

strategie

Dossiers

Survol d'une année
fiscale atypique

L'administration *post mortem* :
qu'en est-il?

Le Québec est à l'avant-garde de la
transparence fiscale avec son nouveau
régime de divulgation des contrats
de prête-nom

Opportunités en taxes indirectes
dans un contexte économique précaire

La mise en échec fiscale, stratégie à
considérer pour les joueurs de hockey

La Relève

Considérations fiscales relatives
aux employés étrangers vivant
au Canada durant la COVID-19



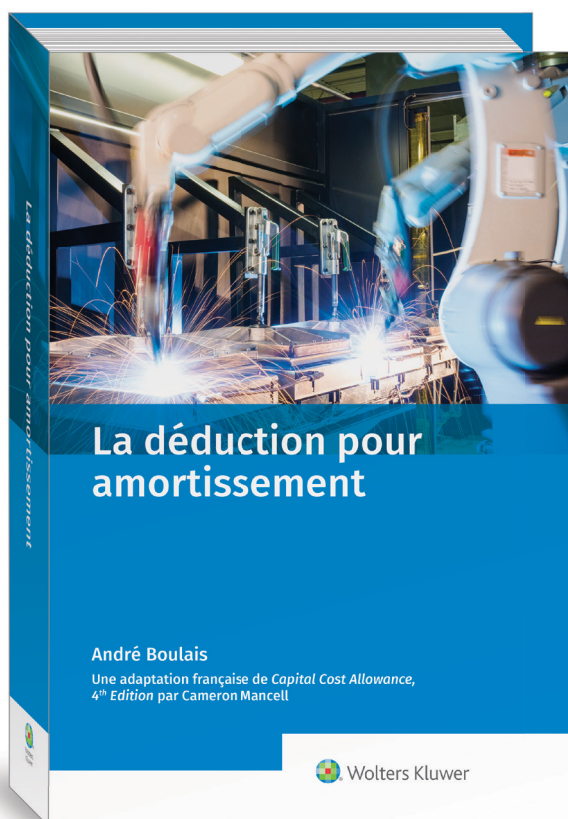
NOUVEAUTÉ

La déduction pour amortissement



André Boulais
CPA Auditeur, CGA, D. Fisc.

Un guide de référence complet !



Version en ligne aussi disponible.

Prix : 199 \$ | Parution : décembre 2020

Le livre *La déduction pour amortissement* est un guide de référence complet contenant des commentaires détaillés et toutes les ressources primaires et secondaires pertinentes sur les règles de la déduction pour amortissement.

Ce guide aide les professionnels à naviguer dans toutes les règles relatives aux biens amortissables applicables aux sociétés, aux particuliers, aux fiducies et aux sociétés de personnes.

Cette première édition est une adaptation québécoise de *Capital Cost Allowance, 4th Edition* publiée par Wolters Kluwer et est la première édition francophone adaptée aux règles relatives à l'impôt du Québec.

Pour plus d'information, visitez le :

go2.wolterskluwer.ca/deduction

ou composez le 1-800-268-4522.

Sommaire

5 Éditorial

par Maurice Mongrain, avocat
Président-directeur général – APFF

Dossiers

6 Survol d'une année fiscale atypique

par Tommy Gagné-Dubé, notaire, M. Fisc.
Université de Sherbrooke
et
Luc Godbout, doctorat, M. Fisc.
Université de Sherbrooke

12 L'administration *post mortem* : qu'en est-il?

par Denise Courtemanche, notaire
Courtemanche Frappier Notaires inc.
et
Elodie Frappier, notaire
Courtemanche Frappier Notaires inc.,
avec la collaboration de
Mylène Coalier, BAA, M. Fisc.
Gallant & Associés inc.

16 Le Québec est à l'avant-garde de la transparence fiscale avec son nouveau régime de divulgation des contrats de prête-nom

par Jiamin Zhang, LL.M. fisc., associée
Ouimet Zhang inc.
et
Serge-Hugues Ouimet, CPA, CA
Ouimet Zhang inc.

20 Opportunités en taxes indirectes dans un contexte économique précaire

par Nicolas Désy, associé
McCarthy Tétrault
et
Kassandra Grenier, sociétaire
McCarthy Tétrault

24 La mise en échec fiscale, stratégie à considérer pour les joueurs de hockey

par Jason Chevrier, CPA, CGA, D. Fisc.
JC Fiscalité inc.

28 La relève

Considérations fiscales relatives aux employés étrangers vivant au Canada durant la COVID-19
par Pressilia Jelatian, CPA, LL.M. fisc.
Demers Beaulne s.e.n.c.r.l.

Chroniques

COUP D'ŒIL INTERNATIONAL

32 Tour d'horizon sur les conséquences fiscales liées aux options d'achat d'actions octroyées à des non-résidents

par Catherine Asselin, CPA Auditrice, CA, M. Fisc.
Industrielle Alliance

DÉCISIONS RÉCENTES

36 Prix de transfert : la Cour tranche en faveur d'AgraCity

par Razvan Rusu, BA
Barsalou Lawson Rheault

PLANIFICATION FINANCIÈRE

40 Compte d'un parent « en fiducie » pour un enfant mineur

par Martin Cloutier, avocat, M. Fisc., TEP
Clientèle privée Assante
et
Nadine Deschêne, avocate, LL.M. fisc.
Clientèle privée Assante

44 SAVIEZ-VOUS QUE...

Julie Michaud, CPA, CA, LL.M. fisc.
PwC

46 À l'APFF...

48 Des nouvelles de Revenu Québec

50 Des nouvelles de nos membres

Comité de publication

Le magazine *STRATÈGE* est publié quatre fois par année.
Tirage : 2 400 exemplaires.

Cette publication doit être citée :
(2020), vol. 25, n° 4 *Stratège*

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

APFF

1550, rue Metcalfe, bureau 600-M
Montréal (Québec) H3A 1X6

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

© 2020, 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, 3^e trimestre 2020

Bibliothèque et Archives nationales du Québec
Bibliothèque nationale du Canada

Imprimé au Canada

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



Présidente

Hélène Marquis, avocate, D. Fisc., Pl. Fin., TEP
Gestion privée de patrimoine CIBC

Coordonnatrice

Geneviève Côté, réviseure-correctrice
Directrice de l'édition et des publications
APFF

Anne Nguyen, réviseure-correctrice
APFF

Membres du comité

Caroline Berthelet, avocate, M. Fisc.
Lapointe Rosenstein Marchand Melançon,
s.e.n.c.r.l.

Julie Michaud, CPA, CA, LL.M. fisc.
PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l.

Michel Durand, avocat, D. Fisc., TEP
Michel Durand

Nathalie Perron, avocate, LL.M. fisc.
Agence du revenu du Canada

Kathy Kupracz, avocate, LL.M. fisc.
Cain Lamarre s.e.n.c.r.l.

Andrée-Anne Potvin, notaire, M. Fisc.
PNCf inc.

Maude Lussier-Bourque, avocate, LL.M. fisc.
EY Cabinet d'avocats s.e.n.c.r.l.

Jean-François Racine, avocat, M. Fisc.
KPMG s.r.l./s.e.n.c.r.l.

Marie-Claude Marcil, avocate, B.C.L., DESS fisc.
EY Cabinet d'avocats s.r.l./s.e.n.c.r.l.

Membres d'office

Maurice Mongrain, avocat
Président-directeur général
APFF

Diane Benoit, BAA, M. Fisc.
Directrice des opérations
APFF

En page couverture : L'APFF est toujours en activité dans le but de vous aider et de répondre à vos questions. Nous vous invitons à consulter notre offre de formations en ligne (<https://www.apff.org/fr/formation-en-ligne>) afin de maintenir vos connaissances à jour. Image Shutterstock.

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^{me} Geneviève Côté, directrice de l'édition et des publications, sous forme électronique (apff@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 : POLICEGRAPHIQUE.COM

Une ère de changement

Notre congrès virtuel tenu les 7 et 8 octobre derniers a connu un vif succès, avec plus de 870 participants. La journée du mercredi était présentée en direct et comptait environ sept heures de présentations, dont la table des économistes, le balayage des nouveautés de la dernière année et les tables rondes avec les autorités fiscales.

De plus, cinq blocs de conférences d'une durée minimale de trois heures chacun étaient disponibles en ligne dès le lendemain matin et ils le demeureront jusqu'au prochain congrès annuel, ce qui laisse beaucoup de temps pour les visionner. Ces blocs couvrent l'impôt sur le revenu, l'administration fiscale, les fiducies, la planification financière et l'international. Au total, le congrès a donné lieu à environ 24 heures de contenu.

Le sondage que nous avons effectué auprès des participants au congrès a notamment révélé que 100 % d'entre eux sont satisfaits d'avoir pu assister à un congrès malgré la pandémie, que 95 % souhaiteraient voir la formule en mode virtuel offerte en option chaque année, et que les frais d'inscription étaient adéquats.

Par ailleurs, 65 % des participants ont indiqué qu'ils préféreraient un congrès virtuel en 2021 même si le présentiel était permis jusqu'à 250 personnes, alors que 35 % opteraient pour le présentiel.

Il apparaît désormais évident qu'une majorité de nos membres préféreront assister à un congrès virtuel même après la fin de la pandémie, notamment en raison du coût moins élevé et de la flexibilité pour le visionnement des blocs de conférences, sans compter l'économie des frais de séjour et de déplacement.

Toutefois, plusieurs souhaiteront assister à un congrès en salle afin de conserver l'aspect réseautage.

Ainsi, il est probable que notre congrès se déroule dorénavant en présentiel, dans la mesure où les autorités le permettent, avec diffusion en simultané sur le Web. Par ailleurs, les blocs de conférences accessibles en webinaires continueront vraisemblablement d'avoir la cote.

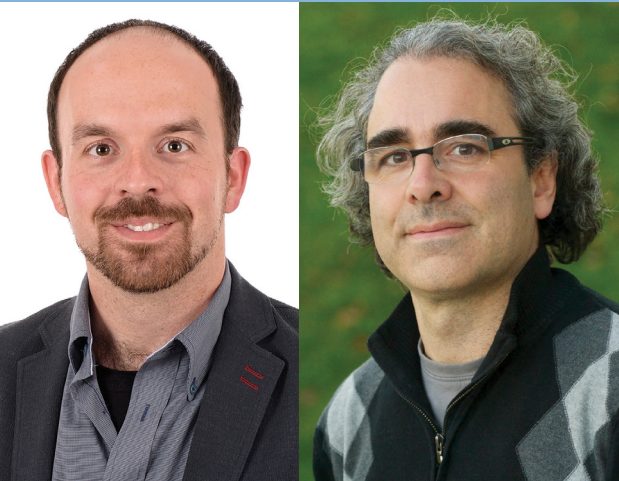
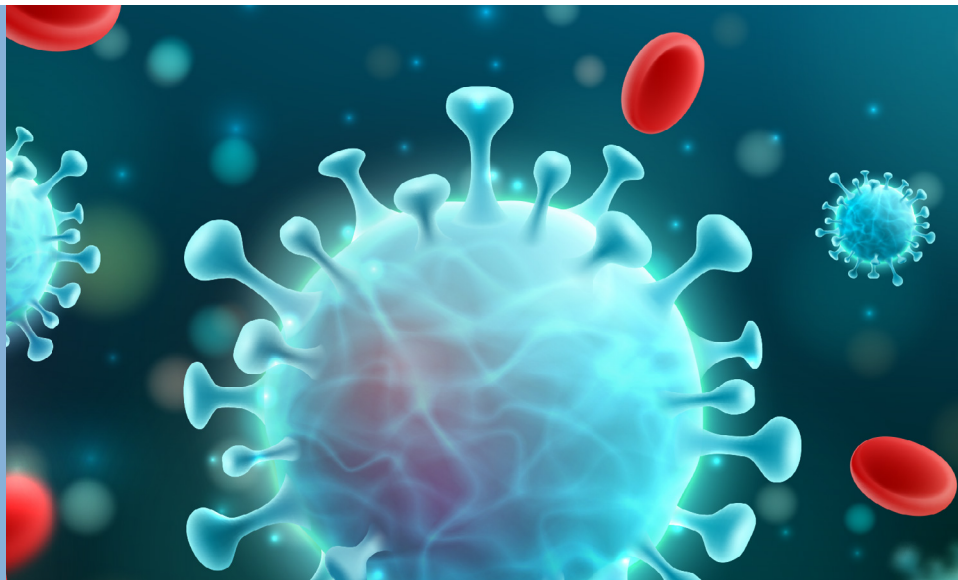
Nous vous inviterons, au cours des prochains mois, à répondre à un sondage qui nous aidera à établir un nouveau plan stratégique adapté à cette nouvelle réalité!



M^e Maurice Mongrain
Président-directeur général



Survol d'une année fiscale atypique



Tommy Gagné-Dubé
Professionnel de recherche
Chaire en fiscalité et en finances publiques
Université de Sherbrooke
tommy.gagne-dube@usherbrooke.ca

Luc Godbout
Professeur de fiscalité
Titulaire de la Chaire en fiscalité
et en finances publiques
Université de Sherbrooke
luc.godbout@usherbrooke.ca

Sur le plan des finances publiques, l'année 2020 aura paru en durer au moins dix. Les mesures mises de l'avant ont été d'une ampleur et d'une profusion inégalées auparavant. L'année 2020 aura été atypique à plus d'un égard. Au cours d'une année « habituelle », le budget fédéral constitue un moment charnière des faits saillants fiscaux. Cette année, aucun budget fédéral n'a été déposé. Le gouvernement a plutôt présenté en juillet un portrait économique et budgétaire ainsi qu'un énoncé économique le 30 novembre. Ce caractère hors norme se traduira également dans ce texte puisqu'il sera question, en plus des mesures fiscales, des principales mesures de soutien direct mises en place en réponse à la pandémie de la COVID-19.

La pandémie et le dépôt des budgets

Jadis... mais tout de même en 2020, des mesures fiscales importantes sans lien direct avec la pandémie ont été adoptées et méritent d'être soulignées. Il faut se rappeler que six des 10 provinces canadiennes (Colombie-Britannique, Nouvelle-Écosse, Alberta, Québec, Nouveau-Brunswick et Manitoba) avaient déjà déposé leur budget avant la première vague de la pandémie.

La crise aura également eu des effets sur les mesures déjà annoncées. Comme le gouvernement fédéral n'a pas présenté son budget, cela a occasionné des délais dans la mise en place de certaines réformes prévues comme pour les options d'achats d'action ou encore l'imposition des géants du numérique au fédéral. Ces deux propositions se retrouvent néanmoins dans l'Énoncé économique de l'automne et sont maintenant à l'agenda de 2021.

Inversement, des gouvernements ont utilisé la pandémie comme un accélérateur de certaines réformes en cours, comme pour la baisse d'impôt des sociétés en Alberta ou de l'impôt foncier scolaire au Québec. D'ailleurs, le ministre des

Finances du Québec indiquait en entrevue avec Gérald Fillion, être « très content qu'on ait déjà réduit le fardeau fiscal des Québécois, parce que là on aurait moins la marge de manœuvre pour le faire ».

Modifications provinciales aux principaux modes d'imposition

Impôts sur le revenu des particuliers

Québec, dans son Budget du 10 mars, a revu et bonifié le soutien fiscal aux personnes aidantes en remplaçant, à compter de 2020, les crédits d'impôt actuels par le crédit d'impôt remboursable pour personnes aidantes. Ailleurs au pays, la Colombie-Britannique a introduit, à compter de 2020, une nouvelle tranche à son barème d'imposition au taux de 20,5 % pour les revenus dépassant 220 000 \$. Une majoration significative par rapport au taux marginal maximum de 16,8 % qui prévalait en 2019. L'Île-du-Prince-Édouard, où le régime d'imposition n'est pas indexé contrairement au Québec, a augmenté son montant personnel de base pour 2020 de 10 000 \$ à 10 500 \$ ainsi que son seuil de faible revenu de 18 000 \$ à 19 000 \$, en plus d'instaurer un nouveau crédit d'impôt non remboursable de 500 \$ pour les activités physiques des enfants à compter du 1^{er} janvier 2021. La Saskatchewan a poursuivi la pause de l'indexation de son régime d'imposition des particuliers en 2020, prévoyant toutefois la reprise de l'indexation à compter de 2021. L'Ontario a introduit un nouveau crédit d'impôt aux aînés pour la sécurité à domicile à compter de 2021, soit un crédit à la rénovation visant le maintien à domicile.

Impôts des sociétés

Québec a annoncé de nouvelles mesures destinées aux sociétés, notamment le crédit d'impôt relatif à l'investissement et à l'innovation, la déduction incitative pour la commercialisation des innovations au Québec et le crédit d'impôt Capital Synergie. L'Alberta a accéléré la réduction du taux d'imposition annoncée dans sa *Job Creation Tax Cut*. Le taux initial de 12 % en 2019 devait passer graduellement à 8 % en 2022. Toutefois, le gouvernement a décidé d'opérer la réduction restante, soit de 10 % à 8 %, dès le 1^{er} juillet 2020. En Nouvelle-Écosse, le taux général d'imposition des sociétés et le taux d'imposition des petites entreprises ont été diminués respectivement de 16 % à 14 % et de 3 % à 2,5 % à compter du 1^{er} avril 2020. À l'Île-du-Prince Édouard, le taux d'imposition pour les petites sociétés passera de 3 % à 2 % à compter du 1^{er} janvier 2021. L'Ontario a doublé (de 490 000 \$ à 1 M\$) le seuil d'exonération pour l'impôt santé des employeurs pour l'année 2020 en réponse à la pandémie, un retour au seuil normal étant initialement prévu en 2021. Toutefois, la mesure a été pérennisée dans le budget provincial présenté à l'automne. De plus, comme c'est le cas chaque année dans plusieurs provinces, incluant le Québec, une pléthore de crédits d'impôt pour lesquels la date de fin approchait a été prolongée.

Impôts fonciers

En juin, Québec a devancé la baisse du taux unique de la taxe scolaire pour compléter son engagement sur 2 ans, au 1^{er} juillet 2020, plutôt que sur 4 ans comme c'était initialement prévu. L'Ontario a annoncé une réduction de

l'impôt foncier des entreprises à partir de 2021 en introduisant un taux plafond visant à uniformiser davantage le régime. La province autorisera également les municipalités à réduire les impôts fonciers des petites entreprises, envisageant du même souffle de fournir des réductions correspondantes. Finalement, l'Ontario a réaffirmé sa volonté de passer en revue son système d'évaluation et de taxation foncière. La Colombie-Britannique a modifié son mécanisme d'évaluation foncière de sorte que celle-ci sera fondée sur l'indice des prix à la consommation (IPC) plus 1 % plutôt qu'uniquement sur l'IPC à compter de l'année d'imposition 2021. Le Nouveau-Brunswick a annoncé une réduction annuelle du taux d'impôt foncier de 8,25 ¢ par tranche de 100 \$ d'évaluation pour les immeubles non résidentiels de 2021 à 2024, en plus d'entreprendre un examen de la valeur de l'évaluation pour les grandes installations industrielles. En Alberta, le gouvernement a tablé sur une augmentation de 3,1 % du taux de la taxe scolaire en 2020-2021.

Taxes à la consommation

Le fédéral, dans son Énoncé économique de l'automne, a annoncé des changements importants à venir en 2021, de manière à ce que la TPS/TVH soit perçue sur les produits numériques et services vendus aux consommateurs canadiens par des fournisseurs étrangers, sur les biens fournis par l'entremise d'entrepôts de distribution ainsi que sur les logements provisoires offerts au moyen d'une plateforme numérique. L'Alberta a confirmé que sa taxe de 4 % sur le tourisme s'appliquera à l'hébergement temporaire comme Airbnb. Également, plusieurs provinces ont élargi leur assiette fiscale en y ajoutant les produits de vapotage. Comme chaque année, dans plusieurs provinces, les taux des taxes sur le tabac ont été augmentés.

Taxation et tarification du carbone

L'année 2020 a été cruciale en dépit d'un nombre d'annonces restreint. Les audiences de la Cour suprême du Canada concernant la contestation de la tarification fédérale du carbone, initialement prévues en mars, ont finalement eu lieu en septembre. La décision attendue aura un impact durable sur le prix de la pollution au pays. Le fédéral, dans son Énoncé économique de l'automne, souligne également que

l'introduction d'un mécanisme d'ajustements à la frontière pour le carbone est à l'étude en regard des « importations en provenance de pays qui n'ont pas de tarification du carbone ». Parmi les autres développements survenus en 2020, soulignons néanmoins l'annonce de l'alignement de la Colombie-Britannique sur la méthodologie fédérale à compter du 1^{er} avril 2020 en ce qui concerne le taux de la taxe carbone. Également, le Nouveau-Brunswick et Terre-Neuve-et-Labrador ont annoncé des réductions substantielles de leur taxe sur l'essence provinciale pour compenser, en partie, l'augmentation découlant de la tarification du carbone.

Soutiens en réponse à la pandémie

À partir de la mi-mars, les gouvernements ont été presque entièrement mobilisés par la pandémie et ses conséquences.

Si les dépenses reliées à la COVID-19 ont été importantes, la portion de celles-ci liée directement à la fiscalité reste somme toute marginale. Cela s'explique par le fait que les annonces purement fiscales ont essentiellement consisté en des reports et des assouplissements. À titre d'exemple, le total des montants d'impôt fédéral reporté entre le 18 mars et le 1^{er} septembre est évalué à 63,7 G\$ par le Directeur parlementaire du budget (DPB), mais le coût net de cette mesure pour le gouvernement est estimé à « seulement » 551 M\$, montant qui correspond principalement aux intérêts et pénalités abandonnés et aux défauts sur les paiements reportés. Les reports et assouplissements sont venus de tous les gouvernements et ont porté sur un grand éventail d'impôts et taxes. À titre d'exemple, un grand nombre de municipalités au pays ont reporté les paiements de taxes foncières.

Toujours en lien avec la fiscalité, il est tout de même intéressant de noter l'adaptation temporaire de la fiscalité à la COVID-19 par la simplification de la déduction pour frais de bureau à domicile annoncée dans l'Énoncé économique fédéral de l'automne.

Cela dit, le gouvernement fédéral étant responsable de l'assurance-emploi en vertu du partage constitutionnel des compétences, il a eu à préparer une réponse vigoureuse à la fermeture de l'économie. Les provinces, responsables de la santé, ont davantage

eu à composer avec l'aspect sanitaire de la crise. En pratique, la situation s'est néanmoins révélée plus nuancée, chacun des gouvernements devant réagir sur plusieurs fronts. Néanmoins, ce constat général explique pourquoi les mesures de soutien direct, notamment aux travailleurs et aux entreprises, ont principalement émané du gouvernement fédéral, alors que les provinces ont plutôt cherché à compléter l'offre fédérale.

La réponse initiale du fédéral à la crise s'est d'abord articulée autour de deux programmes phares, soit la Prestation canadienne d'urgence (PCU) et la Subvention salariale d'urgence du Canada (SSUC). En théorie, les deux programmes avaient des objectifs complémentaires : la SSUC visait à éviter les pertes d'emploi et même à réembaucher les travailleurs mis à pied, alors que la PCU constituait un soutien pour ceux dont l'emploi n'avait pu être préservé. En pratique, de la concurrence s'est opérée entre les deux programmes, ce qui s'explique possiblement en partie parce qu'ils n'ont pas été mis en place simultanément et qu'il y avait asymétrie en regard de leur niveau de complexité, la PCU étant perçue comme beaucoup plus simple.

Le soutien direct aux travailleurs ayant perdu leur emploi en raison de la COVID-19 a évolué sensiblement au cours de l'année. Initialement, c'est le programme d'assurance-emploi qui aurait dû les recevoir, mais devant l'incapacité du régime à absorber le nombre élevé de demandes, le gouvernement fédéral a mis en place les allocations de soins d'urgence et de soutien d'urgence, qui ont rapidement été remplacées par la PCU. Cette dernière, initialement offerte pour un maximum de 16 semaines à partir du 15 mars, a été prolongée à 24 semaines, puis à 28 semaines jusqu'au 26 septembre. À partir du 27 septembre, la PCU a été remplacée par un régime d'assurance-emploi simplifié (AE) et bonifiée en combinaison avec la Prestation canadienne de la relance économique (PCRE), un programme pour certaines personnes non admissibles à l'AE comme les travailleurs autonomes, ainsi que la Prestation canadienne de la relance économique pour proches aidants (PCREPA). Alors que l'approche utilisée avec la mise en place de la PCU était assez unique, le portrait actuel ressemble, en bout de piste, davantage à ce qui s'est fait parmi les pays de l'OCDE.

L'incidence budgétaire combinée de la PCU, la SSUC, la PCRE, la PCREPA et l'Assurance-emploi simplifiée s'élevait à 174 G\$ pour 2020-2021. À titre comparatif, il s'agit essentiellement de 12 G\$ de plus que l'ensemble des recettes fiscales projetées pour l'impôt sur le revenu des particuliers fédéral – la principale source de recettes fiscales du gouvernement – en 2020-2021.

Les programmes ont été si nombreux qu'il est impossible de tous les traiter ici, mais soulignons néanmoins les mesures de soutien direct dont l'incidence budgétaire nette pour 2020-2021 est estimée à plus d'un 1 G\$ selon les estimations les plus récentes de l'Énoncé économique de l'automne. Notons toutefois que pour certaines mesures, dont la SSUC, des coûts sont prévus en 2021-2022.

Mesures	Coût net (G\$) 2020-2021
Subvention salariale d'urgence du Canada (SSUC)	83,5
Prestation canadienne d'urgence (PCU)	76,5
Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes (CUEC)	14,6
Prestation canadienne de la relance économique (PCRE)	6,3
Bonification du crédit pour la TPS	5,5
Prestation canadienne de relance économique pour les proches aidants (PCREPA)	4,9
Subvention d'urgence du Canada pour le loyer (SUCL) et soutien confinement	4,4
Modifications temporaires à l'assurance-emploi pour en améliorer l'accès	3,1
Prestation canadienne d'urgence pour les étudiants (PCUE)	3,0
Prestation canadienne de maladie pour la relance économique (PCMRE)	2,6
Paiement unique non imposable pour les bénéficiaires de la PSV et du SRG	2,5
Subvention salariale temporaire pour les entreprises	2,5
Bonification de l'Allocation canadienne pour enfants (ACE)	2,0
Aide d'urgence du Canada pour le loyer commercial (AUCLC)	1,7
Modifications temporaires du Programme canadien de prêts aux étudiants pendant l'année de prêt 2020-2021	1,3

Pour les entreprises, les mesures de soutien direct ont notamment pris la forme du Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes (CUEC), un programme de prêt comportant initialement une portion de 10 000 \$ pouvant être radiée et auquel s'est ajouté une deuxième tranche de 10 000 \$ à l'automne. L'incidence budgétaire de ce programme est estimée à 14,6 G\$ pour 2020-2021. Le gouvernement fédéral a également apporté un soutien au loyer, d'abord par l'entremise de l'Aide d'urgence du Canada pour le loyer commercial (AUCLC) d'avril à septembre inclusivement, puis de la Subvention d'urgence du Canada pour le loyer (SUCL) à compter du 27 septembre. L'incidence budgétaire de ces deux programmes pour 2020-2021 est estimée à 6,0 G\$.

Finalement, des clientèles jugées plus vulnérables ont été ciblées par les mesures d'aide directe du gouvernement fédéral. Les plus importantes en termes de coût ont bénéficié aux contribuables à faibles revenus (bonification du crédit pour la TPS de 5,5 G\$), aux étudiants (création de la PCUE de 3,0 G\$ et modification au programme de prêts étudiant de 1,3 \$), aux aînés (paiement unique non imposable pour les bénéficiaires de la PSV et du SRG de 2,5 G\$) ainsi qu'aux familles (bonification de l'ACE de 2,0 G\$).

Les mesures d'aide directe provinciales, plus modestes que celles du fédéral, ont néanmoins été nombreuses et diversifiées. Elles ont visé à combler les angles morts des mesures fédérales pour tenir compte des spécificités provinciales, à la fois quant aux conséquences de la fermeture de l'économie et aux défis entourant sa réouverture.

Conclusion

Dans le contexte d'urgence lié à la pandémie, la nécessité d'agir rapidement a relégué la fiscalité à l'arrière-plan au profit de mesures d'aide directe aux individus et aux entreprises.

La situation risque de changer au cours des prochains mois et années.

À court terme, le système fiscal pourrait être mis à contribution pour favoriser la relance économique. Déjà, la campagne électorale provinciale qui vient de se terminer en Colombie-Britannique en a fourni un aperçu alors que le Parti libéral (défait) proposait d'éliminer entièrement, mais temporairement pendant un an, la taxe de vente provinciale dont le taux est de 7 % pour aider l'économie de la province à se remettre de la pandémie.

À moyen terme, la fiscalité pourrait également être mise à contribution pour collecter les recettes nécessaires à renflouer les coffres de l'État, mis à mal par la pandémie, de manière à assurer le financement des dépenses publiques. Le plus récent discours du Trône fédéral va d'ailleurs en ce sens en prévoyant notamment que le « gouvernement déterminera [...] de nouveaux moyens de taxer les inégalités extrêmes sur le plan de la richesse », notamment en limitant « les déductions pour option d'achat d'actions des gens riches » et en « s'attaquant à l'évitement de l'impôt sur les sociétés par les géants du numérique ». L'Énoncé économique fédéral de l'automne pave la voie à plusieurs de ces changements, annonçant même son intention d'imposer unilatéralement une taxe aux sociétés offrant des services numériques à compter de janvier 2022, même si une entente n'est pas intervenue d'ici là avec ses partenaires internationaux, « jusqu'à ce qu'une approche commune acceptable la remplace ».

Toujours dans le discours du Trône, le gouvernement fédéral annonce qu'il « maintiendra sa politique de tarification de la pollution » parce qu'il « ne devrait pas être permis de polluer gratuitement ». Cette volonté est tributaire de la décision de la Cour suprême du Canada, dont le résultat devrait être connu à brève échéance. Les appels du pied pour une réforme fiscale verte se font aussi de plus en plus insistants.

Bref, l'année atypique qui se termine pourrait bien marquer le début d'une période d'effervescence en matière de fiscalité. ●

Le présent article est principalement tiré d'extraits du *Bilan de la fiscalité au Québec – Édition 2021*. Les auteurs remercient la Chaire en fiscalité et en finances publiques de l'Université de Sherbrooke (CFFP) pour l'appui financier qui a rendu possible la réalisation du bilan. Le lancement de celui-ci a eu lieu le 8 janvier 2021 par la CFFP en collaboration avec l'Association de planification fiscale et financière (APFF).

La planification
financière,
c'est dans

VOS PLANS ?

Votre formation et votre expérience pourraient
vous permettre d'obtenir le **diplôme de planificateur financier**.

Pour en savoir davantage, visitez
www.iqpf.org/devenir-planificateur-financier/programme-executif

IQPF Institut québécois
de planification
financière

iqpf.org

L'administration *post mortem* : qu'en est-il?



Denise Courtemanche
Notaire
Courtemanche Frappier Notaires inc.
dcourtemanche@notarius.net

Elodie Frappier
Notaire
Courtemanche Frappier Notaires inc.
efrappier@notarius.net

Avec la collaboration de
Mylène Coallier
B.A.A., M. Fisc.
Responsable du service de fiscalité canadienne
Gallant & Associés inc.
mcoallier@gallantcpa.ca

Lors d'une planification testamentaire, il est fréquent que le testateur souhaite protéger des enfants mineurs ou de jeunes adultes en prévoyant qu'ils recevront leur part de la succession à un âge déterminé.

Le legs en fiducie est le mode de transmission à favoriser. Un patrimoine autonome et distinct de celui de l'héritier est alors créé au testament. Plusieurs avantages découlent de ce patrimoine distinct, dont, entre autres, la possibilité de prévoir à qui seront dévolus les biens légués advenant le décès de l'héritier avant leur remise complète en sa faveur. Le patrimoine distinct assure également de façon fiable l'insaisissabilité des biens détenus en fiducie. La fiducie a aussi l'avantage d'être un outil prévisible : elle est connue des intervenants œuvrant dans le domaine et le *Code civil du Québec* (« C.c.Q. ») prévoit un chapitre complet traitant de son fonctionnement, de sa création à sa fin.

Malgré les avantages de la fiducie testamentaire, certains testateurs sont rebutés, notamment en raison de l'obligation de nommer un fiduciaire indépendant (art. 1275 C.c.Q.), qu'ils estiment souvent difficile à trouver et perçoivent comme un obstacle à leurs volontés, ou encore en raison de la structure qu'ils considèrent comme étant trop complexe, du coût de sa rédaction et des coûts associés à la fiducie après le décès, notamment les frais pour la préparation des déclarations annuelles de revenus.

Prolongation de la liquidation de la succession et régime d'administration *post mortem*

Dans un premier temps, les juristes recherchant une alternative à l'utilisation de la fiducie, qui n'existait pas dans sa forme actuelle au *Code civil du Bas-Canada*, ont opté pour la prolongation de la succession en donnant instruction au liquidateur de conserver et d'administrer les biens jusqu'à leur remise au moment déterminé par le testateur. Un jugement de la Cour d'appel du Québec (*Succession de Lorrain c. Lorrain*, 2008 QCCA 1914, par. 22) a reconnu la validité de cette administration. Elle ne constitue pas toujours le véhicule le plus approprié pour conserver des biens

pendant plus de trois ans en raison des modifications des lois fiscales en 2016, limitant à 36 mois la période pendant laquelle une succession peut bénéficier d'un taux d'imposition progressif. Également, la prolongation de la liquidation de la succession retarde le moment de l'acceptation du compte définitif et la décharge du liquidateur et, par conséquent, le début du délai de prescription de trois ans après lequel les créanciers et légataires particuliers qui étaient demeurés jusqu'alors inconnus n'auront plus de recours contre les héritiers ayant reçu des acomptes et contre les légataires particuliers ayant été payés à leur détriment (art. 816, al. 2 C.c.Q.).

Dans un second temps, plus récemment, les juristes proposent une administration que nous appellerons, aux fins du présent texte, « régime d'administration *post mortem* ». Le legs est fait à l'héritier sous la condition que les biens soient administrés par une personne choisie par le testateur, qui peut être la même personne que le liquidateur, mais qui agira alors à titre d'administrateur et non de liquidateur. La succession prend fin normalement, sans aucune prolongation de la liquidation. Le liquidateur est déchargé et les biens sont remis à l'administrateur pour conservation et administration jusqu'à l'âge déterminé par le testateur.

En vertu de ce régime d'administration, aucun patrimoine distinct n'est créé : les biens appartiennent à l'héritier, en pleine propriété, dès le décès du testateur. L'administration consiste en une modalité et condition du legs. Le professeur Jacques Beaulne, spécialiste du droit des fiducies et des successions, a largement contribué à élaborer ce type d'administration en s'inspirant de l'administration prévue au *Code civil du Québec* pour les mineurs et les personnes inaptes (art. 210 C.c.Q.), et en s'appuyant sur les dispositions de l'administration du bien d'autrui (art. 1299 C.c.Q. et suiv.). L'intervention de M^e Beaulne en matière d'administration autre que fiduciaire faisait suite à la confusion quant à la nature de la prolongation de la liquidation qui avait donné lieu à divers jugements contradictoires.

Bien que l'administration avec prolongation de la liquidation et que le régime d'administration *post mortem* comportent de nombreuses analogies, nos commentaires, quoique applicables pour la plupart aux deux types d'administration, porteront spécifiquement sur le régime d'administration *post mortem*.

Particularités et conséquences du régime d'administration *post mortem*

Plusieurs particularités et conséquences découlent du fait que les biens légués sous le régime d'administration *post mortem* sont la propriété de l'héritier et, contrairement à la fiducie, font partie de son patrimoine dès le décès du testateur. Il est important que ces particularités et conséquences soient clairement expliquées au testateur. Nous aborderons les plus significatives.

1) Décès de l'héritier avant l'âge de remise

Contrairement à la fiducie, si l'héritier décède avant d'atteindre l'âge de la remise finale, les biens seront transmis à ses héritiers désignés à son propre testament ou, à défaut, à ses héritiers légaux.

Cette conséquence peut justifier à elle seule le choix de la fiducie. Par exemple, si une mère divorcée lègue ses biens à son enfant mineur et que son enfant décède avant d'avoir atteint l'âge de remise prévu au testament, les biens légués seront

transmis aux héritiers légaux de l'enfant, ici son parent survivant (l'ex-conjoint), et ses frères et sœurs, incluant les demi-frères et demi-sœurs (enfants issus de l'ex-conjoint et de sa nouvelle conjointe).

2) Protection d'actifs limitée

Les biens légués à l'héritier seront protégés contre toute saisie par la seule protection générale de la stipulation d'insaisissabilité prévue au testament, laquelle est assujettie aux conditions prévues au *Code de procédure civile du Québec*, l'héritier ne bénéficiant pas d'un patrimoine distinct du sien contrairement à la fiducie.

3) Absence de fractionnement de revenu

Les biens étant la propriété de l'héritier dès le décès du testateur, il ne peut y avoir de fractionnement de revenu avec ses enfants. Un tel fractionnement de revenu est fréquemment utilisé dans les fiducies testamentaires.

4) Imposition des revenus entre les mains de l'héritier

Les biens étant la propriété de l'héritier, les revenus provenant des biens légués sont inclus dans le revenu de l'héritier et imposés selon son taux progressif, ce qui a été confirmé par une interprétation technique (2014-0537691E5) et constitue un avantage comparativement à la fiducie. Dans le cas d'une fiducie testamentaire, ce résultat peut être atteint par l'application du paragraphe 104(18) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. »). Toutefois, l'ensemble des conditions essentielles pour se prévaloir de l'application de cet article doit être prévu au testament et son application cesse à 21 ans.

5) Possibilité de mettre fin à l'administration avant la date de remise des biens

Une particularité mise de l'avant par certains juristes concerne la possibilité pour l'héritier de contester la condition de l'administration *post mortem* et d'obtenir la fin de l'administration avant son échéance sur la base que le régime d'administration *post mortem* est un régime innommé non spécifiquement prévu au *Code civil du Québec* ou que, l'héritier devenu majeur, ce régime constitue une limite à sa capacité d'exercer ses droits civils. À notre connaissance, deux jugements

déclaratoires ont mis fin à des administrations et concernaient des administrations avec prolongation de la liquidation de la succession. Dans les deux cas, les héritiers étaient relativement âgés (entre 38 et 50 ans) et ce sont les liquidateurs qui ont requis la fin de l'administration.

D'autres juristes sont plutôt d'avis que la liberté de tester du testateur, principe abondamment reconnu en jurisprudence, doit être rigoureusement respectée et que le legs conditionnel est expressément prévu au *Code civil du Québec*. Cependant, à notre avis, plus la remise est prévue à un âge avancé, plus la probabilité de donner ouverture à une contestation est grande.

6) Aucune obligation d'administrateur indépendant

En matière de régime d'administration *post mortem*, il n'existe aucune obligation de nommer un administrateur indépendant comme en matière de fiducie.

7) Interprétation du terme « tiers » au régime d'administration prévu pour un mineur à l'article 210 C.c.Q.

Des difficultés d'interprétation peuvent être rencontrées si le testateur nomme le tuteur de l'héritier comme administrateur. L'article 210 C.c.Q. prévoit que « les biens donnés ou légués à un mineur, à la condition qu'ils soient administrés par un tiers, sont soustraits à l'administration du tuteur ». (Notre soulignement)

Nous pouvons nous questionner à savoir si la personne, qui est à la fois tuteur de l'héritier et désignée pour agir à titre d'administrateur, se qualifie comme un « tiers ».

À défaut de se qualifier comme « un tiers », le tuteur sera soumis aux règles de l'administration tutélaire prévues aux articles 208 et suivants C.c.Q., ce qui implique notamment la surveillance du Curateur public, des pouvoirs limités à la simple administration, la constitution d'un conseil de tutelle à qui le tuteur devra rendre compte, l'autorisation du conseil de tutelle ainsi que celle du tribunal pour poser certains gestes spécifiquement identifiés au *Code civil du Québec*.

Nous rappelons que lorsqu'un liquidateur remet des biens légués à un mineur d'une valeur supérieure à 25 000 \$, valeur qui augmentera à 40 000 \$ d'ici 2022 avec l'adoption récente du Projet de loi 18, le liquidateur est tenu d'en aviser le Curateur public du Québec. Un formulaire à cette fin est disponible sur le site Internet du Curateur public, où il est requis de déterminer la valeur des biens remis, l'identité de la personne qui se chargera de l'administration et à quel titre cette personne administrera les biens pour le mineur.

À la suite de nos vérifications auprès du Curateur public, toute personne, y compris le tuteur, qui déclare agir à titre d'administrateur en vertu d'un régime distinct prévu au testament ne sera pas soumise à la surveillance du Curateur public. Il n'y aurait donc pas de surveillance par le Curateur public du tuteur qui agit comme administrateur. Toutefois, la décision du Curateur public de ne pas exercer de surveillance du tuteur agissant à titre d'administrateur ne peut être considérée comme une opinion juridique et le testateur doit être avisé de ce fait s'il souhaite nommer le tuteur comme administrateur.

Conformité fiscale de la prolongation de la succession et du régime d'administration *post mortem*

Malgré que le présent texte ne porte pas sur la conformité fiscale, nous traiterons brièvement de la production des déclarations de revenus et des certificats de décharge dans les cas de prolongation de la succession et de régime d'administration *post mortem*.

Le liquidateur agissant aux termes d'une prolongation de succession doit produire des déclarations de renseignements et de revenus annuelles de fiducie (T3). Dans le cas d'un régime d'administration *post mortem*, les biens administrés étant la propriété de l'héritier, les revenus générés par les biens administrés devront être inclus annuellement dans la déclaration de revenus de particulier de l'héritier (T1).

Le liquidateur doit obtenir avant la remise finale des biens un certificat de décharge de l'Agence du revenu Canada (« ARC ») et un certificat autorisant la distribution des biens de Revenu Québec afin de ne pas engager sa responsabilité personnelle. Lors de remises partielles, le liquidateur en prolongation de succession devrait obtenir avant chacune des remises en capital un certificat autorisant la distribution partielle auprès de Revenu Québec. Cependant, un certificat de décharge ne serait pas requis par l'ARC avant chaque répartition, dans la mesure où le liquidateur conserve suffisamment de biens pour payer toute dette fiscale (*Circulaire d'information* IC82-6R12, « Certificat de décharge », n° 2), bien que la *Loi de l'impôt sur le revenu* ne fasse pas de distinction entre les remises partielles et la remise finale.

Selon l'interprétation technique 2014-0537691E5, l'administrateur d'un régime d'administration *post mortem* est, au sens du paragraphe 248(1) L.I.R., un représentant légal de l'héritier. Ainsi, lorsque l'administrateur abandonne la garde d'un bien sous sa responsabilité ou le remet à l'héritier, l'ARC considère, selon cette interprétation, que l'administrateur a attribué le bien en sa possession ou sous sa garde et qu'il devrait obtenir un certificat de décharge avant la remise des biens afin de ne pas engager sa responsabilité personnelle. À notre connaissance, Revenu Québec ne s'est pas prononcé à cet égard.

Il convient de noter que le certificat de décharge sert à limiter la responsabilité personnelle du liquidateur ou de l'administrateur et n'empêche pas les autorités fiscales de procéder à une vérification ultérieure et d'émettre une cotisation subséquente.

Conclusion

Les clients réfractaires à la création d'une fiducie testamentaire peuvent trouver un attrait à la simplicité du régime d'administration *post mortem*. Cependant, à notre avis, le testateur ne devrait pas choisir un régime d'administration *post mortem* si, de prime abord, il souhaite contrôler à qui seront dévolus les biens en cas de décès de l'héritier avant la date de la remise finale ou s'il souhaite éviter toute possibilité de contestation par l'héritier pour obtenir la remise des biens avant l'échéance prévue.

En conclusion, le régime d'administration *post mortem*, de même que la prolongation de la liquidation de la succession ne peuvent être adéquatement comparés à la fiducie qui demeure le meilleur mode de transmission pour administrer des biens pendant plusieurs années à la suite du décès.

Par ailleurs, nous nous permettons de glisser un mot sur l'un des irritants souvent soulevés à l'égard de la fiducie testamentaire, en plus des coûts d'administration suivant le décès, soit : son coût de rédaction. À cet égard, la question demeure à savoir s'il est possible de rendre les testaments fiduciaires plus accessibles par

rapport au coût, ce qui se traduirait invariablement par une réduction du temps de rédaction. Mais quelle est la limite à simplifier la fiducie pour la rendre plus abordable? À notre avis, quoique non essentielles, de nombreuses dispositions ne devraient pas être écartées du revers de la main, entre autres : celles liées à la fiscalité en faveur des bénéficiaires de moins de 21 ans impliquant que le testament doit remplir toutes les exigences du paragraphe 104(18) L.I.R., celles liées au fractionnement de revenu avec les enfants des bénéficiaires, celles liées au bon choix du fiduciaire indépendant (art. 1275 C.c.Q.) eu égard à la jurisprudence, incluant la possibilité pour le cofiduciaire en fonction ou un tiers de nommer le fiduciaire indépendant, celles se rapportant au choix des personnes avantagées en cas de prédécès du bénéficiaire et en cas de décès avant la remise finale ainsi que la possibilité de continuer la fiducie en leur faveur selon des modalités identiques ou différentes et celles prévoyant une faculté d'élire à l'héritier ou à un tiers, etc. ●

Accédez à toute notre collection La Loi du Praticien en version électronique

Téléchargez notre application ProView dès maintenant



**Loi de l'impôt sur le revenu
2020, 42^e édition**

N° de commande
42764158 160 \$
3100 page août 2020



**Loi sur l'administration
fiscale 2020, 20^e édition
- Commentée**

N° de commande
42750675 205 \$
1094 pages juillet 2020



**Loi sur les impôts du
Québec 2020, 29^e édition -
Commentée**

N° de commande
42764159 159 \$
3225 pages septembre 2020



**TPS-TVQ 2020, 31^e édition -
Commentée**

N° de commande
42764200 164 \$
2794 pages novembre 2020

BÉNÉFICIEZ D'UNE PÉRIODE D'ESSAI DE 45 JOURS



Téléphone sans frais
+1 800 387 5164
À Toronto : 416 609 3800



Télécopieur sans frais
+1 877 750 9041
À Toronto : 416 298 5082



En ligne
store.thomsonreuters.ca



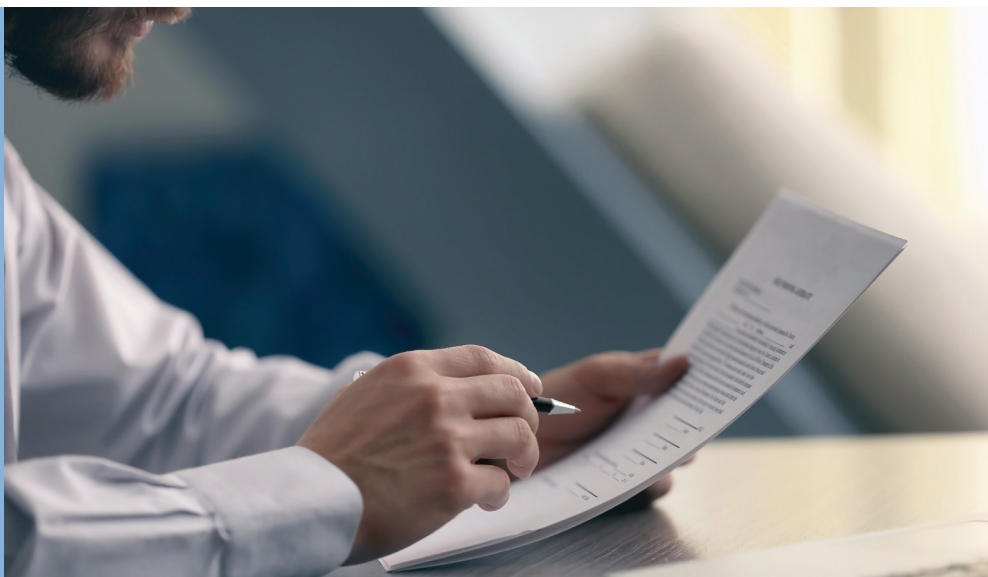
Thomson Reuters® ProView

Utilisez vos ouvrages préférés sur votre téléphone intelligent, votre tablette ou votre ordinateur.

Travaillez en toute liberté, où vous le voulez et quand vous le voulez, avec ou sans connexion Internet, grâce à Thomson Reuters ProView, la meilleure expérience en matière de livres numériques offerte aux professionnels du monde entier.

Découvrez la collection complète de livres numériques ProView à l'adresse : store.thomsonreuters.ca/fr-ca/proview

Le Québec est à l'avant-garde de la transparence fiscale avec son nouveau régime de divulgation des contrats de prête-nom



Jiamin Zhang
LL.M. fisc.
Associée
Ouimet Zhang inc.
jjamin.zhang@ozfiscalite.ca

Serge-Hugues Ouimet
CPA, CA
Associé
Ouimet Zhang inc.
sh.ouimet@ozfiscalite.ca

Le 17 mai 2019, le ministère des Finances du Québec a annoncé, dans son dernier Bulletin d'information 2019-5, des mesures fiscales visant les opérations de prête-nom et de trompe-l'œil. L'objectif de ces mesures est de déterminer les **conséquences fiscales** pour les **bénéficiaires ultimes** des biens visés par de telles opérations.

Le Projet de loi n° 42, visant les mesures relatives à l'obligation de divulgation d'un contrat de prête-nom, a été sanctionné le 24 septembre 2020. Désormais, les contrats de prête-nom (qu'ils soient sous forme orale ou écrite), sous réserve de quelques exceptions, doivent être divulgués à Revenu Québec dans le délai prescrit.

Notre texte ne comprend pas tous les éléments techniques entourant la divulgation des contrats de prête-nom, mais se veut un questionnement sur l'obligation additionnelle de les divulguer à d'autres registres gouvernementaux et sur certains éléments connexes lors de l'application de ce nouveau régime.

Pour revoir les critères techniques des contrats de prête-nom et les changements pour les entreprises constituées en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, vous pouvez consulter l'excellent texte de M^e Thierry L. Martel dans la revue *Stratège* publiée à l'automne 2019 (Volume 24 – Numéro 3).

Le but fiscal de la divulgation des contrats de prête-nom est de s'assurer que les revenus sont imposés comme tels dans les mains du bénéficiaire ultime du bien. Or, le gouvernement du Québec se propose d'ajuster certains registres pour que ceux-ci permettent l'identification des bénéficiaires ultimes. Comme la divulgation des contrats de prête-nom permet déjà à Revenu Québec d'obtenir cette information aux fins fiscales, il y a lieu de se demander si ces ajustements aux registres ne seront pas superflus. En effet, le dilemme est de pouvoir conserver le secret de ces contrats aux yeux du public tout en respectant leur divulgation fiscale à Revenu Québec. Le fait de les rendre publics diminuerait l'utilisation de ce type de contrat, même s'il est légal. Cela pourrait entraîner plutôt une non-divulgation des contrats de prête-nom dans ces registres.

Analyse du dilemme associé aux changements proposés à certains registres au Québec

Le Registraire des entreprises du Québec (« REQ »)

Depuis 1994, toute entreprise faisant affaire au Québec doit s'inscrire auprès du REQ. Le rôle principal du REQ est de permettre l'identification des actionnaires, des administrateurs et des associés.

Le Québec propose, selon son dernier document de consultation *Transparence corporative* d'octobre 2019 (« Document de consultation »), d'obliger les entreprises à déclarer, comme elles le font au fédéral en vertu du Projet de loi C-86 adopté en décembre 2018 et entré en vigueur le 13 juin 2019, l'identité de tout individu qui est un « bénéficiaire ultime » d'actions dans une entreprise.

Lorsqu'un particulier actionnaire a recours à un contrat de prête-nom pour faire détenir par une autre personne ses actions dans une société, ce contrat de prête-nom est parfaitement légal selon les articles 1451 et 1452 du *Code civil du Québec*. Le contrat de prête-nom, toutefois, ne doit pas enfreindre la loi ni contrevenir à l'ordre public.

Selon le Projet de loi n° 42, cet actionnaire doit déjà divulguer, aux fins fiscales, son contrat de prête-nom à Revenu Québec. Le but de la divulgation du contrat de prête-nom est de s'assurer que le bénéficiaire ultime (mandant) des actions d'une entreprise déclare correctement ses revenus. Il faudra veiller à ce que la position fiscale du mandataire reflète correctement celle du mandant.

Le Document de consultation propose que dorénavant, l'actionnaire dévoile au REQ sa détention ultime des actions de l'entreprise. Par contre, le ministère des Finances du Québec n'a pas encore précisé sa position de rendre publique ou non l'information obtenue sur les contrats de prête-nom reflétés au REQ.

L'obligation de dévoiler au REQ l'identité des bénéficiaires ultimes des actions apporterait-elle, au niveau fiscal, quelque chose de plus au gouvernement, vu que Revenu Québec aura déjà en main les informations fiscales pertinentes sur cet actionnaire? L'objectif juridique du contrat de prête-nom serait-il maintenu?

Registre foncier du Québec (« RFQ »)

Le 1^{er} octobre 2020, les règlements du RFQ ont été modifiés afin d'obtenir, lors d'une transaction immobilière, des informations additionnelles sur le nouveau propriétaire, dont :

- sa citoyenneté et son intention d'occuper la propriété comme résidence personnelle;
- si c'est une personne morale, le lieu où elle a été constituée et si elle réside au Canada; et
- pour une fiducie ou une société de personnes, l'endroit où elle a été créée.

Le gouvernement du Québec examine la possibilité pour le RFQ d'obtenir les informations pertinentes sur le « bénéficiaire ultime » des biens immobiliers.

Ici encore, les parties prenantes à un contrat de prête-nom auront déjà déclaré, aux fins fiscales, leur contrat de prête-nom pour être en règle avec Revenu Québec. L'obligation proposée de dévoiler au RFQ l'identité des bénéficiaires ultimes du bien immeuble apporterait-elle, au niveau fiscal, quelque chose de plus au gouvernement? L'objectif juridique du contrat de prête-nom serait-il maintenu?

Bien-fondé d'un contrat de prête-nom

Lors de la préparation d'un contrat de prête-nom, les parties devraient s'assurer que le document est suffisamment détaillé et qu'il respecte leurs intentions. Certains problèmes peuvent survenir et avoir pour les parties des implications fiscales et financières néfastes. En effet, considérons les problèmes potentiels suivants :

- Décès du mandant ou du mandataire. Qu'arrive-t-il au bien détenu sous prête-nom? De quelle façon le propriétaire ultime pourra-t-il récupérer son bien? Des problèmes pourraient survenir entre les héritiers des deux parties.
- Bris dans l'entente. L'une des parties peut ne plus respecter ou ne plus vouloir respecter les conditions du contrat. Comment récupérer le bien?
- L'une ou l'autre des parties peut se faire cotiser pour des raisons autres que celles du contrat. Cela peut amener des implications financières qui pourraient mettre en péril le bien assujéti au contrat.
- Dénonciation par une tierce partie. L'ex-conjoint, l'ex-ami ou un ex-employé peut dénoncer le contrat de prête-nom. Toute dénonciation est examinée par les gouvernements.
- Maladie grave de l'une ou l'autre des parties. L'administration peut être retardée ou le mandat d'inaptitude de l'un ou de l'autre peut s'appliquer.
- Faillite de l'une ou de l'autre des parties. Que fera le syndic avec le bien?

Considérations pratiques associées à l'application des nouvelles mesures visant la divulgation d'un contrat de prête-nom

Exception pour contrat conclu à la demande d'une institution financière

Lors de l'analyse de l'admissibilité à l'exception prévue au Formulaire TP-1079.PN, plusieurs professionnels, dans le cadre de transactions immobilières, se penchent, pour des raisons pratiques, sur la mention « à la demande d'une institution financière ».

Lors de la table ronde de Revenu Québec de 2019, qui a eu lieu dans le cadre de la 71^e Conférence annuelle de la Fondation canadienne de fiscalité, et de la table ronde provinciale du Congrès 2020 de l'APFF (collectivement « Table ronde »), Revenu Québec a précisé que l'exception de dévoiler un contrat de prête-nom conclu à la demande d'une institution financière vise à soustraire du nouveau régime la situation du parent qui se porte en apparence coacquéreur de la résidence de son enfant, uniquement afin que ce dernier puisse obtenir du financement auprès d'une banque, à condition que le parent agisse à titre de coemprunteur d'au plus 50 % de la juste valeur marchande (« JVM ») de l'immeuble.

Selon les réponses que nous avons récemment obtenues auprès du service juridique de différentes institutions financières, il semble que ces dernières **ne demandent jamais** à leurs clients de signer un contrat de prête-nom. Aux fins du financement, les institutions financières forcent plutôt tous les cosignataires à figurer sur les titres et n'encouragent pas la pratique d'un contrat de prête-nom qui pourrait rendre le prêteur plus à risque.

Dans la situation citée par la Table ronde, lorsque le contrat de prête-nom est conclu volontairement entre l'enfant (le mandant) et son parent (le mandataire), mais que l'institution financière n'est pas au courant de l'existence de ce contrat, l'enfant et son parent peuvent-ils se prévaloir de l'exception prévue dans le Formulaire TP-1079.PN si les autres conditions sont remplies? C'est l'une des questions pertinentes qui ont été soulevées par les notaires lors de la conférence que nous avons présentée dans le cadre du Cours de

perfectionnement du notariat du 25 octobre 2019. La question a été également soumise à Revenu Québec pour analyse.

Correction des erreurs du passé et respect de la nouvelle divulgation d'un contrat de prête-nom

Il n'est pas étonnant de découvrir des erreurs ou omissions, que celles-ci soient volontaires ou non, dans le cas où les parties ont recours à un contrat de prête-nom. Cela dit, les conséquences fiscales pour le bénéficiaire ultime (mandant) n'ont peut-être pas été appliquées adéquatement dans le passé.

Lors d'une erreur ou d'une omission involontaire, la ou les parties en faute peuvent se prévaloir du programme des divulgations volontaires (« PDV »), selon des modalités énoncées au Bulletin d'interprétation ADM.4/ R8, afin de régulariser leur dossier fiscal.

Devant un stratagème impliquant un contrat de prête-nom dont l'objectif est de cacher les faits réels aux autorités fiscales (similaire à un trompe-l'œil), la ou les parties en faute seraient-elles admises au PDV si elles désirent corriger leur omission avant que toute mesure de contrôle soit prise par Revenu Québec?

Dans l'éventualité où le stratagème impliquant un trompe-l'œil est admissible au PDV, la nouvelle pénalité relative au trompe-l'œil serait-elle appliquée au terme d'une demande de divulgation acceptée par Revenu Québec?

Ces questions ont été soumises à Revenu Québec. Un de ses comités se penchera sur ces questions et des précisions additionnelles seront communiquées, le cas échéant.

Allègement possible en cas de défaut de divulgation d'un contrat de prête-nom?

Lors de la Table ronde de 2019, Revenu Québec a précisé que l'un des objectifs de l'obligation de divulgation est l'obtention rapide du portrait juridique réel et actuel des relations entre les parties d'un contrat de prête-nom. En pratique, il est parfois difficile, pour les professionnels ou pour les parties, de s'assurer que la divulgation se fait dans le délai prescrit.

Est-ce que Revenu Québec serait prêt à accorder un allègement administratif si les parties à un contrat de prête-nom ne sont pas en mesure de divulguer le contrat dans le délai prescrit? La question a été soumise à Revenu Québec pour analyse.

Dossiers de divulgation volontaire en cours impliquant un contrat de prête-nom

Le Formulaire TP-1079.PN de divulgation d'un contrat de prête-nom doit être transmis à Revenu Québec sous pli séparé par poste recommandée. Est-ce que les mêmes modalités doivent être suivies pour les dossiers impliquant un contrat de prête-nom qui ont été présentés au PDV de Revenu Québec avant la sanction du Projet de loi n° 42?

Selon les informations obtenues durant une consultation avec le service approprié de Revenu Québec, il est recommandé de faire parvenir au PDV le Formulaire TP-1079.PN dans le délai prescrit afin que ce dernier transmette ce

formulaire avec les notes adéquates au bon service pour la ou les parties ayant un dossier en cours avec le PDV de Revenu Québec. Cette approche sert justement à minimiser le risque, pour un contribuable ayant un dossier en cours auprès du PDV, de faire simultanément l'objet d'un suivi par un autre service de Revenu Québec lors du traitement du Formulaire TP-1079.PN.

Cependant, pour les dossiers terminés auprès du PDV, le Formulaire TP-1079.PN doit être envoyé selon les modalités prévues.

Responsabilité des professionnels

Depuis la publication du Bulletin d'information du 17 mai 2019, les professionnels se posent la même question sur l'étendue des démarches qu'ils devraient effectuer pour retrouver les contrats de prête-nom conclus il y a longtemps par leurs clients.

Revenu Québec a répondu à cette question en soulignant que les professionnels devraient demander à leurs clients s'ils ont conclu avant le 17 mai 2019 des contrats de prête-nom qui continuent d'avoir un effet en matière d'impôt sur le revenu le 17 mai 2019 ou après cette date.

À titre d'indicatif, en prévision de la conférence précitée que nous avons présentée aux notaires, nous avons obtenu quelques statistiques intéressantes auprès de la Chambre des notaires du Québec. Selon son fonds d'assurance de la responsabilité professionnelle, il n'y avait aucun dossier de réclamation en lien avec les opérations de prête-nom ou de trompe-l'œil jusqu'à octobre 2019.

Afin de minimiser le risque d'être poursuivi par les clients, il est recommandé de bien informer vos clients de ces nouvelles obligations en vertu du régime fiscal québécois le plus rapidement possible. De plus, lorsque vos clients désirent un contrat de prête-nom lors d'une transaction ou si vous fournissez des conseils sur un tel contrat, il vous faut considérer le bien-fondé du contrat, poser toutes les questions nécessaires et pertinentes pour bien saisir l'intention réelle des parties et comprendre la réalité juridique et fiscale s'appliquant à la transaction.

Quant à la nouvelle pénalité visant un conseiller ou un promoteur impliqué dans un contexte de trompe-l'œil, tel qu'il est précisé à la Table ronde de 2019, il incombera à Revenu Québec d'exercer diligemment sa discrétion dans le cadre de l'application de cette pénalité. Revenu Québec devrait démontrer une quelconque intention ou connaissance quant au trompe-l'œil invoqué dans une telle opération. La réponse à la question 2.6 de la Table ronde de 2019 contient les éléments essentiels à ce sujet.

Dans le même ordre d'idée, nous aimerions souligner que lorsqu'un professionnel tente de limiter contractuellement sa responsabilité à l'égard de la pénalité relative au trompe-l'œil, cela ne modifie en rien son assujettissement au nouveau régime. Nous avons obtenu cette clarification en prévision de notre conférence précitée.

Derniers commentaires

La divulgation, aux fins fiscales, des contrats de prête-nom est un pas dans la bonne direction par Revenu Québec pour connaître l'identité des bénéficiaires ultimes qui se conforment aux règles de l'impôt.

Par contre, il est peut-être utopique de penser que les parties à un contrat de prête-nom déclareront, aux fins fiscales, leur identité réelle si la divulgation de leur contrat de prête-nom aux fins du REQ et du RFQ entraîne la publication de leur identité. Par exemple, les bénéficiaires ultimes ne veulent pas se faire connaître aux yeux de leurs concurrents ou de personnes avec qui ils auraient un conflit.

Un deuxième pas dans la bonne direction serait peut-être de permettre aux personnes qui sont parties à un trompe-l'œil de pouvoir effectuer une divulgation volontaire de leur impôt passé pour corriger les années précédentes et pour régulariser leur situation fiscale. Le fait que le gouvernement ait restreint l'accès au PDV empêche la divulgation spontanée des parties à un trompe-l'œil. ●

Opportunités en taxes indirectes dans un contexte économique précaire



Nicolas Désy
Associé
McCarthy Tétrault
ndesy@mccarthy.ca

Kassandra Grenier
Sociétaire
McCarthy Tétrault
kgrenier@mccarthy.ca

Depuis plusieurs mois déjà, l'économie mondiale est grandement perturbée en raison de la propagation de la COVID-19. Un très grand nombre d'entreprises œuvrant dans différents secteurs ont dû prendre des mesures draconiennes afin de survivre à cette crise.

L'objectif du présent texte consiste à faire un survol des mesures d'allègement et des opportunités existantes dans les régimes de la taxe sur les produits et services/taxe de vente harmonisée (« TPS/TVH ») et des taxes de vente provinciales (« TVP ») dans les circonstances actuelles. Étant donné ces allègements potentiels, nous encourageons fortement les inscrits à analyser attentivement leurs processus de traitement des taxes de vente et les implications sur leurs opérations afin de maximiser notamment les flux de trésorerie et les réclamations de crédits/remboursements de taxe sur les intrants (« CTI/RTI »).

Les règles de la taxe de vente du Québec (« TVQ ») étant largement harmonisées avec celles de la TPS/TVH, nous parlerons uniquement de la TPS/TVH et des dispositions applicables de la *Loi sur la taxe d'accise* (Canada) (« L.T.A. ») dans ce texte, sauf indication contraire.

1. Créances irrécouvrables

Le régime de la TPS/TVH prévoit spécifiquement qu'un fournisseur peut réclamer une déduction dans le calcul de sa taxe nette pour la TPS/TVH facturée et remise, mais non perçue de son client avec lequel il n'a aucun lien de dépendance. C'est le cas lorsque tout ou une partie de la contrepartie d'une fourniture et de la TPS/TVH correspondante est devenu une créance irrécouvrable et que cette créance est radiée des livres comptables du fournisseur (art. 231 L.T.A.).

Qu'est-ce qu'une créance irrécouvrable?

La détermination d'une créance à titre de « créance irrécouvrable » ou « mauvaise créance » est essentiellement une question de faits et repose sur des circonstances propres à chaque cas. La position administrative des autorités fiscales prévoit

que les principes comptables applicables et certains facteurs comme le délai écoulé depuis l'échéance de la créance, la situation financière du débiteur et l'historique du compte débiteur devraient être considérés au moment d'effectuer cette qualification (voir notamment le Bulletin d'interprétation TVQ 444-1/R2 – Mauvaises créances de Revenu Québec).

Il s'agit donc d'une mesure d'économie immédiate pour l'inscrit étant donné la déduction qu'il peut prendre dans le calcul de sa taxe nette dans sa déclaration de TPS/TVH dès la radiation de la créance. La déduction doit toutefois être demandée dans les quatre ans suivant la date limite pour produire la déclaration de TPS/TVH de l'inscrit visant la période au cours de laquelle la créance a été radiée de ses livres comptables. En ces temps difficiles, nous recommandons fortement à tout inscrit de revoir la gestion de ses comptes clients notamment afin de déterminer si des possibilités de déduction dans le calcul de sa taxe nette existent ou ont été ignorées en lien avec des créances devenues douteuses ou irrécouvrables.

Certaines règles similaires peuvent s'appliquer dans le régime de la TVP de la Colombie-Britannique, du Manitoba et de la Saskatchewan, compte tenu des adaptations nécessaires et des circonstances propres à chaque cas.

Autre alternative?

Dans la mesure où toutes les conditions requises pour radier une créance ne sont pas remplies, un fournisseur inscrit pourrait également, à tout moment, envisager de réduire la contrepartie initialement facturée à son client en lui émettant une note de crédit dans un délai raisonnable contenant les renseignements prescrits (art. 232 L.T.A.). Le fournisseur pourrait alors demander une déduction dans le calcul de sa taxe nette pour la période de déclaration au cours de laquelle il émet la note de crédit, ou dans les quatre ans suivant la fin de cette période.

2. Comptes à recevoir et à payer

Il s'agit ici d'une stratégie relativement simple, qui peut permettre d'accélérer la réclamation des CTI et la perception de la TPS/TVH afin d'améliorer la gestion des liquidités.

Comptes à recevoir

De façon générale, lorsqu'un inscrit a une période de déclaration mensuelle, la TPS/TVH facturée doit être remise au plus tard à la fin du mois suivant le mois pendant lequel la TPS/TVH a été facturée. Or, en pratique, il arrive fréquemment que les comptes clients ne soient pas encaissés avant plusieurs semaines, voire plusieurs mois, créant par le fait même un impact négatif sur les liquidités de l'inscrit qui doit remettre la TPS/TVH facturée avant même de l'avoir reçue de son client. La revue du processus de facturation des comptes clients et l'émission des factures au début de chaque mois ou la conclusion de modalités d'échéance de paiement avec les clients pourraient ainsi permettre à l'inscrit de réduire le temps écoulé entre le moment où la TPS/TVH facturée doit être remise et celle où la TPS/TVH facturée est effectivement reçue. Ainsi, repousser l'émission d'une facture de quelques jours pourrait faire une différence.

Comptes à payer

Dans un contexte où la période comptable de l'inscrit est fermée et que sa période de déclaration mensuelle de TPS/TVH est terminée, l'inscrit devrait tout de même prendre le temps d'analyser les factures reçues et à payer puisqu'il pourrait avoir le droit de réclamer des CTI à l'égard des factures datées avant la fin de la période de déclaration de TPS/TVH, même si celles-ci n'ont pas encore été payées. Effectivement, l'inscrit peut réclamer un CTI pour une période de déclaration au cours de laquelle la TPS/TVH relative à la fourniture est devenue « payable » en présumant que toutes les autres exigences documentaires sont respectées pour faire une telle réclamation (art. 169 L.T.A.; *Règlement sur les renseignements nécessaires à une demande de crédit de taxe sur les intrants (TPS/TVH)*). Règle générale, la TPS/TVH est réputée payable le jour où une facture a été émise à l'inscrit (art. 152 et 168 L.T.A.). Par conséquent, par l'effet de ce mécanisme, les CTI peuvent être réclamés plus rapidement permettant ainsi d'optimiser les liquidités. Encore une fois, des termes de paiement ou d'émission des factures pourraient être négociés avec des fournisseurs et recevoir une facture quelques jours plus tôt pourrait faire une différence.

3. Paiements compensatoires

Dans le cas où, par suite de l'inexécution, de la modification ou de la résiliation d'une convention portant sur la réalisation d'une fourniture taxable par un fournisseur inscrit aux fins de la TPS/TVH, un montant est payé au fournisseur en question autrement qu'à titre de contrepartie de la fourniture, la TPS/TVH peut être réputée incluse dans ce montant. Dans cette situation, le fournisseur est réputé avoir perçu la TPS/TVH et la personne en question est réputée l'avoir payée (art. 182 L.T.A.). Ce mécanisme s'applique également dans le cas où une dette ou une autre obligation du fournisseur est réduite ou remise sans paiement au titre de la dette ou de l'obligation. Cette règle pourrait s'appliquer par exemple à l'égard des frais d'annulation de contrat, des frais de résiliation de baux ou de tout autre frais de dédommagement payable pour violation ou bris de convention.

Il s'agit d'une présomption d'application automatique souvent oubliée ou même méconnue en pratique

par plusieurs inscrits. Celle-ci permet à l'acquéreur-payeur de réclamer un CTI correspondant à la portion de la TPS/TVH réputée incluse dans le paiement versé au fournisseur à des fins compensatoires ou d'indemnisation.

Dans le contexte actuel, il serait opportun de revoir les ententes, incluant les transactions et ententes de règlement, et les obligations des parties qui en découlent pour maximiser les réclamations de CTI à l'égard des paiements versés de cette nature ou, à l'inverse, pour s'assurer que la compensation à recevoir par le fournisseur est bonifiée pour prendre en considération la TPS/TVH réputée incluse dans la compensation en question et éviter un manque à gagner important pour le fournisseur.

4. Transactions intercompagnies

Une façon très simple d'améliorer les flux de trésorerie à l'intérieur d'un groupe de sociétés est d'effectuer le choix conjoint qui permet à des personnes morales ou sociétés de personnes « étroitement liées » canadiennes de ne pas se facturer la TPS/TVH à l'égard de certaines fournitures taxables effectuées entre elles (ce choix ne s'applique toutefois pas dans certaines situations, notamment lors de ventes taxables d'immeubles effectuées entre les membres d'un groupe, et pourrait, dans certains cas, être inadmissible lorsque certaines personnes morales ou sociétés de personnes non-résidentes sont impliquées dans la structure. Une revue attentive de la structure est donc fortement recommandée avant de produire ce choix. Ce choix peut s'appliquer à l'égard de la TPS/TVH et de la TVQ, ou uniquement à l'égard de la TPS/TVH ou de la TVQ et entre en vigueur à partir de la date indiquée sur le formulaire de choix (depuis le 1^{er} janvier 2015, ce choix doit être produit auprès des autorités fiscales, sur le Formulaire RC4616 à l'ARC et/ou le Formulaire FP4616 à Revenu Québec, par l'un des membres déterminés du groupe de sociétés admissible au plus tard le premier jour où l'un de ces membres est tenu de produire sa déclaration de taxe qui comprend la date d'entrée en vigueur du choix).

Une autre option, encore une fois peu utilisée en pratique, est le choix conjoint visant la compensation de la TPS/TVH due par une personne morale membre d'un groupe de personnes morales étroitement liées

par les remboursements ou rabais auxquels une autre personne du groupe aurait droit (article 228 L.T.A. et *Règlement sur la compensation de la taxe (TPS/TVH)*). Dans la mesure où certaines conditions sont respectées, les remboursements auxquels a droit un membre du groupe peuvent réduire ou compenser certains montants dus par un autre membre du groupe, incluant la TPS/TVH nette et la TPS/TVH due en lien avec l'autocotisation à l'égard de fournitures taxables d'immeubles. Toutefois, ce choix n'est malheureusement pas offert aux sociétés de personnes et ne permet pas de compenser la TPS/TVH avec la TVQ, et vice versa.

5. Quelques autres possibilités en rafale

Douanes et TPS à l'importation

De nombreux changements, incluant l'instauration de mesures protectionnistes et de nouveaux accords de libre-échange, sont survenus dans les derniers mois en matière de commerce international. Ces changements pourraient offrir des possibilités de remboursements de TPS à l'importation ou de droits de douane dans certaines situations. En vertu de la *Loi sur la taxe d'accise*, il existe notamment différents mécanismes pour réclamer la TPS à l'importation. Les entreprises devraient donc procéder à une revue diligente de l'effet de ces nouvelles règles sur leurs transactions commerciales.

TPS/TVH payée par erreur

Dans certaines circonstances, par exemple lorsque le mauvais taux de taxe a été appliqué ou qu'un fournisseur n'est pas enclin à rembourser ou à créditer son client pour de la taxe facturée par erreur, il est possible pour celui qui a payé ou versé un tel montant au titre de la TPS/TVH d'en demander le remboursement directement auprès des autorités fiscales. Cette demande doit être présentée dans les deux ans suivant le paiement ou le versement par erreur d'un tel montant.

CTI/RTI non réclamés et restrictions pour les « grandes entreprises »

Règle générale, un inscrit dispose d'un délai de quatre ans pour réclamer des CTI relativement à la TPS/TVH payée ou devenue payable à l'égard de biens et services acquis pour consommation, utilisation ou fourniture dans le cadre de ses activités commerciales. Une revue diligente des différents comptes de l'entreprise pourrait s'avérer intéressante si l'entreprise n'a pas maximisé la réclamation des CTI/RTI pendant les dernières années.

À titre d'exemple, depuis le 1^{er} janvier 2018, les « grandes entreprises » peuvent réclamer des RTI pour une portion de la TVQ payée ou devenue payable à l'égard des biens et services visés par les restrictions au taux suivant : i) 25 % pour l'année 2018; ii) 50 % pour l'année 2019; iii) 75 % pour l'année 2020; et iv) 100 % pour l'année 2021 et les années suivantes. D'autre part, ces restrictions n'ont jamais été applicables à l'égard de l'électricité, du gaz, des combustibles et de la vapeur utilisés dans la production de biens mobiliers destinés à la vente ni relativement aux fournitures de nourriture, de boisson et de divertissement dont la déductibilité n'est pas limitée à 50 % en vertu de la *Loi sur les impôts*. Également, le remboursement de certaines dépenses d'employés et allocations peuvent donner droit à des CTI/RTI pour les inscrits qui engagent ces dépenses.

TVP de la Colombie-Britannique, du Manitoba et de la Saskatchewan

La TPS/TVH est une taxe sur la valeur ajoutée applicable, sous réserve de certaines exceptions, à l'égard de toutes les transactions de la chaîne commerciale. Elle est récupérable au moyen du mécanisme de CTI. Par opposition, la TVP est une taxe de vente qui vise uniquement à taxer les ventes au détail effectuées à l'utilisateur final de la chaîne commerciale. Il s'agit d'une taxe non récupérable qui constitue un coût lorsqu'elle s'applique aux entreprises qui doivent la payer dans le cadre de leurs activités commerciales. La TVP prévoit donc une série de mesures d'exemptions particulières à l'égard des fournitures effectuées dans le cours d'activités commerciales.

Les entreprises devraient toujours valider attentivement l'application de la TVP avant de la payer puisque plusieurs exemptions peuvent s'appliquer selon i) l'utilisation du bien (par exemple production et fabrication ou achat à des fins de revente), ii) la nature du bien (médicaments, aliments, etc.) et iii) l'identité de l'acheteur. En pratique, il arrive fréquemment que la TVP soit facturée par erreur ou payée en trop.

Taxe sur les primes d'assurance et taxes sur le carburant

De façon générale, le paiement de ces taxes n'est pas récupérable contrairement à la TPS/TVH. Toutefois, l'utilisation du carburant à certaines fins donne droit à des exemptions ou à des remboursements dans certaines circonstances. Certaines couvertures d'assurances peuvent également ne pas être assujetties aux taxes d'accise canadiennes. Il est important encore une fois de revoir leur assujettissement respectif avant de payer ces taxes.

Pour conclure, la *Loi sur la taxe d'accise* et les lois provinciales sur la TVP prévoient plusieurs mécanismes permettant à tout inscrit de réduire tout, ou une partie, des coûts de taxes non récupérables. Il va sans dire que toutes ces mesures doivent être revues attentivement afin d'optimiser les flux de trésorerie et les remboursements nets de l'inscrit, puisque celui-ci dispose dans bien des cas d'un délai de quatre ans pour récupérer ces sommes, ce qui peut représenter des montants importants qu'il est en droit de recevoir.

Des outils sophistiqués d'analyse des données et d'intelligence artificielles ainsi que l'expertise et les connaissances requises en taxes indirectes peuvent permettre de déceler les opportunités relevées plus haut de façon systématique. Devant le manque de temps et de ressources à consacrer à de telles opportunités d'optimisation des flux de trésorerie et de remboursements, il peut être intéressant pour des entreprises et pour leur fonction financière ou fiscale de réfléchir à de nouveaux moyens et à des outils technologiques afin de leur permettre de mieux cerner les opportunités latentes. ●

La mise en échec fiscale, stratégie à considérer pour les joueurs de hockey



Jason Chevrier
CPA, CGA, D. Fisc.
JC Fiscalité inc.
jchevrier@taxusjcf.com

Les joueurs de hockey professionnels évoluant pour des clubs de hockey basés au Canada sont, en règle générale, désavantagés d'un point de vue fiscal en comparaison avec leurs confrères évoluant pour des clubs américains, ce qui peut expliquer, en partie, la difficulté pour les clubs canadiens d'attirer les meilleurs athlètes au sein de leur équipe.

Pour l'année 2020, le taux d'imposition marginal combiné pour un particulier du Québec est de 53,31 %, tandis qu'un particulier résidant aux États-Unis est imposé à un taux d'imposition fédéral maximal de 37 %, en plus des impôts étatiques qui, eux, peuvent varier de 0 % à 13,3 %.

Certains joueurs, mieux encadrés que d'autres, pourraient bénéficier de stratégies fiscales afin de réduire cet écart d'imposition entre les clubs canadiens et les clubs américains. Certaines stratégies, fort intéressantes, supposant que les athlètes ont une carrière généralement de très courte durée, permettent aux joueurs de maximiser leur flux monétaire après impôts, mais doivent toutefois être abordées avec attention de manière à ne pas soulever de problèmes fiscaux.

Règles générales

Avant toute chose, il est important de comprendre que les joueurs de la Ligue nationale de hockey (LNH) dont nous traiterons dans les prochaines lignes sont représentés par l'Association des joueurs de la Ligue nationale de hockey, appelée la NHLPA. Actuellement, une convention collective gouverne les relations entre les joueurs, les équipes et l'association. Cette convention est en vigueur depuis le 16 septembre 2012 et le sera jusqu'au 15 septembre 2026.

Afin de s'engager avec une équipe, un joueur signe un contrat de type « Standard Player's Contract ». Selon l'alinéa 11.1(a) de la convention collective en vigueur, « The standard form SPC [...] will be the sole form of employment contract used for all player. » Au-delà d'une relation employé-employeur qui s'établit avec ce contrat, certains athlètes croient qu'il peut être avantageux de recevoir leur salaire

par l'intermédiaire de une société par actions. Le *Bulletin d'interprétation* IT-168R3 de l'Agence du revenu du Canada («ARC») vient clarifier le traitement fiscal des sportifs et des joueurs employés par des clubs de football, de hockey et d'autres clubs semblables. Le numéro 7 de ce bulletin d'interprétation précise qu'une société sera considérée comme exploitant une entreprise de prestation de services personnels lorsqu'un joueur fournit des services à l'équipe, services qui, sans l'existence de la société, seraient raisonnablement considérés comme les services d'un employé de l'équipe.

Il est important de préciser que les joueurs sont, pour la plupart, représentés par des agents dans la négociation de leur contrat. Les honoraires payés aux agents varient généralement entre 4 % et 6 % du salaire négocié. Toujours selon ce bulletin d'interprétation, seules les déductions du revenu tiré d'un emploi dont tout autre employé peut se prévaloir en vertu de l'article 8 de la *Loi de l'impôt sur le revenu* («L.I.R.») sont déductibles. Ainsi, les frais d'agent payés dans le but de négocier leur contrat sont exclus puisque l'alinéa 8(1)b) L.I.R. stipule que, pour être déductibles, les frais doivent être engagés par un employé dans le but de recouvrer un traitement ou un salaire que lui doit un employeur.

Le numéro 9 de ce même bulletin d'interprétation mentionne qu'il est possible pour un joueur générant des revenus de marketing de recevoir ses revenus soit directement par le joueur comme revenu d'entreprise, soit par une société comme revenu tiré d'une entreprise exploitée activement.

Ainsi, les joueurs de hockey sont rémunérés par le club de hockey canadien à titre de salariés et aucune déduction n'est permise dans le calcul de leur revenu d'emploi. Il est toutefois possible pour un joueur de gagner des revenus de commandites par l'intermédiaire de une société par actions et de déduire certaines dépenses au sein de cette société lorsque celles-ci ont été engagées pour percevoir ses revenus.

Comparaison selon les règles générales

Le tableau ci-dessous présente une comparaison des revenus gagnés à titre de joueur entre un joueur évoluant pour l'équipe de Las Vegas, un joueur de l'équipe de l'Arizona et un joueur de l'équipe de Montréal. L'exemple ci-dessous tient pour acquis que le joueur est résident fiscal de l'équipe pour laquelle il évolue et s'engage dans un contrat de sept saisons avec un salaire annuel de 10 000 000 \$ US pour chacune de ses saisons.

Équipe	Las Vegas	Arizona	Montréal
Lieu de résidence fiscale	Nevada*	Arizona*	Québec**
Salaire	10 000 000,00 \$	10 000 000,00 \$	10 000 000,00 \$
Impôt	3 760 474,00 \$	4 108 762,00 \$	5 309 382,96 \$
Charges sociales	329 640,00 \$	329 640,00 \$	3 099,70 \$
Montant disponible après impôts/par année	5 909 886,00 \$	5 561 598,00 \$	4 687 517,34 \$
Montant disponible après impôts/pour le contrat	41 369 202,00 \$	38 931 186,00 \$	32 812 621,39 \$
Taux d'impôt moyen	40,90 %	44,38 %	53,12 %
Écart par année avec Montréal	1 222 368,66 \$	874 080,66 \$	
Écart pour la totalité du contrat	8 556 580,61 \$	6 118 564,61 \$	
Écart en %	12,22 %	8,74 %	
Salaire supplémentaire requi dans le contrat pour être équivalent	16 050 610,80 \$	11 477 329,98 \$	

* <https://smartsasset.com/taxes/income-tax/#SK:GW:2ZF>

** <https://www.eytaxcalculators.com/en/2020-personal-tax-calculator.html>

En tenant compte du fait que les carrières des joueurs de hockey sont de très courte durée, il est évident que les joueurs doivent envisager le volet fiscal au moment de la signature de leurs contrats. Dans le contexte actuel et selon l'application générale, il est plus avantageux pour un joueur de signer avec les Golden Knight de Las Vegas et les Coyotes de l'Arizona qu'avec le club montréalais. On parle d'une économie d'impôts de 12,22 % à Las Vegas et de 8,74 % en Arizona, soit des sommes de 8 556 580 \$ US à Las Vegas et de 6 118 564 \$ US en Arizona en économie pour un contrat d'une durée de sept ans. Pour qu'un joueur obtienne le même montant après impôts à Montréal, un salaire total supplémentaire de 16 050 610 \$ US = 2 285 571 \$ US / an (Las Vegas) et de 11 477 329 \$ US = 1 639 618 \$ US / an (Arizona) est requis.

En raison des limitations imposées par le plafond salarial, le club montréalais est désavantagé par rapport à la compétition afin d'attirer les joueurs clés à Montréal. Certaines stratégies sont toutefois disponibles et doivent être mises de l'avant par l'équipe. La présente analyse traite des bonus à la signature, mais la mise en place d'une convention de retraite ou même la possibilité de demeurer non-résident du Canada pendant l'emploi par le club montréalais pourraient également faire l'objet d'un article distinct.

Les bonus à la signature

En vertu de l'article 5 L.I.R., la prime payée à un résident du Canada à la signature d'un contrat est imposable au moment où elle est reçue, tandis qu'elle est assujettie à l'impôt canadien en vertu du sous-alinéa 115(2)c)(1) L.I.R. dans le cas d'un non-résident du Canada.

En vertu du paragraphe XVI(4) de la *Convention fiscale entre les États-Unis et le Canada* :

« [...] un montant payé par un résident d'un État contractant à un résident de l'autre État contractant en tant qu'encouragement pour signer un accord concernant la prestation de services en tant que sportif (autre qu'un montant visé au paragraphe 1 de l'article XV (Professions dépendantes)) est imposable dans le premier État, mais l'impôt ainsi établi ne peut excéder 15 p. 100 du montant brut de ce paiement. »

Ainsi, un montant payé par un club de hockey canadien à un résident fiscal des États-Unis en tant qu'encouragement pour signer un accord concernant la prestation de services en tant que sportif est imposable au Canada, mais l'impôt ainsi établi ne peut excéder 15 % du montant brut de ce paiement.

Prenons, par exemple, un joueur qui signe un contrat de 70 000 000 \$ US pour sept saisons (moyenne de 10 000 000 \$ US annuellement) avec le club montréalais, en provenance d'un club américain.

Le joueur résident américain et non résident canadien au moment de la signature du contrat se voit octroyer une prime d'encouragement de 13 000 000 \$ US pour signer un accord concernant la prestation de services en tant que sportif, payable immédiatement. Ainsi, plutôt qu'un taux d'impôt moyen de 53,12 % (voir le tableau 1), le joueur se retrouve avec un taux d'impôt moyen de 50,10 %.

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Total
Rémunération totale	14 318 583,01 \$	9 307 078,96 \$	7 254 315,98 \$	7 254 315,98 \$	14 508 631,96 \$	9 497 843,73 \$	7 859 230,39 \$	70 000 000,00 \$
Prime à la signature	13 000 000,00 \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	
Salaires	1 318 583,01 \$	9 307 078,96 \$	7 254 315,98 \$	7 254 315,98 \$	14 508 631,96 \$	9 497 843,73 \$	7 859 230,39 \$	
Revenu totaux	14 318 583,01 \$	9 307 078,96 \$	7 254 315,98 \$	7 254 315,98 \$	14 508 631,96 \$	9 497 843,73 \$	7 859 230,39 \$	70 000 000,00 \$
Impôt sur salaire	681319,2593	4939986,667	3845658,519	3845658,519	7712933,333	5041683,704	4168138,519	30 235 378,52 \$
Impôt sur bonus à la signature	4 810 000,00 \$							4 810 000,00 \$
Charges sociales	3 099,70 \$	3 099,70 \$	3 099,70 \$	3 099,70 \$	3 099,70 \$	3 099,70 \$	3 099,70 \$	21 697,87 \$
Total	5 494 418,96 \$	4 943 086,36 \$	3 848 758,21 \$	3 848 758,21 \$	7 716 033,03 \$	5 044 783,40 \$	4 171 238,21 \$	35 067 076,39 \$
Taux d'impôt moyen	38,37 %	53,11 %	53,05 %	53,05 %	53,18 %	53,12 %	53,07 %	50,10 %
Montant net disponible	8 824 164,06 \$	4 363 992,60 \$	3 405 557,76 \$	3 405 557,76 \$	6 792 598,93 \$	4 453 060,33 \$	3 687 992,17 \$	34 932 923,61 \$

Par exemple, selon le site de référence *Capfriendly*, le joueur professionnel Austin Matthew de citoyenneté américaine a récemment signé un contrat de 58 170 000 \$ US pour cinq saisons avec le club de Toronto et le contrat comprend une somme globale de 54 520 000 \$ US versée à titre de bonus à la signature.

Dans la mesure où Austin Mathew est non-résident du Canada, qu'il est résident fiscal américain et qu'il s'agit réellement « d'un montant payé en tant qu'encouragement pour signer un accord concernant la prestation de services en tant que sportif », on parle d'une perte d'approximativement 21 006 556 \$ US pour les autorités fiscales fédérales canadiennes et ontariennes (soit 53,53 % - 15 % = 38,53 %* montant de bonus) comparativement à un contrat sans bonus à la signature.

* Il est important de noter que nous ne détenons aucune information personnelle sur Austin Matthew et que les informations ci-dessus sont purement hypothétiques.

Les joueurs réticents à évoluer dans un marché canadien en raison des impôts ont intérêt à connaître ces options et, évidemment, à obtenir des conseils fiscaux afin de structurer le versement du bonus de la bonne manière.

Pièges à éviter

Actuellement, il y a 93 conventions fiscales en vigueur avec le Canada, quatre conventions fiscales signées, mais non encore en vigueur, et huit conventions fiscales en cours de négociation et/ou de renégociation. De toutes ces conventions, seule la convention signée entre les États-Unis et le Canada possède une clause traitant de l'imposition d'un bonus à la signature de 15 %. À titre d'exemple, la convention conclue entre le Canada et la Russie ne possède pas une telle clause.

A priori, un joueur désirant bénéficier du traitement préférentiel de cette clause devra s'assurer d'être résident fiscal des États-Unis et non-résident du Canada.

Dans le cadre de la seule décision canadienne disponible concernant un athlète professionnel et un bonus à la signature, soit *Khabibulin c. La Reine*, 2000 D.T.C. 1426, la Cour canadienne de l'impôt a conclu que le bonus à la signature reçu n'était pas, dans les circonstances, un bonus à la signature, mais bien une rémunération pour des services à rendre.

La Cour souligne que :

« Il est vrai que, s'il avait accepté le paiement du mois de juillet 1994 puis refusé de fournir ses services, hypothèse peu probable, l'appelant aurait eu droit de conserver le montant qui lui avait été payé. Il n'aurait pas eu le droit cependant de recevoir le paiement du mois de juillet 1995 et ce seul fait démontre que le montant n'est pas simplement une prime de signature. »

Dans le cadre de l'interprétation technique 9819311, l'ARC ajoute que :

« In general, a true signing bonus is an amount paid simply to induce an athlete to sign a player contract [...] the signing bonus should not be dependant on the athlete actually playing for the team and it should not be subject to conditions other than the signing of the player contract. »

L'expression « bonus à la signature » est régulièrement utilisée dans le jargon des hockeyeurs professionnels et semble avoir été utilisée de manière importante par certains athlètes au courant des dernières années, comme le contrat d'Austin Mathew en témoigne.

L'expression « bonus à la signature » est définie dans la convention collective actuellement en vigueur comme : « shall mean any compensation paid for signing an SPC », mais il est important de rappeler que pour être admissible à un traitement préférentiel en vertu de la convention fiscale, le bonus à la signature doit avoir été payé à titre d'encouragement pour signer un accord concernant la prestation de services en tant que sportif et ne doit aucunement être lié à des services futurs à rendre.

Conclusion

En conclusion, il est établi que le versement d'un « montant payé en tant qu'encouragement pour signer un accord concernant la prestation de services en tant que sportif » pourra rendre les clubs canadiens plus attrayants pour les hockeyeurs professionnels, mais il est important que les joueurs, les agents et les équipes fassent la distinction entre les bonus à la signature visés par la convention fiscale et ceux visés par la convention collective. Autrement, il est possible que l'ARC conteste le traitement fiscal de ces « bonus », reclassant ainsi le revenu comme un salaire imposable aux taux marginaux.

D'autres stratégies, telles que de demeurer non-résident canadien et la mise en place de conventions de retraite pourraient aussi être utilisées afin d'augmenter l'attrait des clubs canadiens. ●

LA RELÈVE

Considérations fiscales relatives aux employés étrangers vivant au Canada durant la COVID-19



Canada Arrivals
Arrivées Canada



Pressilia Jelatian
CPA, LL.M. fisc.
Demers Beaulne s.e.n.c.r.l.
pjelatian@demersbeaulne.com

La pandémie reliée à la COVID-19 a chamboulé notre quotidien de plus d'une manière. Que ce soit par le port du masque, le lavage constant des mains et la distanciation physique, les Canadiens ont dû faire face à de nombreux changements et s'adapter aux nouvelles mesures sanitaires imposées par le gouvernement. De plus, afin de contenir le nombre de cas, plusieurs pays, dont le Canada, ont fermé leurs frontières et assujettis les voyageurs à une période de quarantaine. Étant donné les circonstances, plusieurs personnes qui travaillaient temporairement au Canada ont dû prolonger leur séjour en raison des restrictions de voyage. Le présent texte traitera des différentes incidences fiscales que les prolongations de séjour engendrent ainsi que de la réponse de l'Agence du revenu du Canada («ARC») quant à celles-ci.

Statut de résident des employés étrangers

La fermeture des frontières ainsi que les restrictions des déplacements internationaux font en sorte que certains employés internationaux séjournent au Canada plus longtemps que prévu. Cette situation peut amener de l'incertitude relativement au statut de résident canadien de l'employé aux fins de l'application de la *Loi sur l'impôt du revenu* («L.I.R.») et, par conséquent, mener à de l'impôt additionnel pour l'employé en question, surtout dans les cas où il n'existe pas une convention fiscale entre le Canada et le pays d'origine de l'employé. En effet, un employé non-résident paye de l'impôt au Canada, entre autres, sur son revenu d'emploi de source canadienne tandis qu'un employé résident sera assujetti à l'impôt canadien sur son revenu de source mondiale.

Selon le paragraphe 250(3) L.I.R., une personne résidant habituellement au Canada est considérée comme étant résidente du Canada. Les liens de résidence sont décrits par l'ARC dans le *Folio de l'impôt sur le revenu S5-F1-C1*, « Détermination

du statut de résidence d'un particulier », 5 avril 2016, en se basant sur des critères de la common law tels que les liens maintenus pour ce qui est du logement, du conjoint ou du conjoint de fait et des personnes à charge d'un particulier. De plus, l'ARC tient compte des liens secondaires tels que les biens personnels ainsi que les liens sociaux et économiques qu'un particulier maintient au Canada. Outre ces critères, le paragraphe 250(1) L.I.R. prévoit également qu'une personne qui séjourne au Canada pendant 183 jours ou plus au courant de l'année sera réputée comme étant résidente du Canada. Ainsi, un employé devant rester au Canada à cause de la pandémie pourrait voir sa charge d'impôt augmenter, surtout dans les cas où l'employé a dû faire certains arrangements causant la création de liens de résidence tels que l'ouverture d'un compte bancaire ou l'achat de biens personnels. De plus, si la prolongation de son séjour excède 183 jours, cela pourrait avoir des répercussions sur son statut.

L'ARC s'est penchée sur le sujet dans son communiqué intitulé « Problèmes en matière de fiscalité internationale », 15 octobre 2020. L'ARC a déclaré qu'un particulier demeurant au Canada uniquement en raison des restrictions de voyage ne sera pas considéré comme étant résident du Canada aux fins fiscales. En ce qui concerne la règle des 183 jours, l'ARC a affirmé qu'elle ne tiendra pas compte des jours durant lesquels un particulier était présent au Canada et qu'il ne pouvait pas retourner dans son pays de résidence, tant que la raison est uniquement liée aux restrictions de voyage. Ainsi, une personne non-résidente ne sera pas réputée être résidente du Canada aux fins de la *Loi de l'impôt sur le revenu* tant que celle-ci prend des initiatives afin de retourner dans son pays de résidence ou y retourne le plus tôt possible, soit dès que les restrictions de voyage sont levées.

Statut de résidence des sociétés étrangères

Les incidences fiscales liées à la COVID-19 concernant les employés étrangers ont aussi des répercussions sur leurs employeurs. Effectivement, les restrictions quant au déplacement pour les employés peuvent avoir un impact sur la résidence de leurs employeurs.

Au Canada, la résidence d'une société est établie selon les principes de common law. Ces principes prévoient qu'une société réside dans le pays où se trouve son centre de gestion et de contrôle, ce que l'ARC interprète habituellement comme étant le lieu des réunions du conseil d'administration. De plus, une société est également réputée résider au Canada tout au long d'une année d'imposition en vertu du par. 250(4) L.I.R. si elle est incorporée au Canada.

Par conséquent, à la suite du renforcement du télétravail dans plusieurs pays ainsi que des limitations des déplacements internationaux, plusieurs employés n'ont pas pu retourner dans leur pays de résidence. Avoir des employés travaillant à temps plein dans un autre pays peut entraîner la double résidence pour une société, surtout si le rôle de l'employé est primordial au sein de celle-ci, tel que le rôle d'un administrateur. Ainsi, les sociétés qui ont des administrateurs ayant prolongé leur séjour au Canada durant la pandémie peuvent être assujetties à la double résidence.

Dans certains cas, une convention fiscale signée par le Canada et le pays de résidence de la société peut régler cette problématique en mettant de l'avant certains critères (« tie-breaker rules ») afin de déterminer la résidence d'une société et éviter les situations de double résidence et ainsi de double-imposition.

À ce sujet, l'ARC a affirmé dans le communiqué mentionné précédemment que lorsque des administrateurs de sociétés couvertes par ses conventions fiscales ne peuvent se déplacer hors du Canada à cause de la pandémie et qu'ils doivent ainsi participer à des conseils d'administration en sol canadien, ces sociétés ne seront pas considérées comme étant résidentes du Canada. Cependant, lorsque l'administrateur provient d'un pays avec lequel le Canada n'a pas de convention fiscale, l'ARC se réserve le droit d'analyser la situation au cas par cas en regardant les critères autres que ceux relatifs aux réunions du conseil d'administration afin de déterminer où se retrouve le centre de gestion et de contrôle de la société.

Établissement stable au Canada par des sociétés étrangères

Habituellement, une société non-résidente sera imposable sur son revenu d'entreprise exploitée au Canada, notion définie à l'article 253 L.I.R. En vertu de la convention fiscale applicable (ex. Canada-USA), une société non-résidente devra déterminer si elle a un établissement stable dans le pays étranger. Si oui, la société non-résidente devra imposer les profits de cet établissement stable dans le pays de source. Si non, les profits du « non-établissement stable » seront taxables dans le pays de résidence de la société non-résidente.

Dans le cas où une société n'a pas habituellement de revenu d'entreprise exploitée activement au Canada, les employeurs non-résidents peuvent tout de même potentiellement être confrontés à la création d'un établissement stable au Canada lorsque plusieurs de leurs employés doivent y séjourner à cause des restrictions de voyage. En effet, lorsqu'une société a des employés exerçant leurs fonctions habituelles au Canada, celle-ci court le risque qu'un établissement stable se crée dans la province où les employés

exercent leurs fonctions. Dans un tel cas, la société serait donc assujettie à de l'impôt canadien sur les bénéfices réalisés par l'établissement stable au Canada.

L'ARC s'est également prononcée sur cette question dans son communiqué et a affirmé qu'elle ne considérera pas qu'une société a un établissement stable au Canada lorsque les employés doivent exercer leurs fonctions en sol canadien à cause des restrictions de voyage. Cependant, les conditions suivantes doivent être respectées : les employés exercent leurs fonctions au Canada durant la période de l'année où les restrictions sont en vigueur et il est raisonnable de croire que, s'il n'y avait pas eu de restrictions de voyage, les employés n'auraient pas travaillé au Canada.

Impact relatif aux demandes de dérogation des articles 102 et 105 du Règlement de l'impôt sur le revenu

Outre les problématiques concernant la résidence, la pandémie a également causé un ralentissement du traitement des demandes de dérogation en vertu des articles 102 et 105 du *Règlement de l'impôt sur le revenu* (« R.I.R. »). À des fins de rappel, l'article 102 R.I.R. vise les retenues applicables sur la rémunération versée à un dirigeant ou à un employé non-résident rendant un service en sol canadien. L'article 105 R.I.R., quant à lui, édicte que des montants doivent être déduits ou retenus à l'égard de paiements effectués pour des services rendus au Canada par des non-résidents qui ne sont pas liés à un emploi au Canada. Cependant, sous certaines conditions, une demande de dérogation peut être présentée à l'ARC afin que la retenue ou la déduction ne soit pas appliquée sur les montants payés au non-résident tant au niveau du règlement 102 que du règlement 105. Cela est souvent le cas lorsqu'une convention fiscale conclue entre le Canada et le pays de résidence du non-résident n'exige pas qu'il y ait de retenue.

En raison de la pandémie, le traitement des demandes de dérogation a été interrompu temporairement et a été relancé de manière limitée par la suite, causant un ralentissement du traitement de ces demandes. Toutefois, l'ARC s'est prononcée sur le sujet dans son

communiqué afin de limiter les conséquences reliées à cette interruption. Dans un premier temps, les demandes de dérogations urgentes peuvent être transmises par voie électronique afin d'accélérer le traitement. De plus, lorsqu'une demande de dérogation n'a pas été traitée dans les 30 jours suivant son envoi en raison de l'interruption, aucune cotisation ne sera établie par l'ARC pour les personnes n'ayant pas procédé aux déductions ou à la retenue sur les montants visés par la dérogation. Cet allègement est strictement accordé pour une demande aux fins du règlement 102 ou du règlement 105 n'ayant pas été traitée en raison de l'interruption et où il peut être démontré qu'un effort raisonnable a été réalisé par le payeur afin de prouver que la personne non-résidente a bel et bien droit à l'exemption de la retenue d'impôt selon une convention fiscale signée par le Canada.

De plus, afin qu'un employeur soit exempté de ces obligations relativement à l'article 102 R.I.R., et ce, en vertu du sous-alinéa 153(1)a(ii) L.I.R., il peut obtenir une certification qui aura pour effet de le réputer comme « étant un employeur non résident admissible », tel que ce terme est défini au paragraphe 153(6) L.I.R. En obtenant ce statut, il ne sera pas tenu de faire les retenues et les versements d'impôt par rapport à ses « employés non-résidents admissibles » (ce terme étant également défini au paragraphe 153(6) L.I.R. Cependant, on peut se demander ce qu'il adviendra d'un employeur non-résident admissible si ces employés perdent leurs statuts d'employés non-résidents admissibles en raison des restrictions de voyage.

Selon le communiqué de l'ARC, afin de déterminer le statut des employés, il ne sera pas tenu compte des jours durant lesquels ceux-ci ont travaillé ou ont été présents au Canada aux fins de la définition d'« employé non résident admissible » dans les cas où ces employés n'ont pu se déplacer en raison des restrictions de voyage imposées par la COVID-19. Néanmoins, l'employeur devra démontrer qu'il s'attendait à ce que ces employés retournent dans leur pays de résidence durant cette même période, n'eût été la pandémie. De plus, l'employeur devra documenter les informations suivantes : les jours durant lesquels les employés non-résidents admissibles ont travaillé ou ont été présents au Canada et qu'ils n'ont pu retourner dans leur pays de résidence à cause des restrictions de voyage ainsi que le revenu d'emploi que ces employés ont gagné durant la même période. Les employés doivent également tenter de retourner dans leur pays de résidence dès que possible.

En conclusion, tel qu'il est détaillé dans le présent texte, la pandémie crée plusieurs enjeux fiscaux au Canada autant pour les employés étrangers que pour leurs employeurs. Tant sur le plan de la résidence aux fins de l'impôt, des problématiques en matière de retenues d'impôt que des demandes de dérogation, il est important que l'employeur fasse l'analyse des impacts fiscaux qui découlent du fait que ses employés non-résidents travaillent au Canada en raison des restrictions de voyage imposées par la pandémie. Toutefois, l'ARC a annoncé plusieurs mesures d'assouplissement afin de simplifier les choses et d'éviter d'assujettir à l'impôt des personnes non-résidentes qui, en temps normal, n'auraient pas été assujetties à l'impôt canadien. L'employeur a toutefois la responsabilité de bien documenter le fait que, n'eût été la pandémie, l'employé n'aurait pas exercé ses fonctions au Canada. L'employé, de son côté, doit tenter de retourner dans son pays de

résidence dès que possible. Bref, il est important que les sociétés déterminent les incidences fiscales causées par leurs employés internationaux travaillant au Canada afin de s'assurer de respecter les demandes imposées par l'ARC et éviter de l'impôt imprévu. Il sera intéressant de constater les efforts que devront déployer les travailleurs étrangers ainsi que leurs employeurs afin de démontrer qu'ils respectent les conditions énoncées précédemment relativement à ces allègements administratifs. ●



Catherine Asselin

CPA Auditrice, CA, M. Fisc.
Industrielle Alliance
catherine.asselin@ia.ca

Coup d'œil international

Tour d'horizon sur les conséquences fiscales liées aux options d'achat d'actions octroyées à des non-résidents

Les dispositions de l'article 7 ainsi que de l'alinéa 110(1)d) et suivants de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. ») fournissent de nombreuses directives sur les conséquences fiscales liées à l'octroi d'options d'achat d'actions (« OAA ») par une société canadienne à un employé résident canadien. Mais qu'en est-il lorsque des OAA sont octroyées par une société canadienne à des employés non-résidents, ou qui deviennent non-résidents? C'est ce que le présent texte vise à mettre en lumière en examinant en détail la façon dont la législation domestique s'applique ainsi que l'interaction des dispositions pertinentes des conventions fiscales applicables.

Législation domestique

En vertu de l'article 7 L.I.R., un avantage doit être inclus dans le revenu d'emploi de l'employé au moment de l'exercice de ses OAA, ou encore au moment de la vente de ses actions, selon certains critères précis. Dans le cas d'un non-résident, il faut également se référer au paragraphe 115(1) L.I.R., qui indique que les revenus de charges et d'emplois exercés au Canada par un non-résident sont imposables au Canada. La principale problématique réside dans le terme « exercés » : comment déterminer si l'emploi a effectivement été exercé au Canada lorsque l'avantage lié aux OAA se gagne sur plusieurs années et que l'employé ne réside pas toujours au Canada durant cette période? L'analyse qui suit fournira des indications afin de répondre à cette question.

Convention fiscale applicable

Une analyse appropriée ne s'arrête évidemment pas à la législation canadienne : il faut regarder la convention fiscale applicable. Dans ce cas-ci, l'article applicable est l'article 15 des conventions fiscales, qui fournit des indications sur l'imposition des salaires, traitements et autres rémunérations similaires. Les commentaires sur l'article 15 du Modèle de Convention fiscale concernant le revenu et la fortune (« Commentaires ») de l'Organisation de coopération et de développement économiques (« OCDE ») fournissent des directives quant à l'application de cet article. Tout d'abord, les Commentaires indiquent expressément que les avantages liés aux OAA sont compris dans l'expression « salaires, traitements et autres rémunérations similaires ». L'article 15 des conventions fiscales trouve donc application.

De façon générale, l'article 15 indique que ces rémunérations ne sont imposables que dans le pays où l'emploi a été exercé et non dans le pays de résidence de l'employé, ce qui va dans le même sens que le paragraphe 115(1) L.I.R. Étant donné que l'avantage lié aux OAA s'octroie généralement sur une période durant laquelle l'employé rend des services d'emploi à la société, il peut s'avérer difficile de déterminer l'endroit de l'imposition de l'avantage lié aux OAA lorsque l'employé exerce son emploi dans plusieurs pays, ou lorsqu'il devient un non-résident canadien.

Pour ce faire, à moins d'indications particulières dans la convention fiscale applicable, telle que la convention fiscale entre le Canada et les États-Unis dont il sera question plus loin, l'Agence du revenu du Canada (« ARC ») a indiqué qu'elle applique les principes énoncés dans les Commentaires, soit que « [...] l'avantage lié à l'emploi qui doit être imputé à l'OAA doit être considéré comme obtenu dans un pays donné en proportion du nombre de jours durant lesquels l'emploi a été exercé dans ce pays par rapport au nombre total de jours durant lesquels les services d'emploi auxquels se rapporte l'OAA ont été fournis ».

Ainsi, il importe premièrement de déterminer le nombre de jours durant lesquels l'employé a été présent physiquement dans un pays afin d'y exercer cet emploi. Il faut ensuite déterminer la période exacte durant laquelle les services d'emploi auxquels se rapporte l'OAA ont été fournis. Les conditions contractuelles qui se rapportent à cette OAA donnent de bonnes indications sur la période appropriée à utiliser. Dans ce cas-ci, il est question de « période d'acquisition des droits » : celle-ci commence quand l'OAA est octroyée à l'employé et se termine quand l'employé a satisfait à la période d'emploi requise pour exercer cette OAA. En outre, les Commentaires fournissent deux principes généraux afin de déterminer la période d'acquisition des droits. Le premier est qu'il ne faut pas confondre un simple délai fixé pour l'exercice de l'option avec une période d'emploi exigée pour obtenir le droit d'exercer cette option : c'est cette dernière période qui servira à la répartition de l'imposition de l'avantage entre les pays. Le second principe est qu'une OAA devrait être considérée comme se rapportant à des fonctions exercées avant le moment où elle est attribuée pour autant que cette attribution vise à récompenser l'exercice de ces fonctions pendant une durée précise. S'il n'est pas clair que l'attribution des OAA est basée sur la performance passée de l'employé ou de la société, il faudra présumer que les OAA sont généralement accordées aux employés pour les inciter à améliorer leurs performances futures, ou encore pour les fidéliser.

En ce qui a trait à la convention fiscale entre le Canada et les États-Unis, l'Annexe B du Cinquième protocole fournit des directives quelque peu différentes des Commentaires. Dans ce cas-ci, il faut calculer la proportion du nombre de jours durant lesquels l'emploi a été exercé dans un pays sur la « période de détention de l'option » plutôt que sur la période d'acquisition des droits. Cette période débute au moment de l'octroi de l'option et se termine le jour de l'exercice ou de la disposition de l'option.

En ce qui concerne le moment de l'imposition de l'avantage, chaque pays peut imposer cet avantage au moment prévu en vertu de son droit interne, que ce soit lors de l'attribution de l'option, de son exercice, de la vente de l'action ou à tout autre moment.

À partir du moment où l'employé exerce l'option, il obtient le statut d'investisseur-actionnaire. Par conséquent, tout gain en capital résultant de l'accroissement de valeur des actions entre le moment où les options sont exercées et le moment où les actions sont vendues relève de l'article 13 des conventions.

La principale problématique réside dans le terme « exercés » : comment déterminer si l'emploi a effectivement été exercé au Canada lorsque l'avantage lié aux OAA se gagne sur plusieurs années et que l'employé ne réside pas toujours au Canada durant cette période?

Par ailleurs, dans le cas où un particulier devient non-résident canadien, il y a disposition présumée de tous ses biens immédiatement avant le moment où il cesse de résider au Canada en vertu de l'alinéa 128.1(4)b) L.I.R. Les OAA qu'il détient avant son départ ne sont toutefois pas visées par cette mesure en vertu du sous-alinéa 128.1(4)b)(iii) L.I.R. Par conséquent, pour l'employé qui quitte le Canada, il n'y aura pas de disposition présumée de ses OAA au moment de son départ et les conséquences de la convention fiscale applicable s'appliqueront par la suite.

En conclusion

L'imposition de l'avantage lié aux OAA peut causer bien des maux de tête lorsqu'un employé exerce ses fonctions dans plus d'un pays, ou lorsqu'il devient non-résident du Canada. La très grande majorité des conventions fiscales signées par le Canada ne visent pas explicitement l'imposition de cet avantage. Heureusement, dans ces cas, l'ARC adopte les Commentaires sur l'article 15 fournis par l'OCDE, qui donnent davantage d'indications.

LA DERNIÈRE MISE À JOUR DU **COURS 35** EST MAINTENANT DISPONIBLE

apff
association de
planification fiscale
et financière

Afin d'offrir des formations avec un contenu le plus récent possible, le cours en fiscalité 35 sur l'aspect fiscal de la transmission d'entreprises a été actualisé le 26 novembre dernier et contient maintenant un nouveau texte.

COURS EN FISCALITÉ | SÉRIE 4

Gestion du patrimoine fiscal et financier

Cours 35 : Transmission d'entreprises – Aspect fiscal

Par :



Pierre Fleury

CPA, CA, M. Fisc.
Responsable de la fiscalité
Hébert Marsolais inc.



Pascal Leclerc

CPA, CA, LL.M. fisc.
Associé, fiscalité
Raymond Chabot
Grant Thornton s.e.n.c.r.l.

Profitez des circonstances pour compléter cette formation à distance.

Inscrivez-vous au www.apff.org/cours-en-fiscalite.



CPA

COMPTABLES
PROFESSIONNELS
AGRÉÉS
CANADA

CHARTERED
PROFESSIONAL
ACCOUNTANTS
CANADA

knotia.ca^{MD}
le savoir au service de l'entreprise^{MD}

Découvrez nos produits fiscaux

CPA Canada, votre organisation de confiance, offre à ses membres nombre d'avantages ainsi que des tarifs transparents.

Soyez à la fine pointe des nouvelles et des recherches en fiscalité grâce à Knotia :

- **Le contenu fiscal enrichi** vous donne accès à des informations et à des analyses à jour fournies par les professionnels de la fiscalité d'EY.
- **De nouvelles fonctionnalités technologiques** ont été récemment ajoutées à notre plateforme conviviale.
- **Un service à la clientèle hors pair** vous est fourni par CPA Canada.

Trouver des renseignements fiscaux, c'est plus simple, plus rapide et plus efficace que jamais.

OBTENEZ UN ESSAI GRATUIT DÈS AUJOURD'HUI

VISITEZ

cpacanada.ca/ProduitsFiscaux

APPELEZ

1-855-769-0905

ÉCRIVEZ

ventescpacanada@cpacanada.ca



Razvan Rusu

Étudiant en droit, BA (économie)
Barsalou Lawson Rheault
r.rusu@barsalou.ca

Décisions récentes

Prix de transfert : la Cour tranche en faveur d'AgraCity

Dans *Agracity Ltd. c. La Reine*, 2020 TCC 91, la Cour canadienne de l'impôt (« C.C.I. ») a jugé qu'un arrangement par lequel une filiale barbadienne qui vendait des biens tangibles à des clients canadiens n'était pas un trompe-l'œil et qu'il satisfaisait au principe de pleine concurrence prévu au paragraphe 247(2) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. »).

Pendant la période pertinente, AgraCity offrait divers produits et services aux agriculteurs canadiens. Selon les règlements canadiens en vigueur à ce moment-là, AgraCity avait le droit de promouvoir le pesticide ClearOut auprès des agriculteurs canadiens, mais ne pouvait pas leur vendre le produit directement à partir du Canada. En 2005, AgraCity a donc créé une filiale américaine pour s'approvisionner en ClearOut et le vendre directement aux clients canadiens. AgraCity fournissait des services logistiques à la filiale américaine et était rémunérée par un montant en dollars par litre de ClearOut vendu au Canada. Dans les années 2006-2007, les activités de la filiale américaine, incluant le contrat d'approvisionnement exclusif en ClearOut, ont été transférées à NewAgco Barbade, une société étrangère affiliée contrôlée du groupe de sociétés canadiennes AgraCity.

L'Agence du revenu du Canada (« ARC ») a tenté d'attribuer à AgraCity la totalité des revenus de la filiale barbadienne pour ses années d'imposition 2007 et 2008. Pour ce faire, l'ARC s'est appuyée en vérification sur la règle classique en matière de prix de transfert des alinéas 247(2)a) et c) L.I.R., selon laquelle les modalités financières de l'entente entre AgraCity et NewAgco Barbade différaient de celles qui auraient été conclues entre personnes sans lien de dépendance. En appel, le ministre a également invoqué la doctrine du trompe-l'œil et la règle de requalification des alinéas 247(2)b) et d) L.I.R.

Doctrine du trompe-l'œil

La C.C.I. a appliqué la doctrine du trompe-l'œil telle qu'elle est expliquée dans l'affaire *Cameco*, 2018 CCI 195 et a conclu que l'arrangement entre les parties n'était pas une représentation inexacte des relations juridiques ni une intention de tromper. Un motif clé retenu par le juge Boyle est le fait qu'une structure de cette nature était nécessaire pour des raisons non fiscales, tout comme la filiale américaine constituée auparavant l'avait été à des fins commerciales légitimes (c'est-à-dire la vente de ClearOut à des clients canadiens).

De plus, la Cour a précisé que l'ARC n'a pas établi qu'AgraCity et NewAgco Barbade avaient présenté à quiconque leurs droits et obligations légales différemment de ce qu'elles savaient ou comprenaient, ou qu'elles cherchaient à tromper qui que ce soit.

Règle de requalification aux alinéas 247(2)b) et d) L.I.R.

Tout comme pour la doctrine du trompe-l'œil, la C.C.I. a appliqué la règle de requalification telle qu'elle est interprétée dans l'affaire *Cameco*, 2020 CAF 112. Elle est arrivée à la conclusion que la requalification est permise seulement si aucune personne traitant à distance n'aurait conclu l'opération à l'étude. En l'espèce, le tribunal a tranché que l'ARC n'avait fourni aucune preuve satisfaisante à cet

égard. L'expert de l'ARC a plutôt déclaré que des parties sans lien de dépendance auraient conclu le contrat de service examiné, sous réserve d'une rémunération adéquate (paragraphe 84). Par ailleurs, comme l'ARC n'avait pas invoqué en vérification l'argument de requalification, le fardeau de la preuve lui appartenait, ce qui signifie qu'elle devait démontrer, selon la prépondérance des probabilités, les faits au soutien de sa position, ce que l'ARC n'a visiblement pas été en mesure de faire.

Règle de prix de transfert aux alinéas 247(2)a) et c) L.I.R.

La position de la Couronne était que les frais de gestion facturés à NewAgco Barbade par AgraCity auraient dû représenter la totalité du profit réalisé par cette dernière sur les ventes de ClearOut. En effet, le témoignage de l'expert de l'ARC reposait sur l'hypothèse que NewAgco Barbade n'avait exercé aucune fonction et ne devrait donc pas réaliser de bénéfices. Toutefois, la C.C.I. a tiré des conclusions différentes. Le tribunal a estimé que NewAgco Barbade assumait les risques liés au taux de change, de marché et de responsabilité civile ainsi que ceux associés à ses activités d'achat, de vente, de stockage et de transport. En conséquence, la C.C.I. a accepté l'expertise d'AgraCity et le fait que son indicateur de rentabilité *return on total cost* (ROTC) de 12 % se situait dans la fourchette de la pleine concurrence, notamment parce que NewAgco Barbade assumait des risques importants dans les transactions et était propriétaire du contrat d'approvisionnement exclusif de ClearOut.

Cadre juridique canadien

En l'espèce, le tribunal a accordé une grande importance aux actifs (contrat exclusif d'approvisionnement de ClearOut) et aux risques contractuels assumés par la filiale barbadienne, et ce, même si elle n'avait pas d'employés et qu'elle exécutait ses fonctions principalement par le biais de services rendus par des employés d'AgraCity. En concluant ainsi, la Cour semble avoir déterminé que des profits peuvent être alloués à des actifs et risques assumés par une société, indépendamment des fonctions exécutées par celle-ci. En d'autres termes, les fonctions ne l'emportent pas sur les risques et les actifs.

La Cour a donc respecté les modalités contractuelles convenues entre les parties plutôt que de s'en remettre à l'expert de l'ARC, qui était d'avis qu'une analyse fonctionnelle en vertu des Principes de l'OCDE ne lui permettait pas d'allouer des profits à une entité qui n'exécutait pas directement les fonctions pertinentes.

Cela implique que la nature des contrats prévoyant une rémunération adéquate selon les risques assumés devrait être respectée. Par ailleurs, le tribunal a mentionné qu'il est difficile d'envisager des circonstances ou des parties sans lien de dépendance qui ne prévoieraient pas une rémunération en fonction des risques assumés (paragraphe 93).

Amendements législatifs en perspective?

Quoique la règle de requalification n'a pas été abordée en détail par la C.C.I., la décision *AgraCity* s'inscrit dans une série de décisions en matière de prix de transfert, et constitue un autre exemple de la difficulté d'appliquer avec succès les alinéas 247(2)b) et d) L.I.R. par l'ARC.

Un motif clé retenu par le juge Boyle est le fait qu'une structure de cette nature était nécessaire pour des raisons non fiscales, tout comme la filiale américaine constituée auparavant l'avait été à des fins commerciales légitimes (c'est-à-dire la vente de ClearOut à des clients canadiens).

Lors du séminaire de l'Association fiscale internationale sur les lignes directrices de la COVID-19 (25 août 2020), Ted Gallivan, sous-commissaire de la Direction générale du secteur international, des grandes entreprises et des enquêtes, aurait suggéré que si l'ARC n'obtient pas de meilleurs résultats dans des décisions telles que *Cameco* (demande d'autorisation d'appel à la Cour suprême du Canada déposée le 29 octobre 2020), il pourrait y avoir (si le ministère des Finances donne son aval) des changements législatifs à venir pour modifier les règles de prix de transfert.

COLLOQUES EN LIGNE À VENIR

à partir du

4

FÉVRIER

COLLOQUE SUR LES FIDUCIES

à partir du

11

MARS

COLLOQUE SUR LES RÉORGANISATIONS D'ENTREPRISES

à partir du

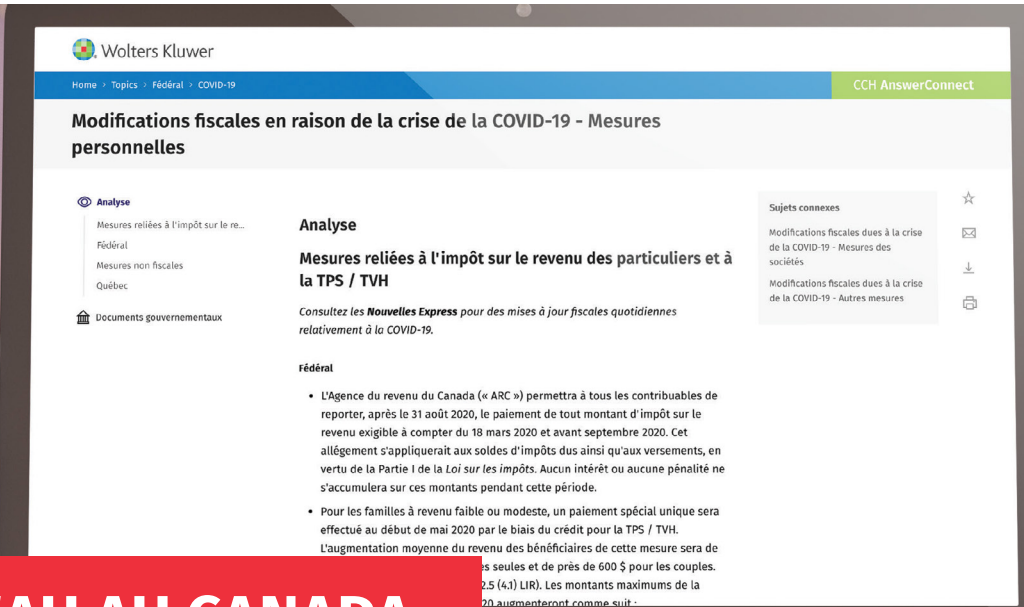
18

MARS

COLLOQUE SUR L'ADMINISTRATION FISCALE

Les colloques en ligne sont préenregistrés et seront disponibles en version différée à partir de la date indiquée. Vous aurez accès aux conférences sur notre plateforme de formation en ligne pour une durée de 12 mois.

Inscrivez-vous dès maintenant afin de recevoir le lien de la formation dès sa date de mise en ligne !



NOUVEAU AU CANADA

Cherchez moins et faites plus avec

CCH AnswerConnect

CCH® AnswerConnect propose des pages thématiques qui rassemblent en un seul endroit toutes les informations dont vous avez besoin en fiscalité. Les pages thématiques, qui fournissent autant une vue d'ensemble qu'un niveau de détail plus poussé, aident les professionnels à atteindre la réponse la plus complète lors de leur recherche. Elles contiennent également des liens vers toutes les sources documentaires pertinentes, notamment la législation, les documents gouvernementaux et la jurisprudence.

Pour un essai GRATUIT, visitez le
go.wolterskluwer.ca/fr-cch-answerconnect

Pages thématiques

Toutes les pages thématiques proposent des documents relatifs à la législation et au gouvernement.

Documents gouvernementaux

Bulletins d'information

Québec Bulletin d'information 2020-3
[Report de la date d'échéance de production de la déclaration de revenus des particuliers pour la déclaration de revenus 2019 et autres mesures de report](#)

Québec Bulletin d'information 2020-4
[Report après le 31 août 2020 du paiement de certains montants à payer en vertu de diverses dispositions fiscales](#)

Communiqué de presse

Canada: ministère des Finances
[Plan d'intervention économique du Canada à l'égard de la COVID-19](#)

Communiqué de presse
[Le gouvernement présente la Prestation canadienne d'urgence pour aider les travailleurs et les entreprises](#)

Québec
[Le gouvernement du Québec annonce de nouvelles mesures pour aider les citoyens et les entreprises](#)

Québec
[Le gouvernement du Québec harmonisera ses mesures avec les deux mesures d'aide annoncées par le gouvernement fédéral](#)



Martin Cloutier

Avocat, M. Fisc., TEP
Vice-président régional,
Planification du patrimoine
Clientèle privée Assante
MCloutier@assante.com



Nadine Deschênes

Avocate, LL.M. fisc.
Conseillère en planification
du patrimoine
Clientèle privée Assante
ndeschenes@assante.com

Planification financière

Compte d'un parent « en fiducie » pour un enfant mineur

D'entrée de jeu, différentes expressions sont utilisées en relation avec ces comptes ouverts par un parent en référence à un mineur : compte « en fiducie », « en fidéicommiss », en « fiducie informelle » ou « in trust ».

Typiquement, un parent ouvrira le compte auprès d'une institution financière à son nom avec référence à son enfant mineur. Par exemple, un compte « en fiducie pour Simon » pourrait avoir été ouvert par Julie, la mère, pour son fils mineur.

Quelles sont les conséquences juridiques et fiscales découlant de l'ouverture d'un tel compte en fiducie par un parent pour un enfant mineur?

Selon notre expérience, il règne une immense confusion en ce qui a trait à ces comptes, tant pour les clients et conseillers professionnels que pour les institutions financières qui permettent leur ouverture.

Pourquoi ouvrir un tel compte?

En général, l'intention est d'épargner ou de mettre de côté des sommes pour le compte de ou au profit de l'enfant mineur pour des projets, études, voyages ou achats d'une première voiture ou propriété, tout en gardant le contrôle entre les mains du parent sur les sommes ainsi déposées dans le compte. Dans certaines circonstances, il peut y voir des occasions de planification fiscale et d'économie d'impôt familiale par le fractionnement du revenu ou des gains en capital réalisés dans ce compte en utilisant les crédits d'impôt personnels et les taux d'impôt progressifs de l'enfant.

En pratique, des fonds de différentes provenances sont parfois déposés dans ce compte : le parent pourra, par exemple, à tort ou à raison, y déposer des sommes provenant de ses propres fonds, de cadeaux, dons ou héritage reçus par l'enfant, de certaines allocations gouvernementales comme l'Allocation canadienne pour enfant ou l'Allocation famille du Québec (ou des versions antérieures de ces allocations gouvernementales) et même parfois de l'argent gagné par l'enfant dans le cadre d'un emploi.

Qualification juridique

La qualification d'un tel compte sur le plan juridique soulève beaucoup de questions et, disons-le, une bonne dose d'incertitude. Cette qualification aura des conséquences importantes pour le parent et l'enfant. Les conséquences fiscales liées à ce compte pour le parent et l'enfant dépendront également de cette qualification juridique.

Sur le plan juridique, cette qualification pourra dépendre notamment de la provenance des fonds, de l'intention du parent au moment de la création du compte, de la documentation juridique et bancaire reliée à ce compte, de même que du comportement du parent en relation avec les sommes déposées dans le compte au cours des années.

Par ailleurs, nous notons que l'intention du parent sur le plan juridique lors de l'ouverture du compte est rarement bien documentée, que la documentation des institutions financières est parfois laconique à ce sujet, que la qualification juridique ou les pratiques administratives ou fiscales de nombreuses institutions financières à l'égard de ces comptes sont divergentes et peuvent varier d'une province à l'autre. Certaines institutions financières auraient même changé leur approche à ce sujet au Québec au cours des années. La situation peut devenir encore plus complexe si les actifs d'un tel compte sont transférés à une autre institution ayant une politique différente à cet égard. Pour en ajouter, souvent le comportement du parent à l'égard du compte aura été incohérent sur le plan juridique et fiscal au cours des années.

Une fiducie?

Bien que le nom du compte fasse référence au concept de fiducie, il semble y avoir un consensus parmi les juristes du Québec qu'il est improbable (à moins de situations particulières ou d'une documentation explicite à cet effet) qu'une fiducie soit constituée en droit civil du simple fait de l'ouverture d'un compte par un parent en fiducie pour un enfant mineur, et ce, compte tenu notamment des conditions prévues à l'article 1260 du *Code civil du Québec* («C.c.Q.»).

Une confusion existe parfois du fait qu'une fiducie dite «informelle» peut exister dans les provinces de «common law» dans de telles circonstances, même sans documentation juridique claire, si les trois certitudes nécessaires à la création d'une fiducie en common law (certitude quant à l'intention, aux biens et à l'objet) sont réunies. La documentation de certaines institutions financières ne fait pas toujours clairement la distinction entre la réalité juridique du Québec et celle des autres provinces relativement aux conditions requises pour la création d'une fiducie d'un point de vue juridique.

Si l'intention est de créer une fiducie au Québec au profit d'un enfant mineur, il est fortement recommandé de bien documenter juridiquement l'établissement de cette fiducie, y compris l'affectation, et d'établir des modalités claires et précises quant à tous les aspects importants reliés à la création d'un patrimoine fiduciaire. Un compte de fiducie (et non pas un compte en fiducie) devrait dans ce cas être ouvert par le ou les fiduciaires auprès de l'institution financière.

Propriété des actifs du compte

En présumant que les conditions ne sont pas réunies pour la création d'une fiducie en droit civil, la grande question est de déterminer qui, du parent ou de l'enfant, est propriétaire des actifs d'un tel compte. Les choses peuvent grandement se compliquer lorsque les fonds dans le compte ont différentes provenances.

Enfant mineur propriétaire

Un parent peut souhaiter donner des sommes au profit de son enfant mineur. Un tel don au profit d'un enfant mineur implique un transfert de propriété du parent à l'enfant.

En général, l'intention est d'épargner ou de mettre de côté des sommes pour le compte de ou au profit de l'enfant mineur pour des projets, études, voyages ou achats d'une première voiture ou propriété, tout en gardant le contrôle entre les mains du parent sur les sommes ainsi déposées dans le compte.

Plusieurs conditions doivent être réunies afin de réaliser un don en droit civil. Sans entrer dans les détails, selon l'article 1807 C.c.Q., la donation entre vifs est notamment celle qui emporte le dessaisissement du donateur envers le donataire. L'article 1824 C.c.Q. stipule que le don d'un bien meuble peut être fait par acte notarié ou lorsque le consentement des parties s'accompagne de la délivrance et de la possession immédiate du bien.

Dans la cause *Mathieu c. Tardif*, J.E. 97-1067, trois enfants réclamaient de leur mère des sommes qu'elle avait déposées dans des comptes en fiducie ouverts en son nom, en référence à chacun de ses enfants, et qui provenaient d'allocations familiales ainsi que de ses propres économies. Les enfants soutenaient qu'un don avait été effectué à leur profit par leur mère et qu'en conséquence, ils étaient propriétaires des actifs de ces comptes. La mère, qui avait fermé ces comptes et récupéré l'argent pour elle-même, prenait la position de son côté qu'elle était toujours demeurée propriétaire des actifs de ces comptes. La Cour du Québec a jugé que puisque les comptes avaient été ouverts au nom de la mère qui en avait gardé le contrôle et pouvait seule y effectuer des retraits, il n'y avait pas eu dessaisissement des sommes en question en dépit de la référence aux enfants dans le nom de ces comptes, et donc pas de dons aux enfants.

Si un don valable juridiquement est effectué au profit d'un enfant mineur lors de l'ouverture d'un tel compte par un parent, ce que semblent admettre certaines institutions financières, il faut se demander si le bon compte a été ouvert auprès de l'institution financière. En principe, dans le cas d'un don à un mineur, il faut se référer aux règles multiples de la tutelle du *Code civil du Québec* pendant la minorité de l'enfant propriétaire. En pareil cas, les deux parents administreraient vraisemblablement les actifs à titre de tuteurs légaux au profit de leur enfant mineur. Si c'est le cas, l'ouverture d'un compte de tutelle au mineur par les parents serait plus appropriée, avec la mention « en qualité de tuteurs » à l'enfant mineur conformément à l'article 1344 C.c.Q. Il en est de même lorsque les fonds appartiennent au départ à l'enfant mineur, par exemple si l'enfant mineur reçoit un héritage en pleine propriété.

Sur le plan fiscal, si un don a été fait par un parent à son enfant mineur, en principe le revenu de biens sur les actifs donnés dans le compte devrait être attribué au parent qui a fait le don, en vertu des règles d'attribution de la législation fiscale. Toutefois, les règles d'attribution ne s'appliquent pas au gain en capital réalisé sur un actif donné par un parent à un enfant mineur, qui doit donc être imposé dans les mains de l'enfant mineur propriétaire. Par ailleurs, si les fonds proviennent d'allocations gouvernementales, les règles d'attribution pourraient également ne pas s'appliquer sur les revenus générés sur ces sommes particulières investies dans le compte.

Dans le cas d'un don, le contrôle du compte est remis à l'enfant à l'âge de 18 ans, lorsque l'administration tutélaire cesse, car il en est propriétaire et il jouit alors de la pleine capacité. Sur le plan successoral, en cas de décès de l'enfant, les héritiers de l'enfant auront droit aux actifs du compte. En cas de décès du parent pendant la minorité de l'enfant, les actifs seront toujours administrés par le tuteur jusqu'à la majorité de l'enfant, par exemple par le parent survivant.

Parent propriétaire

Lorsqu'il n'y a pas de don par le parent, il est possible que le parent qui a créé le compte soit considéré comme le propriétaire des actifs du compte, avec une simple référence à l'enfant comme « aide-mémoire ». L'objectif est de mettre de côté des sommes qui pourront être utilisées dans l'avenir au profit de cet enfant, mais pas obligatoirement, durant la minorité ou une fois devenu majeur, à la totale discrétion du parent titulaire du compte.

Tous les revenus et gains en capital du compte sont alors imposés dans les mains du parent qui demeure propriétaire des actifs. Le parent conserve le contrôle sur les actifs du compte et l'enfant n'a aucun droit sur ces actifs, qu'il soit mineur ou majeur.

Sur le plan successoral, en cas de décès du parent, les sommes seront remises au liquidateur pour être distribuées selon les modalités du testament du parent décédé ou suivant les règles de la dévolution légale du *Code civil du Québec*, selon le cas. Le décès de l'enfant n'a pas de conséquences sur ce compte, car le parent en est propriétaire.

Selon notre expérience, plusieurs institutions financières au Québec semblent privilégier cette approche en ce qui a trait aux comptes en fiducie ouverts par un parent en référence à un enfant mineur.

Un mélange peu commode

Que l'enfant ou le parent soit considéré comme propriétaire des actifs du compte par l'institution financière, les choses peuvent devenir encore plus confuses et grandement se compliquer sur le plan juridique et fiscal lorsqu'on mélange dans un tel compte en fiducie pour un enfant mineur des sommes provenant de différentes sources ou s'il est ouvert par une personne autre que le parent.

Par ailleurs, les relevés fiscaux ne sont pas toujours émis au nom de la personne devant s'imposer sur le revenu ou les gains en capital du compte, ce qui ajoute de la complexité et de la confusion relativement à la conformité fiscale.

Conclusion

Pour éviter la confusion, l'incertitude ou les mauvaises surprises sur le plan juridique et fiscal, il est important d'être bien conseillé lors de l'ouverture d'un compte auprès d'une institution financière afin de s'assurer que le bon compte est ouvert en fonction de la provenance des fonds, de l'intention et des objectifs des parties impliquées. Si l'intention est de faire un don à un enfant mineur ou de créer une fiducie à son profit, une bonne documentation juridique est de mise.

La qualification d'un tel compte sur le plan juridique soulève beaucoup de questions et, disons-le, une bonne dose d'incertitude.



Julie Michaud

CPA, CA, LL.M. fisc.

Première directrice

PwC

julie.michaud@pwc.com

Saviez-vous que...

Le 20 novembre dernier, l'Agence du revenu du Canada (« ARC ») a fait parvenir à ses partenaires de diffusion un communiqué intitulé « L'Agence du revenu du Canada continue d'élargir ses activités et se prépare pour la période de production des déclarations de revenus de 2020 : ce que les préparateurs de déclarations de revenus doivent savoir ».

Ce communiqué fait suite à celui qui avait été émis le 9 octobre 2020, lequel annonçait la reprise de certaines activités ministérielles en novembre.

Dans le cadre de la correspondance du 20 novembre, l'ARC revient sur la reprise des activités d'observation, notamment la reprise des vérifications visant les régimes enregistrés. L'ARC mentionne aussi avoir commencé à communiquer par voie téléphonique ou postale avec des entreprises qui n'ont pas produit leur déclaration de revenus ou qui l'auraient produite de manière inadéquate.

L'ARC traite ensuite plus précisément des prestations d'urgence reçues par certains particuliers et souligne que celles-ci doivent être incluses dans le calcul de leur revenu annuel. Les données pertinentes figureront d'ailleurs sur des Feuilles d'impôt T4A (pour les prestations versées par l'ARC) et/ou des Feuilles T4E (pour les prestations versées par Services Canada) qui seront émis aux prestataires.

Dans le même ordre d'idées, l'ARC mentionne que les particuliers qui ont reçu par erreur des prestations d'urgence liées à la COVID-19, ou dont la situation a changé depuis la demande d'une telle prestation, doivent avoir procédé au remboursement des sommes concernées avant le 31 décembre 2020.



Actualisez vos connaissances en fiscalité avec les cours en ligne de l'APFF

L'APFF vous propose 52 cours en ligne
sur divers sujets de la fiscalité
avec des professeurs chevronnés

- Série 1 : Impôt des sociétés
- Série 2 : Acquisition et réorganisation corporative
- Série 3 : Planification fiscale et financière
- Série 4 : Gestion du patrimoine fiscal et financier
- Série 5 : TPS et TVQ
- Série 6 : Fiscalité internationale

Inscriptions et détails | apff.org/cours-fiscalite



**Geneviève
Desruisseaux-
Labranche**

B.A., M. Adm.
Directrice des communications
& Services aux membres

À l'APFF

Le Congrès virtuel 2020 : une première dans le domaine de la fiscalité et un véritable succès!

Saviez-vous que l'APFF a organisé pour la première fois un congrès virtuel les 7 et 8 octobre derniers qui a connu un vif succès? Le thème de l'édition 2020 était *Maîtriser l'imprévisible : s'adapter, partager, agir*. Malgré la pandémie qui limitait les rassemblements, les professionnels de la fiscalité et de la planification financière ont eu besoin plus que jamais de maintenir à jour leurs connaissances puisque les nombreuses mesures annoncées par les deux paliers de gouvernement touchaient directement leur pratique.

Conséquemment, ce congrès était entièrement virtuel avec un programme adapté à cette nouvelle réalité et totalisant jusqu'à 24 heures de formation, incluant une trentaine de conférences présentées par une cinquantaine de conférenciers. La journée du 7 octobre a été présentée en direct avec, notamment, des panels et des tables rondes avec les autorités fiscales. À partir du 8 octobre, l'APFF a donné accès à cinq blocs de conférences en différé sur l'administration fiscale, les fiducies, l'international, la planification fiscale et financière comprenant des études de cas et un bloc technique. Les animateurs et les conférenciers ont su rendre ces présentations dynamiques et enrichissantes.

Plus de 870 professionnels ont assisté à ce congrès et 100 % des participants se disent satisfaits d'avoir pu assister à un congrès malgré la pandémie. La majorité des participants ont aimé la flexibilité qu'offrait la version en ligne et le mélange entre des conférences en direct et des conférences en différé. Par ailleurs, les coûts d'inscription cette année étaient réduits afin de permettre à plusieurs personnes d'y assister dans le contexte et les participants ont apprécié cette attention.

Nous tenons à remercier tous les conférenciers, intervenants et bénévoles ainsi que l'équipe de la permanence de l'APFF qui ont permis de tenir un congrès virtuel pendant la pandémie. Même s'il est dommage de ne pas avoir pu réseauter, ce n'est que partie remise!

C'est un rendez-vous pour octobre 2021 avec, nous l'espérons, une formule hybride permettant des conférences en présentiel avec diffusion en direct sur le Web.

À l'année prochaine!

à partir du

2

FÉVRIER

PLANIFICATION FISCALE ET SUCCESSORALE –
PLANIFIER LES 21 ANS D'UNE FIDUCIE

à partir du

9

FÉVRIER

TRAVAIL À DOMICILE EN 2020 :
REMUE-MÉNAGE EN MATIÈRE FISCALE ?

à partir du

17

FÉVRIER

ASSURANCE VIE

à partir du

16

MARS

ASPECTS LÉGAUX ET FISCAUX
DES RÉGIMES D' ACTIONS FANTÔMES

à partir du

17

MARS

INTÉGRATION D'EMPLOYÉS-CLÉS
À L'ENTREPRISE PRIVÉE SOUS CONTRÔLE CANADIEN

Inscriptions et détails | apff.org/actives-de-formation



Carl Gauthier

Président-directeur général
Revenu Québec

Des nouvelles de Revenu Québec

Revenu Québec place le client au cœur de l'évolution de ses services

À l'instar de toutes les grandes organisations gouvernementales, Revenu Québec a adopté son nouveau Plan stratégique 2020-2023, dans lequel se déclinent les grandes priorités d'action de l'organisation pour les prochaines années. Plus qu'un simple document, ce plan fait office de véritable guide énonçant les orientations et les objectifs que Revenu Québec s'est fixé jusqu'en 2023. «Ce plan contient certes des cibles ambitieuses, mais celles-ci sont le reflet de l'excellence et de l'expertise de Revenu Québec. Pour atteindre ces objectifs, je mise sur l'instauration de nouveaux modes collaboratifs innovants qui font appel à l'intelligence collective de toutes les ressources qui œuvrent à la réalisation de ce plan organisationnel», telle est la vision du président-directeur général de Revenu Québec, M. Carl Gauthier.

En effet, bien que l'organisation se soit fixé des cibles ambitieuses, Revenu Québec est convaincu que les résultats seront au rendez-vous, bien qu'il participe activement à la réponse gouvernementale visant à mettre en place des mesures pour soutenir les citoyens et les entreprises dans le contexte de la pandémie. La dernière année en fut d'ailleurs un exemple concret, alors que Revenu Québec a su demeurer performant, tout en mettant en place des mesures d'assouplissement et des programmes sociofiscaux adaptés au contexte de la crise liée à la COVID-19.

Revenu Québec continuera de placer toujours davantage le client au cœur de l'évolution de ses services. La priorité sera encore plus axée sur l'importance d'accompagner les citoyens et les entreprises dans l'accomplissement de leurs responsabilités fiscales. Pour ce faire, l'organisation mise sur l'établissement de relations de partenariat entre elle et ses clientèles. «Pour moi, la notion d'accompagnement est un facteur de réussite qui nous permet non seulement d'appuyer les clientèles dans la réalisation de leurs obligations, mais aussi de nous assurer que les citoyens ont accès aux sommes auxquelles ils ont droit, résume M. Gauthier. Car n'oublions pas que ce sont les citoyens et les entreprises qui, par le respect de leurs obligations fiscales, assurent le financement des services publics. Cela est donc primordial, puisque c'est ainsi que, tous ensemble, nous contribuons au développement économique et social du Québec.»

Dans cette même perspective, Revenu Québec offrira davantage de services personnalisés à ses clientèles. Les démarches seront simplifiées, tout en respectant les plus hauts standards en matière de sécurité de l'information. Et, en cohérence avec la stratégie de transformation numérique gouvernementale, l'organisation offrira de nouveaux services en ligne, notamment par une intégration rapide du numérique.

L'une des premières manifestations de cette approche sera un projet pilote de salles de consultation virtuelle. Cette initiative permettra à des citoyens et à des entrepreneurs d'échanger en ligne avec le personnel de Revenu Québec, dans un environnement entièrement sécurisé et confidentiel.

Cela dit, Revenu Québec n'oublie pas sa vision : Juste. Pour tous. C'est ainsi que, tout en privilégiant une approche d'accompagnement auprès de ses clientèles, l'organisation investit également d'importants efforts à la réalisation d'activités de contrôle auprès des contribuables qui ne respectent pas leurs obligations fiscales, ou qui ne s'y conforment que partiellement. L'organisation poursuit également sa lutte contre les planifications abusives et contre le recours aux paradis fiscaux.

La nouvelle économie a entraîné l'émergence de nouvelles entreprises numériques, de nouveaux services en ligne et de cryptomonnaies. Conscient de cette évolution, Revenu Québec continuera de s'y adapter. « On ne reste pas figés dans le temps, résume M. Gauthier. Nous devons adapter nos façons de faire aux nouveaux modèles d'affaires. Revenu Québec est une organisation innovante et performante, et n'hésite pas à prendre de nouvelles avenues pour répondre aux nouvelles réalités, tout en tenant compte des besoins des clientèles. »

Au cours des dernières années, Revenu Québec a conclu des ententes avec plusieurs sociétés de l'économie collaborative, notamment Airbnb, Uber et Eva, pour s'assurer qu'elles versent leur juste part de taxes. De plus, depuis le 1^{er} janvier 2019, les fournisseurs étrangers doivent percevoir la TVQ sur les biens meubles et les services qu'ils vendent aux consommateurs québécois. Au début de l'automne, plus de 700 entreprises internationales et canadiennes hors Québec étaient inscrites au fichier de la TVQ de Revenu Québec, notamment Google, Amazon, Apple, Netflix et Facebook. L'organisation continuera dans cette veine.

Des nouvelles de nos membres

M^e Michel Durand, avocat, D. Fisc., TEP,
a récemment fondé son propre cabinet spécialisé en fiscalité.

M^e Maude Lussier-Bourque, avocate, LL. B., LL.M. fisc.,
exerce désormais chez EY Cabinet d'avocats s.r.l./s.e.n.c.r.l.

M^e Andrée-Anne Potvin, notaire, M. Fisc.,
travaille maintenant chez PNCF Inc.

M^{me} Pressilia Jelatian, CPA, LL.M. fisc.,
a rejoint les rangs de Demers Beaulne s.e.n.c.r.l.

M. Gérard Theus Trudel, CPA, CGA, LL.M.,
s'est joint à l'équipe de Raymond Chabot Grant Thornton s.e.n.c.r.l.

M^{me} Vanessa La Rocca, CPA,
exerce maintenant chez PwC.

M. Éric Bilodeau
travaille désormais pour Deloitte s.e.n.c.r.l./s.r.l.

M^e Marie-France Dompierre, avocate,
se joint à Davies Ward Phillips & Vineberg s.e.n.c.r.l., s.r.l.



M^e Michel Durand, avocat,
D. Fisc., TEP



M^e Maude Lussier-Bourque,
avocate, LL. B., LL.M. fisc.



M^e Andrée-Anne Potvin, notaire,
M. Fisc.



M^{me} Pressilia Jelatian, CPA,
LL.M. fisc.



M. Gérard Theus Trudel, CPA,
CGA, LL.M.

REER+

Cotisez au reerplus.com



+30%*
d'économies d'impôt

REER
ordinaire

REER+
au Fonds

*Les crédits d'impôt accordés aux actionnaires du Fonds de solidarité FTQ sont de 15 % au Québec et de 15 % au fédéral. Ils sont limités à 1 500 \$ par année fiscale, ce qui correspond à l'achat d'actions du Fonds de solidarité FTQ d'un montant de 5 000 \$. Veuillez lire le prospectus avant d'acheter des actions du Fonds de solidarité FTQ. Vous pouvez vous procurer un exemplaire du prospectus sur le site [Web fondsftq.com](https://web.fondsftq.com), auprès d'un responsable local ou aux bureaux du Fonds de solidarité FTQ. Les actions du Fonds de solidarité FTQ ne sont pas garanties, leur valeur fluctue et leur rendement passé n'est pas indicatif de leur rendement dans l'avenir.

SAVIEZ-VOUS QUE

nous affichons des postes disponibles dans le
domaine de la fiscalité et de la planification financière
sur notre site Internet?

apff
association de
planification fiscale
et financière



Que vous soyez à la recherche d'un emploi ou que
vous souhaitiez afficher un poste sur notre site Internet,
consultez le www.apff.org/postes-disponibles.