Grandpré Chait s.e.n.c.r.l. à titre d'associé

M. Jean DesRochers, CPA auditeur, CA, a été nommé associé chez Richter.

M^e Jean-Philippe Élie, avocat, occupe maintenant le poste de conseiller principal, Fiscalité chez Deloitte à Québec.

M^e Stéphanie Pépin, avocate, LL.M. fisc., travaille désormais chez Spiegel Sohmer Inc.

M^e Rosalie Plouffe, avocate, M. Fisc., s'est jointe au cabinet d'avocats De Chantal, D'Amour, Fortier, s.e.n.c.r.l.



M^e Martin Delisle
Avocat, LL.M. fisc.



M. Jean DesRochers
CPA auditeur, CA



M^e Jean-Philippe Élie
Avocat



M^e Rosalie Plouffe
Avocate, M. Fisc.

M. Réjean Raymond, BAA, M. Fisc., travaille maintenant chez Nantel Valiquette s.e.n.c.r.l.

M^e René Roy, avocat, CPA, CA, s'est joint à Norton Rose Fulbright (bureau de Québec) à titre d'associé.

M^e Al Tharani, avocat, s'est récemment joint au cabinet Barsalou Lawson Rheault, Avocats.

M^{me} Mylène Tremblay, LL.M. fisc., CPA, CGA, occupe maintenant le poste de directrice au sein de l'équipe de gestion du patrimoine et réorganisations corporatives chez PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l.

Le bureau de Québec de KPMG a accueilli dernièrement M. Pierre-Yves Dubois, CPA, CA, MBA, à titre de directeur principal, M^e Isabelle Maltais, notaire, comme directrice principale et M. Vincent Paquet, M. Fisc., comme directeur principal.



M^e René Roy
Avocat, CPA, CA



M^e Al Tharani
Avocat



M. Pierre-Yves Dubois, CPA, CA
M. Vincent Paquet, M. Fisc.
M^e Isabelle Maltais, notaire

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 à apff@apff.org.

Membres corporatifs APFF 2015

ALMA CONSULTING GROUP CANADA INC.	ERNST & YOUNG S.R.L./S.E.N.C.R.L.	LANOUE TAILLEFER AUDET INC.
ALTRO LEVY S.E.N.C.R.L.	FASKEN MARTINEAU DUMOULIN S.E.N.C.R.L., S.R.L.	LAVERY
AMYOT GÉLINAS	FBL	LEMIEUX CANTIN S.E.N.C.R.L.
BANQUE LAURENTIENNE DU CANADA	FÉDÉRATION DES CAISSES DESJARDINS DU QUÉBEC	LEMIEUX NOLET, COMPTABLES PROFESSIONNELS AGRÉÉS S.E.N.C.R.L.
BANQUE NATIONALE GESTION PRIVÉE 1859	FIDUCIE DESJARDINS INC.	LJT AVOCATS
BDO CANADA S.R.L./S.E.N.C.R.L.	FINANCIÈRE MANUVIE	MALLETTE S.E.N.C.R.L.
BELL CANADA	FINANCIÈRE SUN LIFE	MNP S.E.N.C.R.L., S.R.L.
BESSNER GALLAY KREISMAN S.E.N.C.R.L.	FISC-CAP, SERVICES CONSEILS INC.	OPTION FORTUNE, CABINET DE SERVICES FINANCIERS
BLUE BRIDGE	FONDAFIP	OSLER, HOSKIN & HARCOURT S.E.N.C.R.L./S.R.L.
BMO GROUPE FINANCIER	FONDATION DU GRAND MONTRÉAL	PETRIE RAYMOND, CPA S.E.N.C.R.L.
BRASSARD GOULET YARGEAU, SERVICES FINANCIERS INTÉGRÉS	GALLANT & ASSOCIÉS S.E.N.C.R.L.	PREMTEC – GÉNIE-CONSEIL EN CRÉDITS D'IMPÔT DE RS & DE
CANADIEN NATIONAL	GAZ MÉTRO	PSB BOISJOLI S.E.N.C.R.L.-LLP
CARSWELL, UNE SOCIÉTÉ THOMSON REUTERS	GESTION PRIVÉE DE PATRIMOINE CIBC	PUBLICATIONS CCH LTÉE
CENTRE QUÉBÉCOIS DE FORMATION EN FISCALITÉ – CQFF INC.	GROUPE CLOUTIER INC.	PWC
CHAMBRE DE LA SÉCURITÉ FINANCIÈRE	GROUPE FINANCIER MULTI COURTAGE INC.	RAYMOND CHABOT GRANT THORNTON S.E.N.C.R.L.
CHAMBRE DES NOTAIRES DU QUÉBEC	HARDY, NORMAND & ASSOCIÉS, S.E.N.C.R.L.	RICHARDSON GMP LTÉE
CIRQUE DU SOLEIL	INDUSTRIELLE ALLIANCE, ASSURANCE ET SERVICES FINANCIERS INC.	RICHTER
CONSEILS PPI	INOVEX CONSEILS INC.	RIO TINTO CANADA
DE GRANDPRÉ CHAIT S.E.N.C.R.L.	INSTITUT QUÉBÉCOIS DE PLANIFICATION FINANCIÈRE (IQPF)	RYAN ULC
DELOITTE S.E.N.C.R.L./S.R.L.	INTACT CORPORATION FINANCIÈRE	SERVICES DE GESTION DE PATRIMOINE RBC/ DOMINION VALEURS MOBILIÈRES
DEMERS BEAULNE S.E.N.C.R.L.	INVESTISSEMENT QUÉBEC	T.E. MIRADOR
DENTONS CANADA S.E.N.C.R.L.	INVESTISSEMENTS MANUVIE	TRANSAMERICA VIE CANADA
DESJARDINS SÉCURITÉ FINANCIÈRE – MONTRÉAL	KPMG S.R.L./S.E.N.C.R.L.	UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL – DIVISION DES DONS MAJEURS ET PLANIFIÉS
DUFOUR, CHARBONNEAU, BRUNET & ASSOCIÉS INC., COMPTABLES PROFESSIONNELS AGRÉÉS	LA CAPITALE GROUPE FINANCIER INC.	VILLENEUVE VENNE S.E.N.C.R.L.
EKITAS	LA COMPAGNIE D'ASSURANCE DU CANADA SUR LA VIE	
ENGEL CHEVALIER – PROTECTION DU PATRIMOINE	LA COOP FÉDÉRÉE	

VOUS SAVEZ CE QU'EST UN REER :

vous mettez de l'argent de côté et en échange vous obtenez une déduction d'impôt.

Mais savez-vous pourquoi vous bénéficiez d'économies d'impôt supplémentaires lorsque vous épargnez dans le REER du Fonds de solidarité FTQ ?

PARCE QUE LE FONDS A UNE MISSION UNIQUE : AIDER L'ÉCONOMIE DU QUÉBEC.

Il a l'obligation d'investir la majorité de ses actifs dans l'économie d'ici et de créer et maintenir des emplois chez nous.

En investissant dans le REER du Fonds, vous posez un geste solidaire.

Et pour cela, vous bénéficiez d'économies d'impôt additionnelles.

QU'ATTENDEZ-VOUS POUR ÉPARGNER ?

	UN REER AILLEURS	UN REER AU FONDS
Votre épargne annuelle	1 000 \$	1 000 \$
Déduction REER	384 \$	384 \$
25 % d'économies d'impôt supplémentaires du Fonds	Sans objet	250 \$
Ce qu'il vous en coûte réellement	616 \$	366 \$ ou 14,08 \$ par paie

Note : exemple pour une personne ayant un revenu annuel de 45 000 \$ et 26 paies par année. Les crédits d'impôt accordés au Fonds pour l'année d'imposition 2015 sont de 10 % au fédéral et de 15 % au provincial.

Faites vous-même le calcul :
FONDSFTQ.COM/CALCULEZ

FONDS
de solidarité FTQ



PLUS D'ARGENT DANS VOS POCHEs

1 800 567-FONDS (3663)

fondsftq.com



FondsFTQ

Ce placement est effectué au moyen d'un prospectus qui contient des informations détaillées importantes au sujet des actions du Fonds de solidarité FTQ. On peut se procurer un exemplaire du prospectus aux bureaux du Fonds ou sur son site Internet. Il est recommandé aux investisseurs de lire le prospectus avant de prendre une décision d'investissement. Les crédits d'impôt accordés au Fonds pour l'année d'imposition 2015 sont de 10 % au fédéral et de 15 % au provincial.

ON GÈRE VOS AFFAIRES COMME SI C'ÉTAIT LES NÔTRES.

Seul cabinet d'avocats québécois à se classer parmi les 50 sociétés les mieux gérées au Canada pour une 8^e année consécutive. Membre du Club Platine.