

# strategie

## Dossiers

Fardeau de preuve : occasion manquée pour la Cour suprême du Canada

L'affaire *Des Groseillers* : des dons d'options soulevant des questions

Mobilité de la main-d'œuvre et politiques de télétravail à l'étranger : attention aux enjeux fiscaux

Planification financière  
L'effet d'une surprime sur la rentabilité d'une stratégie d'assurance vie corporative

Taxes à la consommation  
Commerce électronique : taxes de vente américaines

La relève  
Contrat de location : traitement comptable, conséquences fiscales et autres considérations

**apff**

association de  
planification fiscale  
et financière



## Planification successorale utilisant l'assurance vie

**Pour comprendre et maximiser l'utilisation des produits d'assurance en planification successorale.**

Cette première édition de Planification successorale utilisant l'assurance vie se veut une adaptation québécoise du best-seller *Estate Planning with Life Insurance, 8<sup>th</sup> Edition* par Glenn Stephens.

Ce guide a comme principal objectif d'exposer comment les produits d'assurance vie peuvent se positionner dans un cadre de planification successorale. Il explore également comment les propriétaires d'entreprise peuvent utiliser les produits d'assurance pour les aider à réaliser leurs objectifs financiers.

Parution : novembre 2021

Visitez : [go2.wolterskluwer.ca/vie](http://go2.wolterskluwer.ca/vie)



**Jean-Philippe Bernier**  
FICA, FSA, CERA  
DMA Gestion de Patrimoine



**Alexandre Beaulieu**  
Pl. Fin., M.Sc.

DMA Gestion de Patrimoine



## Incidences TPS/TVQ dans les transactions immobilières, 2<sup>e</sup> édition

**Un guide complet sur les taxes pour gérer les transactions immobilières.**

Cette 2<sup>e</sup> édition reflète tous les changements législatifs survenus depuis le 1er octobre 2017.

Cette nouvelle édition compte en grande nouveauté, un chapitre exclusif sur les transactions immobilières effectuées par les organismes du secteur public.

Ce livre, unique en son genre, utilise une approche transactionnelle plutôt qu'un énoncé des règles théoriques plus traditionnel. Structuré comme un arbre décisionnel, vous trouverez vos réponses rapidement. Ce livre se veut un outil de travail pour les professionnels impliqués de près ou de loin dans les transactions immobilières.

Parution : décembre 2021

Visitez : [go2.wolterskluwer.ca/taxi](http://go2.wolterskluwer.ca/taxi)



**Benoit Vallée**  
CPA, Demers Beaulne

## Sommaire

### 5 Éditorial

par Hugues Lachance, CPA, CA  
Président du conseil d'administration – APFF

## Dossiers

- 8 Fardeau de preuve : occasion manquée pour la Cour suprême du Canada  
par Benoit Larochelle, avocat, M. Fisc.  
Agence du revenu du Canada
- 12 L'affaire *Des Groseillers* : des dons d'options soulevant des questions  
par Jean-Philippe Dionne, avocat, MBA  
Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l.
- 16 Mobilité de la main-d'œuvre et politiques de télétravail à l'étranger : attention aux enjeux fiscaux  
par Antoine Michaud-Soret, avocat, B.A.A., LL. M., DESS fisc.  
Cain Lamarre s.e.n.c.r.l.  
et  
Alexa Charbonneau, avocate  
Cain Lamarre s.e.n.c.r.l.
- 20 **Planification financière**  
L'effet d'une surprime sur la rentabilité d'une stratégie d'assurance vie corporative  
par Jean-Philippe Bernier, FICA, FSA, CERA  
Investia Services financiers inc.
- 26 **Taxes à la consommation**  
Commerce électronique : taxes de vente américaines  
par Mathilde Caron-Jacques, LL.M. fisc.  
KPMG s.r.l./s.e.n.c.r.l.
- 30 **La relève**  
Contrat de location : traitement comptable, conséquences fiscales et autres considérations  
par Anie Vromet  
PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l.

## Chroniques

### PLANIFICATION FINANCIÈRE

- 34 Le RAP et l'échec de l'union  
par David Truong, CIWM, M. Fisc., Pl. Fin.  
Banque Nationale Gestion privée 1859
- 36 Précisions apportées par l'ARC à l'égard des règles transitoires du nouveau régime d'impôt en main remboursable au titre de dividendes  
par Matthieu Gingras, CPA, CGA, D. Fisc.  
Groupe RDL  
et  
Stéphanie Faucher, CPA, CGA, M. Fisc.  
Groupe RDL

### POLITIQUES FISCALES

- 38 Entre impôt sur les successions et gain en capital au décès : le cas canadien  
par Luc Godbout, doctorat, M. Fisc.  
Université de Sherbrooke

### DÉCISIONS RÉCENTES

- 42 L'affaire *Foix c. La Reine* : application du paragraphe 84(2) L.I.R. dans le cadre d'une vente hybride d'entreprise  
par Alexandra Gervais, avocate  
PwC Cabinet d'avocats s.e.n.c.r.l./s.r.l.  
et  
Rémi Danylo, avocat  
PwC Cabinet d'avocats s.e.n.c.r.l./s.r.l.

### SAVIEZ-VOUS QUE...

- 46 Entrée en vigueur de la Directive CTF-2008 de Revenu Québec sur les transactions : meilleures protections pour les contribuables et nouvelles exigences  
par Anne-Sophie Villeneuve, avocate  
Davies Ward Phillips & Vineberg s.e.n.c.r.l., s.r.l.

### À L'APFF

Un vent de fraîcheur souffle sur l'APFF avec sa toute nouvelle image de marque  
Le Congrès hybride 2021 : plus de conférences que jamais!  
par Geneviève Desruisseaux-Labranche, B.A., M. Adm.  
APFF

### 54 Des nouvelles de nos membres

Le magazine *STRATÈGE* est publié quatre fois par année.

Cette publication doit être citée : (2021), vol. 26, 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](mailto:apff@apff.org)

**Internet :** [www.apff.org](http://www.apff.org)

© 2021, 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, 4<sup>e</sup> trimestre 2021

Bibliothèque et Archives nationales du Québec  
Bibliothèque nationale du Canada

Imprimé au Canada

Courrier de la 2<sup>e</sup> classe,  
enregistrement n° 0040065217



association de  
planification fiscale  
et financière

### Présidente

Hélène Marquis, avocate, D. Fisc., Pl. Fin., TEP  
Directrice régionale, planification fiscale  
et successorale  
Gestion privée de patrimoine CIBC

### Membres du comité

Caroline Berthelet, avocate, M. Fisc.  
Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l.

Martin Cardinal, CPA, CA, LL.M. fisc.  
HNA s.e.n.c.r.l.

Kathy Kupracz, avocate, LL.M. fisc.  
Cain Lamarre 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.

Thierry L. Martel, avocat, M. Fisc.  
Martel Cantin avocats

### Membres d'office

Maurice Mongrain, avocat  
Président-directeur général  
APFF

### Coordonnatrices

Geneviève Côté, réviseure et éditrice principale  
APFF

Anne Nguyen, adjointe à l'édition  
APFF

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

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

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

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

Elisabeth Robichaud, avocate, LL.M. fisc.  
Davies Ward Phillips & Vineberg s.e.n.c.r.l., s.r.l.

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

**Page couverture :** Crédit photo Shutterstock.

Toute personne, membre de l'APFF, désireuse de publier dans *Stratège*, est invitée à soumettre un texte à l'APFF à [edition@apff.org](mailto:edition@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](http://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](http://POLICEGRAPHIQUE.COM)

## Éditorial

### L'APFF s'adapte aux nouvelles réalités technologiques : passage réussi!

C'est avec beaucoup d'enthousiasme que j'ai entrepris mon rôle de président du conseil d'administration pour l'année 2021-2022. Ce ne sont pas les projets qui manquent, ni les défis à relever. J'ai le plaisir de succéder à notre présidente sortante, M<sup>me</sup> Natalie Hotte, qui a tenu la barre au cours de cette dernière année, et ce, malgré la pandémie.

Notre dernier congrès qui s'est tenu à Montréal les 7 et 8 octobre 2021 a connu un vif succès. Le nombre de personnes inscrites au congrès s'est élevé à plus de 900. De ce nombre, 202 personnes étaient inscrites en présentiel.

De plus, le nombre de membres atteignait 2 415 au 30 juin 2021! On note ainsi une progression constante en pleine pandémie, signe que notre organisation est en très bonne santé.

L'APFF a gardé le cap et a bien intégré les nouvelles technologies à son offre de services. L'APFF a fait progresser et mis en œuvre la nouvelle plateforme de formation, la nouvelle plateforme Internet, le nouveau système de gestion des membres et le nouveau studio dédié à l'enregistrement des conférences. De plus, l'APFF a rajeuni et modernisé son image avec son nouveau logo avec l'aide bien entendu de la permanence.

Le Congrès 2021 a également misé sur les nouvelles technologies, ce fut un congrès en mode hybride, qui a su maintenir un équilibre entre l'offre de conférences en présentiel et de conférences en mode virtuel. La journée du mercredi présentait, en direct, la table des économistes, le balayage des nouveautés – volets technique, administration fiscale, fiducies, planification financière et successorale, taxe de vente, international ainsi que les tables rondes provinciale, fédérale et sur les produits financiers. J'aimerais souligner la généreuse participation des autorités fiscales provinciale et fédérale.

Les conférences préenregistrées couvraient neuf blocs thématiques distincts pour une durée d'environ 30 heures. À noter que ces conférences étaient enregistrées dans notre nouveau studio dédié à l'enregistrement des conférences, ce qui assure une uniformité dans la présentation et une qualité supérieure en matière de logistique.

Bref, l'APFF a démontré qu'elle maîtrisait les nouvelles technologies afin de fournir à ses membres des conférences de qualité tant sur le plan du contenu que sur celui du format.

Lorsque vous lirez ces lignes, nous aurons reçu le sondage des membres sur le format du prochain congrès, il est fort prévisible que le format hybride aura la cote!

Finalement, l'année 2021-2022 sera une année au cours de laquelle l'APFF renouvellera son plan stratégique. Votre opinion compte, n'hésitez pas à nous faire part de vos commentaires.



M. Hugues Lachance, CPA, CA  
Président du conseil d'administration – APFF



Nouvelle  
saison  
d'activités  
en présentiel  
et en ligne

Inscriptions | [www.apff.org](http://www.apff.org)

## **19 janvier 2022**

L'obligation de la divulgation et le trompe-l'œil : questions-réponses avec Revenu Québec (Québec)

## **25 janvier 2022**

La notion d'établissement dans un contexte post-pandémie (Montréal)

---

## **10 février 2022**

Dépouillement de surplus – Concepts clés et situation actuelle (Sherbrooke)

## **16 février 2022**

Taxes à la consommation à l'extérieur du Québec, pièges et enjeux (Rive-Sud)

## **17 février 2022**

Colloque sur les fiducies (Montréal)

---

## **9 mars 2022**

Évaluation d'entreprise, gel et dégel (Montréal)

## **10 mars 2022**

Colloque sur la réorganisation d'entreprises et les transactions commerciales (Montréal)

## **16 mars 2022**

Éléments vente d'actifs/vente d'actions (Laval)

## **17 mars 2022**

Colloque sur l'administration fiscale (Montréal)

## Fardeau de preuve : occasion manquée pour la Cour suprême du Canada\*



Benoit Larochelle  
Avocat, M. Fisc.  
Analyste technique principal  
Agence du revenu du Canada  
Benoit.Larochelle@cra-arc.gc.ca

L'état du droit actuel sur la question du fardeau de preuve applicable en matière d'appel d'une cotisation fiscale n'est pas limpide. Avec le refus de la Cour suprême du Canada en janvier 2021 d'accorder des permissions d'appel dans les dossiers *Dieter Eisbrenner c. La Reine*, 2021 CanLII 1093 (CSC) (« *Eisbrenner (CSC)* »), et *V. Ross Morrison c. La Reine*, 2021 CanLII 1092 (CSC), on aurait pu croire que la question serait réglée et que les cours adopteraient les enseignements de la Cour d'appel fédérale dans le jugement rendu par motifs communs dans ces dossiers, soit l'arrêt *Eisbrenner c. Canada*, 2020 CAF 93 (« *Eisbrenner (CAF)* »).

L'une des questions traitées dans ces affaires était celle du fonctionnement précis du fardeau de preuve en matière d'appel de cotisation. Le problème vient essentiellement de la façon assez particulière dont le fardeau de preuve est habituellement décrit dans la jurisprudence. En bref, on dit que le contribuable a le « fardeau initial » de « démolir » les « hypothèses de fait » prises par l'autorité fiscale en établissant la cotisation. Pour ce faire, l'une des options (la plus courante) du contribuable est de présenter une « preuve *prima facie* » démontrant que les hypothèses de fait appuyant la cotisation sont inexactes.

Dans l'arrêt *Eisbrenner (CSC)*, une des questions en jeu était de savoir exactement en quoi consiste le « fardeau initial » du contribuable d'établir une « preuve *prima facie* » (*prima facie case*) afin de démolir les hypothèses de fait de l'autorité fiscale. Reprenant les principes qu'il avait alors énoncés dans l'arrêt *Sarmadi c. Canada*, 2017 CAF 131, en tant qu'opinion concurrente, le juge Wyman W. Webb, cette fois appuyé par le banc unanime, a confirmé, entre autres, que le fardeau initial du contribuable d'établir une preuve *prima facie* est fondé sur la norme de la prépondérance des probabilités **et non pas sur une norme inférieure**.

\* Les propos et positions de l'auteur sont exprimés à titre personnel et n'engagent que lui, ils ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Agence du revenu du Canada.

La Cour suprême du Canada, devant une demande de permission d'appeler, considère certains critères qui sont énoncés à l'article 40 de la *Loi sur la Cour suprême* : l'importance de l'affaire pour le public, l'importance des questions de droit, ainsi que la nature et l'importance générale de l'affaire.

Sans vouloir spéculer sur les motifs du refus du plus haut tribunal du pays, il semble manifeste que la question du fardeau de preuve en matière d'appel de cotisation est une question qui a une incidence potentielle sur chaque contribuable qui décide de s'opposer à un avis de cotisation, et ce, à la grandeur du pays. À titre d'illustration, selon le Rapport annuel 2018-2019 publié par le Service administratif des tribunaux judiciaires (le dernier rapport non touché par les bouleversements liés à la COVID-19), 5 211 procédures ont été intentées ou déposées pour cette période devant la Cour canadienne de l'impôt, contre 8 866 à la Cour fédérale, et ce, malgré la juridiction beaucoup plus large de cette dernière. Considérant l'importance et le caractère central du régime fiscal pour le financement des activités de l'État, il semble qu'une question aussi fondamentale à ce régime devrait se qualifier d'« importante ». On peut donc supposer que la Cour suprême du Canada considère que la question est déjà réglée et ne mérite pas d'être revisitée.

Pourtant, force est de constater que la réalité est tout autre : dans les dernières années, les différentes cours exerçant une juridiction en matière d'appel de cotisation ont rendu des décisions surprenantes et parfois même contradictoires sur le sujet.

La Cour d'appel du Québec a tantôt décrit le fardeau du contribuable en matière d'appel de cotisation comme celui de « démolir à première vue les hypothèses de fait du ministre » et tantôt comme celui de présenter « un début de commencement de preuve ». Tout récemment encore, dans l'arrêt *Gervais Auto inc. c. Agence du revenu du Québec*, 2021 QCCA 459 (« *Gervais* »), la Cour d'appel du Québec a affirmé au sujet du fardeau du contribuable qu'il « ne faut assurément pas [le] confondre avec celui de la balance des probabilités ». Pourtant, dans les arrêts *F.H. v. McDougall*, 2008 CSC 53 (« *McDougall* »), et *Québec (Commission des droits de la personne et des droits de la jeunesse) c. Bombardier Inc. (Bombardier Aéronautique Centre de formation)*, 2015 CSC 39 (« *Bombardier* »), la Cour suprême du Canada a été on ne peut plus claire : en matière civile, au Canada, il n'y a qu'un seul type de fardeau applicable et c'est celui de la prépondérance des probabilités.

Le maintien de cette position par la Cour d'appel du Québec est assez surprenant puisque l'arrêt *Eisbrenner (CAF)* ainsi que le refus de la Cour suprême du Canada d'accorder les permissions d'appel sont tous les deux antérieurs à l'arrêt *Gervais*. Avant cette nouvelle décision de la Cour d'appel du Québec, on aurait donc pu être portés à croire que la question était essentiellement réglée.

Toutefois, c'est loin d'être le cas, tant au niveau fédéral que provincial, tel que nous pouvons le constater en utilisant l'exemple des deux décisions suivantes, rendues subséquemment auxdits refus de la Cour suprême.

## L'affaire *Moufarrege*

La décision *Moufarrege c. Agence du revenu du Québec*, 2021 QCCQ 5873, concerne une affaire d'avances à un actionnaire par des sociétés qu'il contrôle et qui n'ont pas été remboursées. Ce qui nous intéresse dans cette décision est l'analyse assez étoffée que le juge Daniel Bourgeois fait de la question du fardeau de la preuve.

Après avoir fait une revue détaillée de la jurisprudence applicable et souligné la confusion qui règne actuellement autour du degré de preuve requis, le juge Bourgeois considère les commentaires de ses collègues dans les décisions récentes *Dumont c. Agence du revenu du Québec*, 2021 QCCQ 155, et *Sims c. Agence du revenu du Québec*, 2021 QCCQ 4943, selon lesquels la règle du *stare decisis* fait en sorte que la Cour du Québec, malgré l'arrêt *Eisbrenner (CAF)* (et le fait que la Cour suprême du Canada ait refusé d'en entendre l'appel), est d'abord et avant tout liée par les précédents établis par la Cour d'appel du Québec. Considérant cet argument, le juge Bourgeois poursuit son analyse en démontrant que les principes établis par la Cour d'appel du Québec, lorsque lus en conjonction avec d'autres décisions, dont la décision *Bombardier* de la Cour suprême du Canada, ne sont pas nécessairement incompatibles avec la jurisprudence fédérale actuelle.

Malheureusement, malgré une analyse très intéressante et poussée, le juge Bourgeois coupe court sa réflexion en ne rendant pas de conclusion définitive sur la question. Il qualifie finalement la question de « purement académique », concluant que les présomptions de l'autorité fiscale n'ont même jamais été ébranlées par la preuve et que, peu importe le fardeau de preuve applicable, le contribuable n'aurait donc pas de succès dans son appel.

## L'affaire *Damis Properties*

La décision *Damis Properties Inc. c. La Reine*, 2021 CCI 44, est une décision de la Cour canadienne de l'impôt qui représente, quant au fond, une affaire assez intéressante. La Couronne défend des cotisations émises en vertu du paragraphe 160(1) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. ») (cotisation du bénéficiaire d'un transfert avec lien de dépendance),

tout en plaçant l'argument subsidiaire que si les cotisations ne tiennent pas d'elles-mêmes, elles devraient être maintenues, puisqu'il y a eu un abus du paragraphe 160(1) L.I.R. (donc, un argument selon la disposition générale anti-évitement).

Ce qui nous intéresse ici est plutôt l'analyse par la Cour des principes relatifs au fardeau de la preuve, surtout en ce qui a trait au fardeau imposé au contribuable. Deux paragraphes en particulier, lus en juxtaposition, démontrent de manière assez claire l'incertitude qui règne actuellement sur cette question :

« [240] Because an appeal to the Tax Court is a civil (as opposed to a criminal) matter, the standard of proof that the taxpayer must meet to discharge the burden of proof is a “balance of probabilities”, which since the decision of the Supreme Court of Canada in *F.H. v. McDougall*, 2008 SCC 53 (“*McDougall*”) has been a single standard rather than a variable standard. Decisions issued prior to *McDougall* that addressed the standard of proof in civil cases must now be read in light of *McDougall*.

[...]

[255] I agree with the propositions in *Eisbrenner v. R.*, 2021 TCC 24 that the standard of proof in tax appeals should be balance of probabilities (not *prima facie* case) and that the burden of proof placed on the taxpayer by *Johnston* does not shift to the Minister. However, I am of the view that only the Supreme Court of Canada can address those issues as they arise from explicit comments in the decision of L'Heureux Dubé J. in *Hickman Motors*, which were subsequently accepted as authoritative by the Federal Court of Appeal in *Amiante Spec Inc v. R.* at paragraph 15 and *House* at paragraphs 30 and 31. I reach this conclusion notwithstanding that on January 14, 2021, the Supreme Court of Canada refused leave to appeal in *V. Ross Morrison v. R.* (SCC Docket No. 39359). »

On constate que malgré ses commentaires au paragraphe 240, le juge semble adopter une position différente au paragraphe 255. C'est aussi un changement de ton notable de la part du juge Owen, lui qui avait pourtant affirmé en 2018, dans la décision *Morrison c. La Reine*, 2018 CCI 220, que non seulement les commentaires du juge L'Heureux-Dubé dans la décision *Hickman Motors Ltd. c. Canada*, [1997] 2 R.C.S. 336 (« *Hickman Motors* »),

étaient *obiter dicta*, mais qu'ils étaient basés sur des principes qui avaient depuis été répudiés par la Cour suprême du Canada dans l'arrêt *McDougall*. Il avait à l'époque clairement énoncé que le fardeau du contribuable était d'établir « selon la prépondérance des probabilités, que les faits sur lesquels la cotisation est fondée sont erronés ou n'existent pas ». D'ailleurs, ses conclusions à cet égard avaient par la suite été confirmées en appel.

Un tel revirement dans la position du juge Owen semble donc étonnant dans les circonstances. En revanche, on pourrait y voir une forme d'invitation lancée à la Cour suprême de revisiter la question. En effet, en indiquant explicitement qu'il considère qu'une « preuve *prima facie* » n'est pas la même chose qu'une preuve selon la prépondérance des probabilités, et que l'état actuel du droit semble lui imposer d'appliquer cette norme différente de celle de la prépondérance des probabilités, le juge Owen met en évidence la nécessité que la Cour suprême se penche sur la question. Essentiellement, le juge Owen décrit la contradiction qu'il perçoit entre les arrêts *McDougall* et *Hickman Motors*, tous deux rendus par la Cour suprême. La Cour suprême n'est habituellement pas insensible lorsqu'elle identifie un besoin afin que ses enseignements précédents soient clarifiés; il n'y a qu'à penser par exemple aux arrêts phares en matière de norme de contrôle que sont *Dunsmuir c. Nouveau-Brunswick*, 2008 CSC 9, et *Canada (ministre de la Citoyenneté et de l'Immigration) c. Vavilov*, 2019 CSC 65.

## Conclusion

Au niveau fédéral comme au niveau provincial, on constate une hésitation de la part des juges d'accepter les principes établis par l'arrêt *Eisbrenner (CAF)* en l'absence d'une nouvelle décision de la Cour suprême du Canada. Il semble toutefois que cette dernière ait laissé passer une excellente occasion de trancher la question en refusant d'accorder la permission d'appel dans l'affaire *Eisbrenner (CAF)*. Considérant que les deux décisions explorées dans cet article ont été rendues après ledit refus de la Cour suprême, nous ne pouvons maintenant qu'espérer que la Cour suprême prendra acte de l'incertitude exprimée par les juges des tribunaux de première instance ayant juridiction pour entendre des appels de cotisation et qu'elle acceptera d'entendre la prochaine cause qui lui sera présentée sur le sujet. ●



**CPA**

COMPTABLES  
PROFESSIONNELS  
AGRÉÉS  
CANADA

CHARTERED  
PROFESSIONAL  
ACCOUNTANTS  
CANADA

knotia.ca<sup>MD</sup>  
le savoir au service de l'entreprise<sup>MD</sup>

# 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](http://cpacanada.ca/ProduitsFiscaux)

**APPELEZ**

1-855-769-0905

**ÉCRIVEZ**

[ventescpacanada@cpacanada.ca](mailto:ventescpacanada@cpacanada.ca)

## L'affaire *Des Groseillers* : des dons d'options soulevant des questions



Jean-Philippe Dionne  
Avocat, MBA  
Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l.  
jpdionne@osler.com

La récente décision de la Cour d'appel du Québec dans l'affaire *Agence du revenu du Québec c. Des Groseillers*, 2021 QCCA 906 (« *Des Groseillers* »), met en évidence un exercice intéressant d'interprétation des lois fiscales et jette une lumière sur certains aspects précis des régimes fiscaux provincial et fédéral relatifs aux options d'achat d'actions offertes aux employés.

Cette affaire concerne la société publique Groupe BMTC inc. (« BMTC »), qui offre à certains employés et administrateurs de son groupe, dont un dénommé Des Groseillers, des options permettant d'acheter des actions de son capital qui sont négociées à la Bourse de Toronto. En 2010 et 2011, M. Des Groseillers fait don de certaines options lui ayant été octroyées en vertu du régime d'options d'achat d'actions de BMTC (« Régime ») à des organismes de bienfaisance enregistrés.

Selon le Régime, lorsque le détenteur désire exercer son option, il peut soit souscrire aux actions sous-jacentes en payant le prix d'exercice ou encore choisir de recevoir un paiement en espèces égal à la valeur intrinsèque (*in-the-money*) de l'option. De surcroît, le Régime prévoit que le détenteur d'options ne peut transférer ou autrement aliéner ses droits, hormis lorsque ce dernier fait « don d'une partie ou de la totalité de ses options en faveur d'une œuvre de bienfaisance (tel que ce terme est défini dans la *Loi sur l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. ») », le tout sous réserve de certaines conditions. Cependant, et toujours selon les termes du Régime, dans l'éventualité où une œuvre de bienfaisance accepte une telle donation, elle ne pourra exercer l'option de sorte à se voir émettre des actions de BMTC; plutôt, ses droits seront restreints à recevoir un paiement en espèces égal à la valeur intrinsèque de l'option.

À la suite des donations effectuées en 2010 et 2011 conformément au Régime, M. Des Groseillers s'est vu remettre des reçus d'impôt totalisant 1 000 033 \$ et 2 000 022 \$, respectivement, lesquels furent utilisés par ce dernier afin de réclamer des crédits pour don de bienfaisance et ainsi réduire sa charge fiscale pour les années en cause.

En 2014, lors d'une vérification fiscale de l'Agence du revenu du Québec (« Revenu Québec »), les sommes de 1 000 033 \$ et 2 000 022 \$ sont ajoutées au revenu d'emploi de l'intimé Des Groseillers pour les années 2010 et 2011, respectivement. Selon Revenu Québec, une telle inclusion – correspondant à la juste valeur marchande (« JVM ») des options au moment des différents dons – est le résultat de l'application des articles 50 et 422 de la *Loi sur les impôts* (« L.I. »), soit l'équivalent des alinéas 7(1)b) et 69(1)b) L.I.R. Cette approche commande également à Revenu Québec d'ajuster de façon corrélative certaines cotisations d'employeur de BMTC pour les années 2010 et 2011, notamment aux fins de calcul des cotisations au Fonds de services de santé et au Fonds de développement et de reconnaissance des compétences de la main-d'œuvre.

Après une contestation sans succès des avis de cotisation de Revenu Québec par M. Des Groseillers et BMTC, les contribuables décident de s'adresser à la Cour du Québec pour démêler l'affaire. L'honorable juge Daniel Bourgeois conclut alors que les opérations en cause ne peuvent se qualifier de cession d'options d'achat d'actions, donc que l'une des conditions requises pour l'application de l'article 50 L.I. est absente, puisque le donataire ne peut exercer l'option reçue afin d'acquérir les actions sous-jacentes de BMTC. Selon le juge de première instance, la véritable opération entre les parties en est une de cession des sommes recevables en espèces par M. Des Groseillers en vertu de ses options, conjuguée d'une directive à BMTC de payer ces sommes aux donataires appropriés. Il découle de cette conclusion que M. Des Groseillers n'est pas assujéti aux dispositions de la *Loi sur les impôts* relatives à l'émission de titres à des employés – c'est-à-dire la section VI du chapitre II du titre II du livre III de la partie I L.I. (« Section VI »), soit l'équivalent provincial de l'article 7 L.I.R. Revenu Québec est débouté.

Concernant l'article 50 L.I. en particulier, la Cour du Québec souligne de façon subsidiaire que même s'il devait s'appliquer, le contribuable n'a reçu aucune contrepartie pour la cession de ses droits, et écarte d'emblée toute contrepartie réputée reçue en vertu de l'article 422 L.I., et ce, compte tenu de l'article 54 L.I., soit l'équivalent du paragraphe 7(3) L.I.R. :

« [71] [...] la Section VI constitue un code complet qui comporte en lui-même et de façon exhaustive l'ensemble des règles de calcul du revenu lors de l'émission des titres à un employé. [15]

[72] Le Tribunal est en accord avec cette prétention. [...]

[73] Ainsi de l'avis du Tribunal, l'article 422 L.I. ne peut être invoqué afin de compléter les règles de calcul du revenu prévu à la Section VI. »

En appelant de la décision de la Cour du Québec, Revenu Québec cherche à faire examiner par la Cour d'appel les questions à savoir si les opérations se qualifient comme des aliénations de droits en vertu d'options visées par la Section VI L.I., donc assujétiées aux dispositions de l'article 50 L.I. et, le cas échéant, si M. Des Groseillers est réputé avoir reçu un avantage imposable en vertu de cet article.

Il est intéressant de noter que devant la Cour d'appel, l'intimé ne conteste pas la prétention de Revenu Québec selon laquelle les conditions d'application de l'article 50 L.I. sont remplies en l'espèce, c'est-à-dire que les donations donnent

lieu à l'aliénation de droits prévus par une convention visée à l'article 48 L.I. à une personne avec laquelle il n'a aucun lien de dépendance. Puisque la restriction imposée par le Régime au donataire autorisé relativement à l'acquisition des actions sous-jacentes ne modifie aucunement la nature des droits octroyés aux employés de BMTC en vertu du Régime – ces derniers ayant toujours eu le droit de se voir émettre ou d'acquérir des titres de leur employeur –, la Cour d'appel est d'avis que le juge de première instance a commis une erreur de droit et s'est écarté des termes clairs des actes de donation et du Régime. La Cour d'appel donne donc effet à l'admission des parties et conclut que l'article 50 L.I. s'applique en l'espèce.

Le désaccord entre les parties se situe plutôt sur le plan du calcul de l'avantage imposable résultant de l'application de l'article 50 L.I. : combinant celui-ci à l'article 422 L.I., Revenu Québec soutient que l'intimé Des Groseillers est réputé avoir reçu, en raison des donations, une contrepartie égale à la JVM des options ainsi données. Inversement, et fort de la jurisprudence entourant le paragraphe 7(3) L.I.R. (et donc par extension l'article 54 L.I.), M. Des Groseillers reprend le raisonnement de la Cour du Québec quant au cadre exhaustif de la Section VI L.I. et de l'inapplicabilité de l'article 422 L.I. On tente aussi, du côté de l'intimé, de mettre de l'avant un argument textuel en invoquant l'absence, au sous-paragraphe 422c)ii L.I., du terme « contrepartie ».

Sous la plume du juge Cournoyer, la Cour d'appel du Québec applique la méthode moderne d'interprétation législative et arrive à la conclusion que l'application conjointe des articles 50 et 422 L.I. n'est pas conflictuelle. S'agissant d'une mesure anti-évitement qui permet, dans certaines circonstances, la rectification de la valeur d'une contrepartie lorsque celle-ci s'écarte de la JVM, l'article 422 L.I. n'est pas, à proprement dit, une règle de calcul du revenu mais crée plutôt une ou des présomptions applicables lors de l'application d'autres règles de calcul du revenu, tel que l'article 50 L.I. Quant à l'article 54 L.I., la Cour est d'opinion qu'il vise à écarter toute disposition qui pourrait autrement régir l'imposition des droits visés par la Section VI L.I., mais sans toutefois écarter certaines présomptions prévues ailleurs dans la *Loi sur les impôts*, tel qu'à l'article 422 :

« [70] Or, si l'article 54 assure l'assujettissement des avantages découlant de l'octroi d'options d'achat d'actions aux articles 49 et s. de la L.I. et les exclut du champ d'application des articles 36 et 37, il ne constitue pas, en l'absence d'indices législatifs clairs à cet effet, un code si complet et si hermétique que l'application de l'article 422 est exclue.

[71] Je rappelle que l'article 422 est contenu dans le titre VII de la L.I. qui concerne les règles omnibus relatives au calcul du revenu. Il prévoit plus spécifiquement que lorsqu'un contribuable aliène un bien en faveur d'une personne comme en l'espèce par donation, l'aliénation est réputée faite à la juste valeur marchande de ce bien au moment de l'aliénation. »

De l'avis de l'auteur, cette victoire de Revenu Québec est le résultat d'un exercice d'interprétation législative congruent et raisonnable, et ce, malgré certaines difficultés techniques et textuelles afférentes aux dispositions pertinentes de la *Loi sur les impôts*. Il est d'ailleurs à noter que le penchant fédéral de ces dispositions aurait sans doute facilité la tâche de la Cour puisque l'alinéa 69(1)b) L.I.R. répute le contribuable donateur d'avoir reçu, « par suite de la disposition[,] une contrepartie égale à [la] juste valeur marchande », et l'inclusion prévue à l'alinéa 7(1)b) L.I.R. est fonction de « la valeur de la contrepartie de la disposition ». Après tout, si le contribuable avait acquis les actions de BMCT sous-jacentes en vertu de ses options pour ensuite les donner à des donataires reconnus, chacun de l'alinéa 7(1)a) L.I.R. et de l'article 49 L.I. aurait inclus la valeur de ladite option dans le revenu du contribuable.

Cela étant dit, du côté contextuel et téléologique de l'analyse, et sans que l'auteur soit au fait des représentations écrites ou orales des parties, il est navrant que la Cour d'appel n'ait pas abordé comment l'existence des articles 725.2.2 et 725.2.3 L.I., soit l'équivalent de l'alinéa 110(1)d.01) et du paragraphe 110(2.1) L.I.R., respectivement, s'inscrivait dans ladite analyse.

Ces articles, qui trouvaient application en 2010 et 2011, se veulent un élargissement du principe édicté par la règle prévue à l'article 231.2 L.I. et à l'alinéa 38a.1) L.I.R., qui prévoit un taux réduit d'inclusion des gains en capital, en l'occurrence zéro, résultant des donations à des donataires reconnus de titres cotés à une bourse de valeurs désignée. De façon très générale, les déductions prévues à l'alinéa

110(1)d.01) L.I.R. et à l'article 725.2.2 L.I. sont disponibles lorsque i) les titres sont cotés à une bourse de valeurs désignée; ii) les titres acquis par l'employé en vertu de ses options sont donnés par ce dernier à un donataire reconnu dans les 30 jours de la date d'acquisition; et iii) les déductions prévues respectivement à l'alinéa 110(1)d) L.I.R. et à l'article 725.2 L.I., selon le cas, sont applicables. Or, l'effet de ces déductions additionnelles est généralement de réduire de 50 % l'inclusion au revenu d'emploi découlant de l'application de l'alinéa 7(1)a) L.I.R. et de l'article 49 L.I., et ce, **en sus** des déductions de l'alinéa 110(1)d) L.I.R. et de l'article 725.2 L.I., respectivement. Autrement dit, un employé de BMTC qui acquiert des actions de cette dernière en vertu du Régime dans des circonstances se qualifiant pour la déduction prévue à l'alinéa 110(1)d) L.I.R., et qui fait don desdites actions à un donataire reconnu dans les 30 jours de l'exercice, devrait pratiquement réduire à zéro, dans le calcul de son revenu imposable fédéral, l'inclusion de l'avantage imposable prévu à l'article 7 L.I.R. Le crédit d'impôt fédéral pour don de bienfaisance de l'employé peut alors être utilisé afin de réduire l'impôt fédéral lié à d'autres sources de revenus. Au niveau provincial, puisque le taux de la déduction prévue à l'article 725.2 L.I. est de 25 %, la déduction additionnelle pour don de 50 % a donc pour effet de réduire à 25 % le taux d'inclusion effectif de l'avantage imposable prévu à l'article 49 L.I. (il est à noter que les différentes majorations, à un taux de 50 %, de la déduction prévue à l'article 725.2 L.I. dans le cas d'options de certaines sociétés, dont des sociétés publiques, n'étaient pas en vigueur au cours des années 2010 et 2011).

On peut toujours spéculer à savoir si la Cour d'appel avait saisi qu'au palier fédéral, l'opération subsidiaire que constitue l'exercice des options suivi du don des actions reçues aurait bel et bien permis au contribuable de « réclamer des crédits d'impôt pour ce don tout en ne déclarant aucun revenu en lien avec celui-ci » (par. 8). Le ton de ce commentaire introductif de la Cour dans sa décision semble suggérer qu'elle avait d'entrée de jeu une difficulté avec ce résultat, pourtant accepté au niveau fédéral.

Dans tous les cas, il y a lieu de se questionner sur l'absence, autant dans la *Loi de l'impôt sur le revenu* que dans la *Loi sur les impôts*, de déductions équivalentes à celles prévues à l'alinéa 110(1)d.01) L.I.R. et à l'article 725.2.2 L.I. dans le cas où des options d'acquérir des titres cotés à une bourse de valeurs désignée sont données à un donataire reconnu plutôt que les titres eux-mêmes à la suite de l'exercice de ces options. On sait que les déductions de l'alinéa 110(1)d) L.I.R. et de l'article 725.2 L.I. ne deviennent pas inapplicables du seul fait que les options ne sont pas exercées mais plutôt disposées ou autrement aliénées; il en est de même pour l'avantage imposable en vertu de l'article 7 L.I.R. ou de la Section VI L.I. Pourquoi alors aucune déduction additionnelle pour don n'est-elle prévue dans ces mêmes circonstances si une telle déduction eut été applicable si l'employé avait exercé lesdites options avant la donation? Est-ce que le législateur, lors de la rédaction de l'alinéa 110(1)d.01) L.I.R. (auquel la *Loi sur les impôts* s'est harmonisée), aurait par ailleurs anticipé l'absence d'inclusion au revenu dans de telles situations en raison de l'inapplicabilité de l'article 69 L.I.R.? Une réponse affirmative est peu probable, d'autant plus que la jurisprudence ayant interprété la portée du paragraphe 7(3) L.I.R. a été développée subséquemment

à l'introduction de l'alinéa 110(1)d.01) L.I.R. Certes, des commentaires de la Cour d'appel concernant l'impact des déductions pour don sur son interprétation des dispositions en cause auraient été bienvenus. Il n'en demeure pas moins qu'il pourrait y avoir là, selon l'auteur, un certain support pour une demande d'amendement législatif.

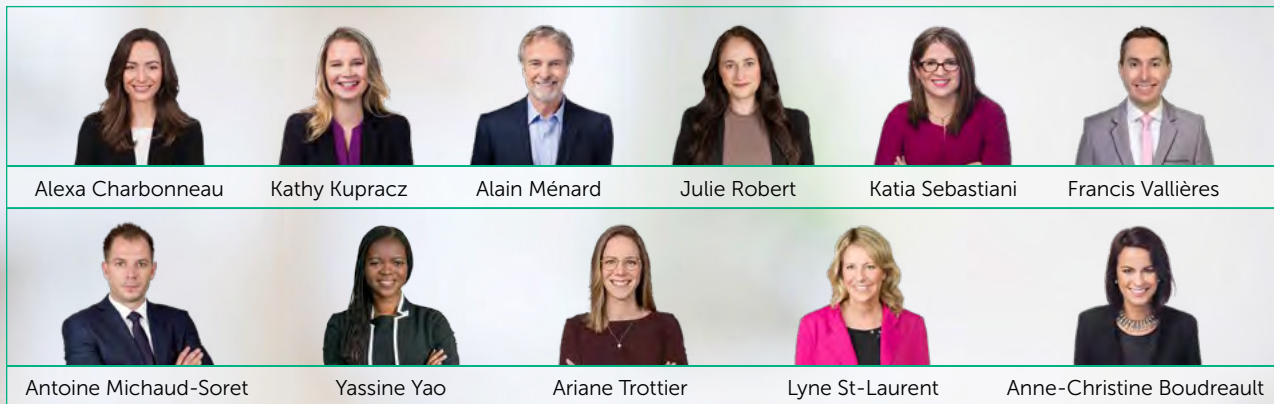
À la lumière de cette réflexion, il est intéressant de constater que M. Des Groseillers a choisi, pour effectuer ses donations, de procéder de la façon décrite plus haut plutôt que d'exercer ses options et de donner aux œuvres de bienfaisance les actions de BMTC ainsi acquises (ou encore le produit de leur vente dans les circonstances prévues au paragraphe 110(2.1) L.I.R.). On semble ainsi avoir préféré une structure incertaine qui pouvait potentiellement ne mener à aucune inclusion au revenu d'emploi pour le contribuable, c'est-à-dire en s'appuyant sur l'inapplicabilité des articles 69 L.I.R. et 422 L.I. dans un cas de donation d'options – interprétation qui, à la connaissance de l'auteur, n'avait reçu l'assentiment écrit d'aucune autorité fiscale ou cour de justice<sup>1</sup> – plutôt que de minimiser l'incertitude et de structurer les opérations autour de la déduction pour don prévue à l'alinéa 110(1)d.01) L.I.R. et à l'article 725.2.2 L.I. et ainsi assumer une inclusion (somme toute réduite) au revenu d'emploi égale à 25 % de la valeur des options données, et ce, seulement aux fins de l'impôt du Québec.

Sans connaître les tenants et aboutissants de la situation du contribuable Des Groseillers au fédéral, l'affaire *Des Groseillers* a le potentiel d'accroître une fois de plus les différences entre les régimes fiscaux provincial et fédéral relatifs aux options d'achat d'actions, notamment dans l'éventualité où l'Agence du revenu du Canada n'appliquerait pas l'article 69 L.I.R. dans de telles circonstances, prenant ainsi une position administrative favorable au contribuable et arrimée (à tout le moins de façon apparente) avec la politique fiscale sous-jacente à l'alinéa 110(1)d.01) L.I.R. ●

<sup>1</sup> Dans l'affaire *Marshall R. Bertram and Richard Simpson c. The Queen*, 93 D.T.C. 1251, l'article 69 L.I.R. n'a tout simplement pas été considéré par la Cour canadienne de l'impôt, malgré un transfert d'options autrement assujetties à l'article 7 L.I.R. sans contrepartie.

## UNE ÉQUIPE D'EXCEPTION À VOTRE SERVICE

Consultez l'équipe de fiscalistes de Cain Lamarre :



## Mobilité de la main-d'œuvre et politiques de télétravail à l'étranger : attention aux enjeux fiscaux



Antoine Michaud-Soret  
Avocat, B.A.A., LL. M., DESS fisc.  
Cain Lamarre s.e.n.c.r.l.  
antoine.michaud.soret@cainlamarre.ca

Alexa Charbonneau  
Avocate  
Cain Lamarre s.e.n.c.r.l.  
Alexa.Charbonneau@cainlamarre.ca

L'essor du télétravail engendré par la pandémie mondiale a bouleversé les modes de prestations de travail. Depuis près de deux ans, les dirigeants d'entreprises canadiennes sont confrontés aux changements organisationnels permanents provoqués par les mesures de confinement.

Devant une demande grandissante des employés, l'un des nouveaux enjeux rencontrés par les employeurs est celui de permettre à certains employés d'effectuer leur prestation de travail depuis l'étranger. Si cette possibilité offerte aux employés peut effectivement représenter un défi pour les employeurs, notamment en matière fiscale, certains d'entre eux risquent d'y voir également une occasion de recruter des ressources directement à l'étranger pour des fonctions qui étaient d'ordinaire effectuées par des employés résidant au Canada. Cette démarche s'inscrit dans un contexte particulier où la main-d'œuvre qualifiée se fait rare et où les employeurs sont à la recherche de talents à tout prix. Cependant, qu'en est-il des obligations fiscales pour un employeur canadien dont les employés séjournent ou vivent à l'étranger dans le cadre de leur prestation d'emploi effectuée en télétravail? Dans certains cas, tel qu'il est détaillé dans le présent texte, la présence d'un employé travaillant à domicile dans une autre juridiction que le Canada sera suffisante pour assujettir les bénéfices de l'employeur à l'impôt sur le revenu de cette juridiction et créer des obligations incombant à l'employeur d'effectuer les retenues d'impôt à la source sur les salaires et les charges sociales de l'employé dans cette juridiction. Ainsi, les enjeux liés à la mobilité internationale des employés devraient être traités en amont par les employeurs canadiens afin de respecter leurs obligations en matière de conformité fiscale partout dans le monde.

### Impôt sur le revenu des sociétés

Le Canada a conclu de nombreuses conventions fiscales avec plusieurs pays, lesquelles sont généralement fondées sur le Modèle de Convention fiscale de l'OCDE (« Convention »). La Convention prévoit que le droit d'un État d'imposer les revenus d'une entreprise dépend de la présence physique de l'entreprise dans cet

État. Lorsqu'un employé dont le pays de résidence de l'employeur est le Canada travaille dans une juridiction étrangère, il existe un risque que la présence physique de cette personne soit suffisante pour considérer que l'employeur détienne un établissement stable (art. 5 de la Convention) dans cette juridiction étrangère et que ce dernier soit ainsi assujéti à l'impôt sur le revenu de la juridiction étrangère.

Deux aspects principaux doivent être considérés à cet effet. D'une part, le lieu à partir duquel l'employé effectuera sa prestation et, d'autre part, les pouvoirs contractuels concédés par l'employeur à l'employé.

## Lieu de prestation

Bien que l'existence d'un établissement stable soit une question de fait et de circonstances propres à chaque cas d'espèce, une installation présentant un certain degré de permanence qui est mise à la disposition de l'entreprise constituera généralement un établissement stable (par. 18 des Commentaires sur l'article 5 de la Convention). Ainsi, si le domicile à l'étranger d'un employé y travaillant est utilisé « de manière continue pour l'exercice des activités de l'entreprise » (par. 18 des Commentaires sur l'article 5 de la Convention), il pourrait y avoir création d'un établissement stable. Considérons la situation hypothétique suivante : un employeur canadien emploie un résident d'une juridiction étrangère qui y vit de manière permanente. L'employeur ne dispose d'aucun local dans la juridiction étrangère et exige plutôt que l'employé exerce ses activités professionnelles à temps plein à son domicile situé dans la juridiction étrangère. Dans ce cas, sous réserve de l'analyse de tous les faits et circonstances, le domicile de l'employé pourrait, sous certaines conditions, constituer un établissement stable de l'employeur, notamment en considérant la mise à disposition du domicile pour l'entreprise et du caractère continu et permanent de ce dernier. Bien que cette situation puisse sembler rare en pratique, elle pourrait provoquer les conséquences décrites ci-dessous pour l'employeur canadien.

## Pouvoirs contractuels de l'employé

Un employé ayant habituellement la capacité de contracter au nom de l'entreprise ou relativement à la prestation de services par celle-ci pourrait constituer un établissement stable de l'entreprise dans la juridiction où se situe cet employé (art. 5, par. 5 de la Convention). Une analyse des pouvoirs accordés à l'employé déterminera si l'exercice par cette personne de son emploi en télétravail à l'étranger crée un établissement stable de l'employeur dans cette juridiction.

L'employeur canadien pourrait être requis de s'enregistrer aux fins de l'impôt sur le revenu, de produire une déclaration de revenus et de payer l'impôt dû dans chacune des juridictions où il possède un établissement stable.

Plusieurs pays, incluant le Canada, ont émis des directives fiscales selon lesquelles il n'y aurait aucune création d'un établissement stable dans sa juridiction pour une entité non résidente fiscale du fait qu'un employé y travaille uniquement en raison des restrictions de voyages à l'international (AGENCE DU REVENU DU CANADA, *Directives liées aux problèmes en matière de fiscalité internationale soulevés par la crise de la COVID-19*, 31 août 2020). Cependant, les employeurs canadiens devront demeurer vigilants à l'arrivée des termes des différentes directives fiscales émises par les autorités afin que la présence de leurs employés à l'étranger n'y crée pas un établissement stable.

## Obligations de retenues à la source sur le salaire par l'employeur

Lorsqu'un employé exécute son travail dans une autre juridiction que le pays de résidence de son employeur, il peut en découler une obligation, pour l'employeur, d'effectuer les retenues d'impôt à la source sur le salaire et de charges sociales de l'employé présent dans cette juridiction, conformément aux lois applicables dans cette juridiction. Afin de connaître ses obligations, un employeur doit avant tout établir la résidence fiscale de l'employé ainsi que son lieu de travail. Cela permettra de déterminer quelle juridiction a compétence pour imposer le revenu d'emploi de l'employé et ultimement, déterminer les obligations de retenues à la source sur le salaire et les charges sociales versés par l'employeur.

## Détermination de la résidence fiscale de l'employé

Il importe avant tout de confirmer la résidence fiscale de l'employé séjournant ou résidant à l'étranger (art. 4 de la Convention). L'Agence du revenu du Canada considère notamment comme liens de résidence importants ceux que le particulier maintient avec les éléments suivants : son ou ses logement(s), son conjoint ou conjoint de fait, les personnes à sa charge (AGENCE DU REVENU DU CANADA, *Folio de l'impôt sur le revenu S5-F1-C1*, « Détermination du statut de résidence d'un particulier », n° 1.11). Plusieurs liens de résidences secondaires sont également considérés pour établir le statut de résidence fiscale d'un particulier séjournant à l'étranger tels que ses biens personnels au Canada, ses liens sociaux et économiques au Canada, son statut de résident permanent, etc. Dans le cas d'employés canadiens qui prolongeraient leur séjour à l'étranger uniquement à cause des restrictions de voyages liées à la COVID-19, ces derniers risquent de demeurer résidents fiscaux canadiens. Cependant, il sera nécessaire de vérifier si, selon la législation fiscale de l'autre pays, ces derniers ne sont pas également réputés ou déterminés être résidents fiscaux de cet autre pays. En effet, si l'on prend en exemple la règle de résidence réputée canadienne, tout contribuable qui séjourne plus de 183 jours au Canada sera réputé être résident fiscal canadien pour l'année civile concernée.

Dans le cas où des employés seraient déterminés doubles résidents fiscaux du Canada et de l'autre pays en cause, il faudra alors vérifier si une convention fiscale a été conclue entre le Canada et l'autre pays en cause et, si tel est le cas, il faudra appliquer les règles de bris de résidence (art. 4, par. 2 de la Convention) afin d'éviter les problématiques de double imposition. Si tel n'est pas le cas, il est très probable que l'employé puisse alors faire face à des problèmes de double imposition. Il est à noter que les règles de bris de résidence penchent généralement en faveur du pays dans lequel le contribuable dispose d'un foyer d'habitation ou encore de l'endroit où les liens personnels et économiques sont les plus étroits.

Ainsi, il est fortement recommandé aux employeurs de connaître la résidence fiscale de leurs employés et de mettre en place un mécanisme de suivi de changement de la résidence fiscale de ces derniers.

### Lieu d'imposition du revenu d'emploi de l'employé

Une fois la résidence fiscale de l'employé établie, l'employeur doit déterminer dans quelle juridiction l'employé exécute sa prestation de travail afin d'établir quel État a compétence pour imposer le revenu d'emploi de l'employé. Conformément à la Convention (art. 15), les revenus d'emploi d'un résident d'un État contractant ne sont imposables que dans cet État, à moins que l'emploi ne soit exercé dans l'autre État contractant. L'expression « exercé dans l'autre État » fait référence à la localisation physique de l'employé (par. 1 des Commentaires sur l'article 15 de la Convention). Cela implique que seul le Canada pourrait imposer le revenu d'emploi d'un résident fiscal canadien sous réserve que cet emploi soit exercé dans un autre État. Dans ce dernier cas, le revenu d'emploi peut alors être imposé dans l'autre État également, sous réserve de certaines exceptions prévues à la Convention (art. 15, par. 2 de la Convention). Cela suppose qu'à la fois l'État étranger et le Canada ont juridiction pour imposer le revenu d'emploi en cause.

Prenons l'exemple d'un employé non résident fiscal canadien travaillant dans une autre juridiction que le Canada. Suivant ce qui précède, cet employé serait potentiellement soumis à l'impôt sur le revenu de cette autre juridiction et non à l'impôt sur le revenu du

Canada. Inversement, l'employé résident fiscal canadien travaillant dans une autre juridiction que le Canada pourrait être soumis à l'impôt sur le revenu de cette autre juridiction, en sus de l'impôt sur le revenu du Canada. Dans ce cas, il incombe généralement au pays de résidence d'accorder un crédit pour l'impôt étranger payé au pays étranger (art. 23 A et art. 23 B de la Convention).

### Obligations de retenues d'impôt par l'employeur

Une fois la ou les juridictions compétentes pour imposer le revenu d'emploi confirmée(s), l'employeur pourra déterminer quelles sont ses obligations de retenues d'impôt sur les salaires versés à ses employés. Il est possible que la rémunération versée à l'employé qui travaille à l'étranger demeure assujettie aux obligations de retenues d'impôt par l'employeur canadien. Selon la législation fiscale canadienne, le salaire payé par un employeur canadien à ses employés séjournant à l'étranger est soumis aux obligations de retenues d'impôt à la source (par. 153(1) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*), le tout sous réserve de certaines exceptions visant les employés non résidents fiscaux canadiens. Conformément au paragraphe 104(2) du *Règlement de l'impôt sur le revenu* (« R.I.R. »), aucune retenue d'impôt n'a à être effectuée sur le salaire versé à un employé qui n'occupe pas un emploi au Canada et qui ne résidait pas au Canada au moment du paiement, sauf i) si le salaire est attribuable à des fonctions de l'emploi exercé ou qui sera exercé au Canada par une personne non résidente; ou ii) si l'employé a cessé de résider au Canada dans l'année ou une année antérieure et que la rémunération constituait l'un des cas spécifiques prévus à l'alinéa 104(2)a) R.I.R.

Dans le cas où le revenu d'emploi d'un employé est soumis à l'impôt sur le revenu d'une autre juridiction, il est possible que des obligations de retenues d'impôt puissent être imposées à l'employeur canadien en vertu des lois de l'autre juridiction. Il sera, dans ce cas, nécessaire pour l'employeur canadien de vérifier auprès d'un conseiller juridique/fiscal de l'autre juridiction quelles sont les obligations d'un employeur versant des salaires imposables à des employés séjournant et travaillant dans cette juridiction. Ces démarches peuvent être coûteuses et nécessiter un investissement financier important et solliciter plusieurs ressources de l'employeur. À cet égard, ces investissements devraient être pris en considération dans le cadre de l'élaboration des politiques de travail à l'étranger mises en place par les employeurs. Il convient de souligner que les taux d'impôt sur les revenus d'emploi et les modalités de retenues varient d'une juridiction à l'autre et peuvent grandement influencer le salaire net annuel dont bénéficiera ultimement un employé.

Lorsque conformément à la Convention, le revenu d'emploi est assujéti à l'impôt sur le revenu du Canada et à l'impôt sur le revenu d'une seconde juridiction, l'employeur canadien peut faire une demande d'allègement auprès du ministre en vue d'obtenir une dispense d'effectuer des retenues d'impôt sur le salaire des employés qui bénéficieront de crédits pour impôt étranger (Formulaire T1213, « Demande de réduction des retenues d'impôt à la source »). En l'absence de l'octroi d'un allègement, l'employeur canadien pourrait être soumis à une double obligation de retenue à la fois en vertu de la législation canadienne, mais également en vertu de la législation de la juridiction étrangère.

## Obligations de retenues de charges sociales par l'employeur

En ce qui concerne les charges sociales applicables à un employé en télétravail à l'étranger, elles ne sont habituellement pas couvertes par les conventions fiscales conclues entre les États et doivent être analysées au cas par cas. Certaines juridictions comme le Québec ont conclu avec d'autres juridictions des ententes en matière de sécurité sociale. Ces ententes visent à assurer un accès aux programmes sociaux d'un résident fiscal d'une certaine juridiction lorsqu'il s'établit dans une autre juridiction et pourraient prévoir des exemptions quant à l'application des charges sociales soit dans le pays hôte, soit dans le pays de résidence. Ainsi, les employeurs doivent déterminer les différents régimes sociaux applicables à l'étranger et au Canada pour leurs employés exerçant leurs emplois dans ces juridictions étrangères, confirmer s'il y a des exemptions possibles et, dans la négative, s'assurer de respecter les prescriptions et les cotisations tant de l'employé que de l'employeur relatives à ces charges sociales étrangères et vérifier si des cotisations sociales sont exigibles aux fins canadiennes. Dans tous les cas, l'employeur devra effectuer toutes les retenues et les paiements requis pour éviter une responsabilité pour les sommes impayées et les pénalités et intérêts afférents au défaut.

## Conclusion

Le caractère numérique d'une partie des emplois au Canada et le récent essor du télétravail dans les méthodes organisationnelles pourraient inciter certains employeurs canadiens à tirer profit de cette nouvelle réalité et permettre le travail à distance comme stratégie d'attrait et de rétention de la main-d'œuvre qualifiée. Cela dit, les employeurs devront demeurer vigilants devant le risque de non-conformité fiscale, lequel pourrait mettre en cause la réputation d'une entreprise en cas de contravention aux obligations fiscales. Par ailleurs, en sus des considérations fiscales, une panoplie d'enjeux doivent faire l'objet d'une analyse par les employeurs canadiens dans le cadre de l'élaboration de politiques de télétravail à l'étranger tels que l'assurabilité des emplois, les normes du travail applicables et les enjeux en matière d'immigration et d'obtention de visas nécessaires à ces fins. ●

## 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  
2021, 44<sup>e</sup> édition**  
N° de commande  
42917765 165 \$  
3262 pages août 2021



**Loi sur l'administration  
fiscale 2021, 21<sup>e</sup> édition  
- Commentée**  
N° de commande  
42918343 215 \$  
1052 pages juin 2021



**Loi sur les impôts du Québec  
2021, 31<sup>e</sup> édition  
- Commentée**  
N° de commande  
42917762 167 \$  
3050 pages septembre 2021



**TPS-TVQ 2021, 33<sup>e</sup> édition  
- Commentée**  
N° de commande  
42918763 172 \$  
2740 pages novembre 2021



### 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](https://store.thomsonreuters.ca/fr-ca/proview)

**BÉNÉFICIEZ D'UNE PÉRIODE D'ESSAI DE 45 JOURS**



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



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



En ligne  
[store.thomsonreuters.ca](https://store.thomsonreuters.ca)

## PLANIFICATION FINANCIÈRE

L'effet d'une surprime sur la rentabilité d'une stratégie d'assurance vie corporative



Jean-Philippe Bernier  
FICA, FSA, CERA  
Actuaire, *Fellow* de l'Institut canadien  
des actuaires  
Conseiller en sécurité financière,  
DMA Gestion de patrimoine  
Représentant en épargne collective rattaché  
à Investia Services financiers inc.  
jpbernier@rri-ipp.ca

Nous assistons actuellement à un transfert intergénérationnel d'actifs important. À cet effet, le vieillissement progressif des *baby-boomers* présente de nombreux défis et occasions pour les professionnels de la planification successorale. Incidemment, les stratégies de planification successorale utilisant l'assurance vie demeureront des plus pertinentes dans les années à venir.

Ces dernières sont souvent complexes, en particulier lorsqu'il est question de stratégies d'assurance vie corporatives, c'est-à-dire lorsqu'une société souscrit une police d'assurance vie sur la tête d'un ou plusieurs de ses actionnaires. Sans compter l'aspect fiscal de l'analyse, l'évaluation de la rentabilité d'une stratégie d'assurance vie corporative est une fonction fondée, entre autres, sur la relation entre le provisionnement du contrat et l'accumulation de fonds au sein du portefeuille de placements de la société, ainsi que sur l'espérance de vie de la personne assurée.

La question suivante mérite d'être posée : est-il pertinent de souscrire une police d'assurance vie si la personne à assurer présente un risque aggravé pour l'assureur, ce qui assujettit le contrat à une surprime? De manière générale, bien que la surprime réduise la rentabilité de la stratégie d'assurance vie corporative, elle n'en élimine pas nécessairement la pertinence. Comme nous le verrons plus loin, l'amplitude de la surprime a un effet direct sur la rentabilité de la stratégie d'assurance.

### Calcul de la surprime et de l'espérance de vie

Nous pouvons définir la surprime comme étant une majoration des coûts d'assurance du contrat lorsque l'assureur « établit que la vie assurée présentait un risque aggravé à la date d'établissement de la protection », tel qu'il est mentionné à la division 1401(4)b)(i)(C) du *Règlement de l'impôt sur le revenu*. Cela veut donc

dire que la personne assurée n'était pas en bonne santé au moment de la souscription du contrat, en comparaison avec une autre personne demandant le même type de contrat et pour qui l'assureur n'exigerait pas de surprime.

De manière générale, l'espérance de vie de la personne assurée assujettie à une surprime est réduite. À cet effet, le tableau suivant illustre l'espérance de vie moyenne d'un homme et d'une femme souscrivant une police d'assurance à l'âge de 60 et 70 ans, respectivement, selon la surprime qui pourrait s'appliquer. Il convient de noter que la Table de mortalité ICA9704, ajustée avec un facteur d'amélioration de la mortalité de 70 % jusqu'à 90 ans, suivi d'une réduction linéaire du facteur jusqu'à 100 ans, a été utilisée aux fins de ces calculs. Notons également que la surprime s'exprime en pourcentage; par exemple, une surprime de 200 % signifie que les taux de mortalité sont deux fois plus élevés que les taux de mortalité qui s'appliquent pour un risque standard.

#### Espérance de vie d'un homme et d'une femme de 60 ans

	Standard	200 %	250 %	300 %
<b>Homme</b>	87,28 ans	82,41 ans	80,88 ans	79,65 ans
<b>Femme</b>	90,16 ans	85,25 ans	83,69 ans	82,43 ans

#### Espérance de vie d'un homme et d'une femme de 70 ans

	Standard	200 %	250 %	300 %
<b>Homme</b>	89,15 ans	85,18 ans	83,98 ans	83,03 ans
<b>Femme</b>	91,53 ans	87,39 ans	86,14 ans	85,15 ans

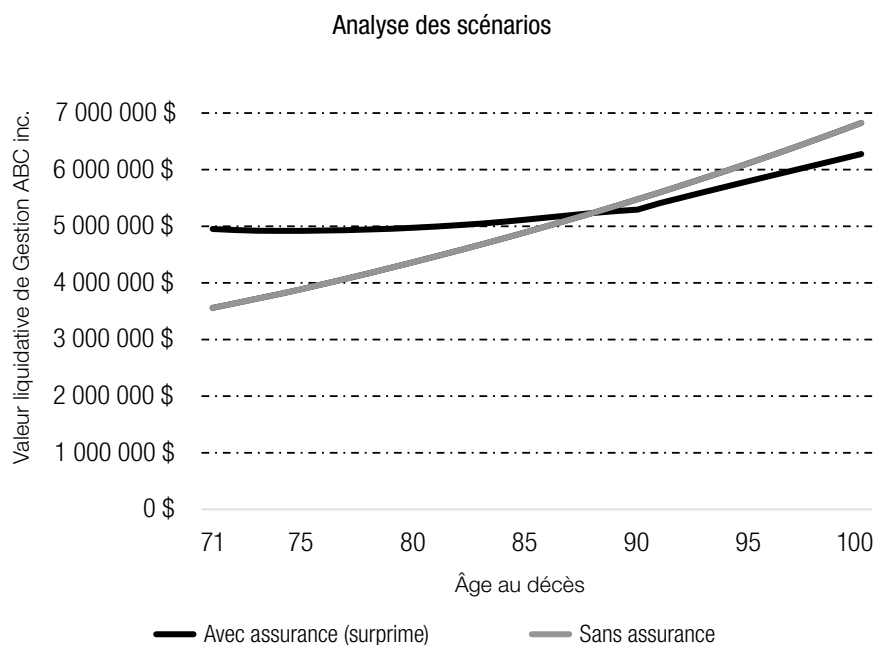
Nous remarquons que plus la surprime augmente, plus l'espérance de vie diminue. Nous remarquons également que plus l'âge de la tarification est avancé, plus l'espérance de vie augmente.

## Analyse de la rentabilité de stratégies d'assurance vie corporatives

Analysons maintenant la rentabilité d'une stratégie d'assurance vie corporative pour une femme de 70 ans, non-fumeuse, assujettie à une surprime de 250 %. Les hypothèses de calcul utilisées sont les suivantes :

- Gestion ABC inc. est titulaire et bénéficiaire d'une police d'assurance vie entière de 1,5 M\$ sur la tête de son unique actionnaire, une femme de 70 ans. Dans l'optique d'utiliser des hypothèses plus prudentes, nous avons illustré la police d'assurance vie avec le barème de participation actuel de l'assureur moins 1 %;
- le besoin d'assurance représente la facture fiscale au décès de la cliente, en n'assumant aucune restructuration future du capital-actions de la société;
- l'actif principal de la société est un compte d'investissement d'une valeur de 5,3 M\$ (le prix de base rajusté (« PBR ») total du portefeuille est de 3,7 M\$);
- les rendements projetés du portefeuille de placements sont de 4,5 % par année, après frais;
- la société verse une combinaison de dividendes déterminés et ordinaires de 100 000 \$ par année, indexée à raison de 2 %;
- les dépôts annuels (la terminologie juridique est « prime ») au contrat sont de 120 200 \$, payables jusqu'à 90 ans;
- nous supposons qu'au décès de l'actionnaire, la société utilisera ses liquidités afin de racheter les actions de la succession pour permettre à sa succession d'appliquer une perte en capital contre le gain réputé du défunt par suite du décès, ce qui permet d'atténuer l'incidence d'une double imposition. Notons que les conditions du paragraphe 164(6) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. ») sont respectées.

Le graphique ci-dessous illustre la valeur liquidative nette de la société, après le décès de l'actionnaire, pour un scénario « Avec assurance (surprime) » contre un scénario « Sans assurance » :



Nous constatons que le scénario « Avec assurance (surprime) » offre une valeur liquidative plus importante que celle du scénario « Sans assurance » entre l'âge de 70 et 88 ans. La surprime de 250 % explique le point de croisement précoce entre ces deux scénarios. Cela dit, compte tenu de l'espérance de vie réduite de la cliente (86,14 ans selon le tableau précédent), la bonification potentielle du patrimoine successoral qu'offre la stratégie d'assurance demeure pertinente.

Ces résultats requièrent une analyse supplémentaire, à savoir : aurait-il été préférable pour la cliente de souscrire le même contrat d'assurance plus tôt, en assumant qu'aucune surprime ne se serait appliquée à ce moment? Nous utilisons les hypothèses de calcul suivantes :

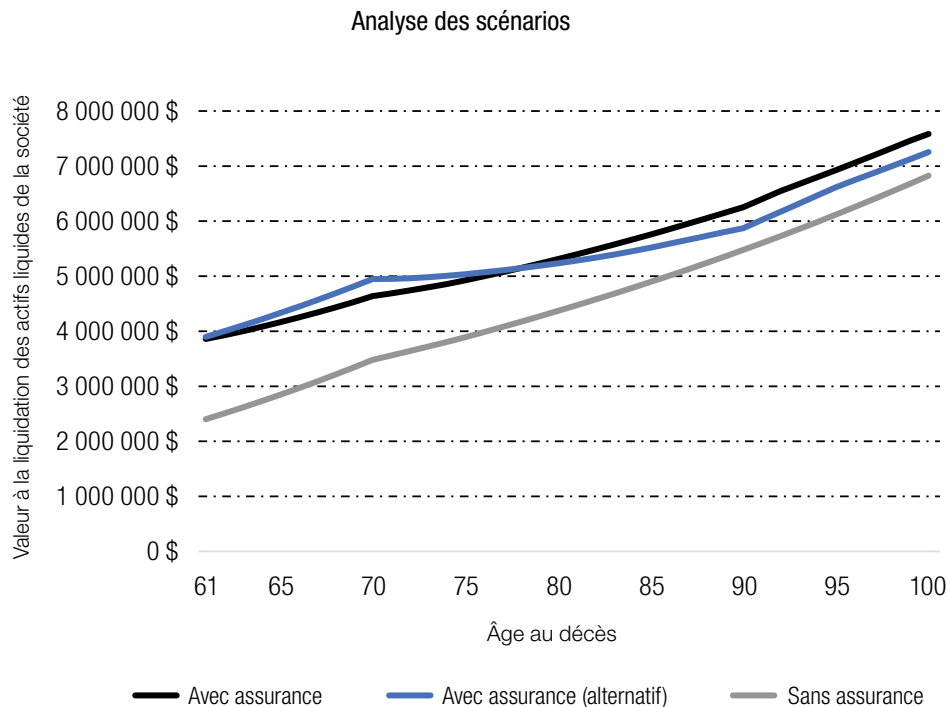
- Gestion ABC inc. est titulaire et bénéficiaire d'une police d'assurance vie de 1,5 M\$ sur la tête de son unique actionnaire, une femme de 60 ans (donc 10 ans plus tôt que dans les calculs précédents). Dans l'optique d'utiliser des hypothèses plus prudentes, nous avons illustré la police d'assurance vie avec le barème de participation actuel de l'assureur moins 1 %;
- l'actif principal de la société est un compte d'investissement d'une valeur de 4 M\$ (le PBR total du portefeuille est de 3 M\$). Notons que ces valeurs sont équivalentes à celles utilisées dans l'analyse précédente, en tenant compte de la valeur temps de l'argent et des flux de trésorerie applicables;
- les rendements projetés du portefeuille de placements sont de 4,5 % par année, après frais;
- la société verse une combinaison de dividendes déterminés et ordinaires de 100 000 \$ par année, indexée à raison de 2 %, à partir des 70 ans de la personne assurée;
- nous supposons qu'au décès de l'actionnaire, la société utilisera ses liquidités afin de racheter les actions de la succession pour permettre à sa succession d'appliquer une perte en capital contre le gain réputé du défunt par suite du décès, ce qui permet d'atténuer l'incidence d'une double imposition. Notons que les conditions du paragraphe 164(6) L.I.R. sont respectées.

Nous évaluons, ci-dessous, trois scénarios. En premier lieu, nous analysons l'évolution de la valeur liquidative de la société au décès de l'actionnaire si une police d'assurance vie entière de 1,5 M\$ (le même type de police qu'illustré ci-dessus dans le scénario « Avec assurance (surprime) ») était souscrite à l'âge de 60 ans, alors que la personne assurée est en bonne santé. Dans ce cas, les dépôts annuels au contrat s'élèvent à 45 430 \$ par année, payables jusqu'à 90 ans. Nommons ce scénario « Avec assurance ».

En deuxième lieu, nous analysons les résultats d'un scénario où une police d'assurance vie temporaire 10 ans de 1,5 M\$ est souscrite au 60<sup>e</sup> anniversaire de la personne assurée (aucune surprime, encore une fois). Cette police d'assurance vie sera par la suite transformée\*, 10 ans plus tard, en police d'assurance vie entière, le même type de police qu'utilisé dans l'analyse à 70 ans, la seule différence étant qu'un taux standard s'applique en vertu du privilège de transformation. Dans ce scénario, la prime annuelle du contrat d'assurance vie temporaire est de 4 950 \$ par année et, à partir des 70 ans de la personne assurée, les dépôts annuels dans la police d'assurance vie entière sont de 82 900 \$, payables jusqu'à 90 ans. Nommons ce scénario « Avec assurance (alternatif) ».

\* La plupart des contrats d'assurance vie temporaire comprennent un droit de transformation, qui offre la possibilité au titulaire (propriétaire) du contrat de remplacer la police actuelle par une police d'assurance vie permanente, et ce, sans que la personne assurée ait à fournir de preuve d'assurabilité. Cette demande doit généralement être effectuée avant les 71 ou 75 ans de la personne assurée, selon les dispositions spécifiques de la police d'origine. Les types de polices offertes en vertu du droit de transformation peuvent également varier d'une compagnie d'assurance à l'autre. De manière générale, la police d'assurance vie temporaire peut être transformée en police d'assurance vie entière ou en police d'assurance vie universelle.

Ces deux scénarios sont illustrés en comparaison avec un scénario sans assurance, tel que le démontre le graphique ci-dessous :



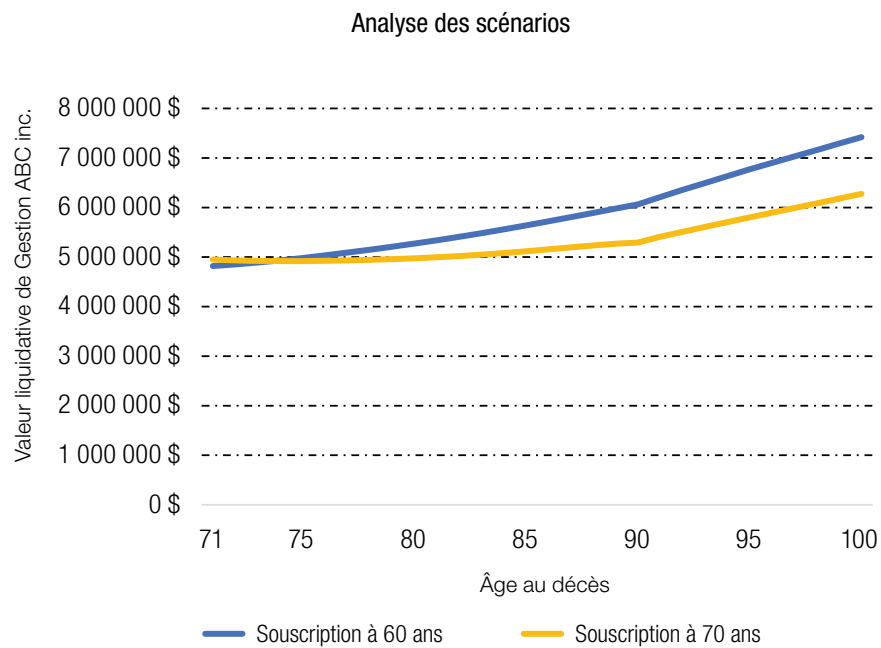
Nous constatons que les deux courbes, la noire et la bleue (scénarios « Avec assurance » et « Avec assurance (alternatif) »), offrent des résultats similaires pour toutes les années de la projection. Nous concluons que, dans cette situation, les dépôts annuels plus élevés du scénario alternatif (82 900 \$, à partir de 70 ans) ne réduisent pas la rentabilité globale de la stratégie de façon assez importante, n'éliminant donc pas sa pertinence en comparaison avec les dépôts annuels moins élevés du scénario de base (45 430 \$, à partir de 60 ans).

La souscription d'une police d'assurance vie temporaire dans le but éventuel de la transformer offre des avantages qualitatifs à ne pas écarter, dont la flexibilité d'ajuster la stratégie d'assurance à un moment plus tardif, où les objectifs en matière de planification successorale pourraient être plus concrets et plus précis.

Dans les deux cas, il n'y a pas de point de croisement entre les scénarios avec assurance (« Avec assurance » et « Avec assurance (alternatif) ») et le scénario « Sans assurance ». Rappelons que le point de croisement dans l'analyse initiale (avec surprime) survenait à l'âge de 88 ans. La souscription anticipée du contrat d'assurance vie à l'âge de 60 ans (sans surprime) plutôt qu'à l'âge de 70 ans (avec surprime) aura donc permis de gagner 12 années de rentabilité relative, période où la probabilité de décès de la personne assurée est plus élevée, c'est-à-dire que la probabilité de survie d'une personne de 88 ans, au cours des 12 années à venir, est évidemment beaucoup plus faible que la probabilité de décès au cours de cette même période.

## Évaluation de la valeur ajoutée de la souscription anticipée du contrat d'assurance vie

En fonction de ce qui précède, il convient d'évaluer la valeur ajoutée qu'offre la souscription anticipée de la police d'assurance vie en comparaison avec le scénario où une surprime s'applique. Pour y arriver, nous avons comparé la valeur liquidative de Gestion ABC inc. dans le scénario « Avec assurance (surprime) », que nous renommons « Souscription à 70 ans », au scénario avec assurance à 60 ans (« Souscription à 60 ans »). Notons que pour ce dernier scénario, nous avons utilisé une moyenne de la valeur liquidative qui s'applique pour le scénario « Avec assurance » et « Avec assurance (alternatif) ». Le graphique suivant illustre les résultats de ces deux scénarios :



Puisque le calcul de la valeur liquidative de Gestion ABC inc. repose, entre autres, sur le rendement annuel composé du portefeuille de placements de la société, nous pouvons définir la valeur ajoutée du scénario « Souscription à 60 ans » comme le rendement annuel composé excédentaire que le portefeuille de placements du scénario « Souscription à 70 ans » devrait offrir afin que les deux courbes offrent des résultats identiques. Rappelons que l'hypothèse de rendement annuel (après frais) du portefeuille est de 4,5 %. Le tableau suivant illustre la valeur ajoutée de la souscription anticipée de la police d'assurance vie en fonction de l'âge au décès :


Âge au décès	75	80	85	90	95	100
Valeur ajoutée	0,12 %	0,38 %	0,48 %	0,53 %	0,49 %	0,46 %

Nous constatons que la valeur ajoutée s'accroît au fil des années, jusqu'à 90 ans. À partir de ce moment, la valeur ajoutée demeure positive mais diminue, puisque les contrats d'assurance vie sont libérés à partir de l'âge de 90 ans. Peu importe l'âge du décès, la souscription anticipée du contrat d'assurance vie demeure avantageuse.

### Résumé et conclusion

En définitive, il convient d'affirmer que la gestion du risque d'assurabilité est un facteur à ne pas oublier dans l'élaboration et la planification de stratégies de planification successorale utilisant l'assurance vie. Cela dit, la souscription tardive d'une police d'assurance vie demeure avantageuse. Évidemment, les résultats peuvent varier d'un cas à l'autre, en fonction notamment des besoins d'assurance, des flux de trésorerie disponibles, de la politique de placement du portefeuille corporatif et des objectifs financiers des clients. ●

Notre outil de calcul Actumax™ a été utilisé aux fins des calculs et résultats présentés dans cet article. Pour plus de détails, consultez le site Internet suivant : <https://actumax360.ca/>.



# Écouter, conseiller et aider.

Notre mission : simplifier et résoudre les défis auxquels sont confrontés les entreprises, les entrepreneurs et les particuliers. Tout commence par l'écoute.

## Pour un résultat efficace, nos fiscalistes s'imposent.

### Litige fiscal

- Autorité des marchés publics
- Enquête fiscale
- Recouvrement des créances fiscales
- Représentation devant les tribunaux
- RS&DE
- Taxes à la consommation
- Vérification fiscale

### Planification fiscale

- Divulgations volontaires
- Fiducies
- Fiscalité internationale
- Fusions et acquisitions
- Planification successorale
- Réorganisations fiscales
- Restructuration de patrimoine

[dgchait.com/fiscalite](https://dgchait.com/fiscalite)

## TAXES À LA CONSOMMATION

### Commerce électronique : taxes de vente américaines



Mathilde Caron-Jacques  
LL.M. fisc.  
Directrice, Taxes indirectes  
KPMG s.r.l./s.e.n.c.r.l.  
mcaronjacques@kpmg.ca



Le commerce électronique modifie progressivement les modèles économiques des entreprises qui vendent de plus en plus de biens et de services en ligne, par le biais de leur propre site Internet ou de plateformes de distribution opérées par des tiers. Le manque de cohérence entre les différentes juridictions des États-Unis en matière de définitions, de qualifications et de taxation a contraint les États à s'adapter rapidement afin de fournir un cadre fiscal adéquat aux entreprises qui effectuent des transactions aux États-Unis, notamment en matière d'inscription et de perception obligatoire ainsi que de taxation de logiciels ou de biens intangibles.

À titre de rappel, afin d'être visée par une obligation d'inscription aux taxes de vente d'un État et par une obligation de perception des taxes de vente applicables, une entreprise doit avoir une présence suffisante dans l'État ou un **nexus substantiel**. Une entreprise peut être considérée avoir un **nexus substantiel** dans un État si elle a par exemple une présence physique (par exemple, maintien d'inventaire dans l'État, sollicitation des ventes dans l'État par l'entremise d'employés, d'agents, de contracteurs indépendants, etc.). Or, plusieurs États ont récemment adopté une approche basée sur une présence économique (volume de ventes ou nombre de transactions effectuées dans l'État) dans l'État à la suite de la décision de la Cour suprême des États-Unis *South Dakota v. Wayfair Inc. et al.*, n° 17-494 (S. Ct. June 21, 2018) en juin 2018. Les règles de **nexus économique** prévoient généralement qu'une entreprise gagnant des revenus de plus de 100 000 \$ ou effectuant 200 transactions ou plus dans un État possède une présence suffisante et est tenue de s'inscrire aux fins des taxes de vente de l'État. Les seuils et critères d'application varient d'un État à l'autre.

## Obligation d'inscription et de perception des taxes – Règles applicables aux plateformes de distribution

La croissance du commerce électronique a entraîné une augmentation du nombre de plateformes de distribution. En outre, ces dernières années nous avons pu assister à l'émergence de certaines entreprises qui proposent non seulement leurs propres produits à la vente sur leurs sites Web, mais aussi les produits d'autres détaillants. Certaines ont également pour seule activité de fournir une plateforme de distribution aux détaillants et ne vendent pas leurs propres biens ou services.

Ainsi, la majorité des États a adopté des seuils à partir desquels un facilitateur de marché doit percevoir la taxe de vente pour le compte de ses détaillants tiers. Le seuil est habituellement le même que celui relatif au nexus économique.

Les termes pertinents d'une transaction sur une plateforme de distribution sont les suivants :

- « Plateforme de distribution » : désigne généralement un lieu physique ou électronique, y compris, mais sans s'y limiter, un magasin, un stand, un site Internet, un catalogue, une émission de télévision ou de radio, ou une application logicielle dédiée à la vente, où un détaillant tiers vend ou offre à la vente des biens meubles corporels, des services taxables ou des biens numériques à livrer dans l'État, que les biens meubles corporels, le détaillant tiers ou la plateforme de distribution aient ou non une présence physique dans cet État.
- « Détaillant tiers » : désigne généralement une personne, non liée au facilitateur de marché, qui a un accord avec un facilitateur de marché pour effectuer des ventes au détail de biens meubles corporels, de services taxables ou de biens numériques par l'intermédiaire d'une plateforme de distribution détenue, exploitée ou contrôlée par le facilitateur de marché, que cette personne soit tenue ou non de s'inscrire aux fins des taxes de vente dans cet État.
- « Facilitateur de marché » :
  - certains États ont adopté une définition étroite de l'expression « facilitateur de marché » pour inclure généralement une personne qui i) facilite une vente au détail par un détaillant tiers en listant ou en annonçant la vente sur une plateforme de distribution; et ii) indépendamment du fait que la personne reçoive une compensation ou autre contrepartie en échange de ses services, directement ou indirectement par le biais d'accords avec des tiers, perçoive le paiement d'un acheteur et transmette le paiement au détaillant tiers;
  - certains autres États ont adopté une définition large qui contient deux listes d'activités différentes. Si une personne s'engage, directement ou indirectement par l'intermédiaire d'une ou de plusieurs personnes liées, à effectuer au moins une activité dans chacune de ces listes, la personne se qualifierait alors de facilitateur de marché.

La première liste d'activités inclut normalement :	La deuxième liste d'activités inclut normalement :
a) transmettre ou communiquer de toute autre manière l'offre ou l'acceptation entre l'acheteur et le vendeur; b) posséder ou exploiter l'infrastructure, électronique ou physique, ou la technologie qui met en relation les acheteurs et les vendeurs; c) la fourniture d'une monnaie virtuelle que les acheteurs peuvent ou doivent utiliser pour acheter des biens meubles corporels ou des services au vendeur; ou d) le développement de logiciels ou les activités de recherche et de développement liées à l'une des activités décrites dans le paragraphe.	a) les services de traitement des paiements; b) les services d'exécution ou de stockage; c) la mise en vente de biens meubles corporels ou de services; d) la fixation des prix; e) le marquage des ventes comme étant celles du facilitateur de marché; f) la publicité ou la promotion; ou g) la fourniture d'un service à la clientèle, l'acceptation ou l'assistance en matière de retour ou d'échange.

Ainsi, certains États imposent la responsabilité de la perception des taxes de vente au facilitateur de marché. Ces derniers doivent donc s'inscrire auprès de l'État pour percevoir les taxes de vente sur toutes les ventes effectuées aux acheteurs, par l'intermédiaire de sa plateforme de distribution, peu importe que le détaillant tiers soit inscrit ou soit tenu de l'être dans cet État ou qu'il ait été tenu de percevoir et de verser les taxes de vente si la vente n'avait pas été effectuée par l'intermédiaire du facilitateur de marché.

Par conséquent, la responsabilité ultime de perception et de versement de la taxe de vente incomberait au facilitateur de marché, à moins que l'État ne permette le transfert de responsabilité. En effet, un facilitateur de marché et un détaillant tiers pourraient dans certains États convenir par contrat que le détaillant tiers perçoive et remette toutes les taxes et tous les frais applicables, à condition, par exemple, que le détaillant tiers :

- 1) dépasse un seuil de vente spécifié;
- 2) fournisse la preuve au facilitateur de marché qu'il est inscrit pour percevoir la taxe de vente dans l'État; et/ou
- 3) notifie les autorités fiscales concernées du contrat entre le facilitateur de marché et le détaillant tiers.

## Taxation des logiciels

Une fois qu'une entreprise a déterminé qu'elle possède une obligation d'inscription et de perception des taxes étatiques dans un ou plusieurs États, elle doit notamment établir si la vente de ses biens est taxable.

Ces dernières années, de nombreux États ont traité spécifiquement de la taxation des logiciels, par le biais de lois ou de règlements administratifs, dans le but de résoudre les questions soulevées dans les litiges que ce type de vente a engendrés.

Généralement, les États américains taxent désormais les logiciels « en boîte » ou « pré-écrits », mais ne taxent pas les logiciels « personnalisés ». La définition de logiciel « personnalisé » varie d'un État à l'autre, mais de manière générale, elle désigne un logiciel informatique, y compris les mises à jour personnalisées, qui est conçu et développé par l'auteur selon les spécifications d'un acheteur particulier. *A contrario*, un logiciel « en boîte » ou « pré-écrit » est un logiciel conçu et fabriqué pour la vente au détail et non selon les spécifications ou les demandes d'un client particulier. Cela inclut les logiciels qui peuvent avoir été conçus à l'origine pour un client particulier, mais qui deviennent disponibles à la vente pour d'autres.

Veillez noter que bien que la plupart des États considèrent comme étant taxables les fournitures de logiciels « en boîte » ou « pré-écrits », certains d'entre eux font une distinction entre les logiciels livrés sur des supports de stockage tangibles et les logiciels livrés par voie électronique, taxant les premiers mais pas les seconds.

## Taxation de l'infonuagique

L'infonuagique et son profond remodelage de l'architecture des réseaux informatiques soulèvent un large éventail de questions inédites en matière de taxe de vente étatique. La difficulté de l'analyse des transactions informatiques en nuage est que ces transactions complexes et peu familières ne s'intègrent souvent pas facilement dans les classifications légales existantes. D'autre part, de nombreux États n'ont pas encore abordé la question de la taxation par le biais de lois ou de règlements.

Les trois modèles principaux de services informatiques en nuage sont : le logiciel en tant que service (*Software as a Service*, « SaaS »), la plateforme en tant que service (*Platform as a Service*) et l'infrastructure en tant que service (*Infrastructure as a Service*). Actuellement, le modèle SaaS est le plus populaire et le mieux compris, c'est pourquoi le présent article n'abordera que ce modèle.

### Qu'est-ce qu'un SaaS?

Le SaaS permet au client d'utiliser le logiciel du fournisseur fonctionnant sur une infrastructure en nuage. Le logiciel est accessible à partir de divers appareils du client, tels qu'un ordinateur personnel ou un téléphone intelligent, par le biais d'une interface, telle qu'un navigateur Web. Le SaaS fournit aux clients le matériel informatique, le système d'exploitation, les logiciels, les données, l'accessibilité, le stockage et l'accès au réseau de communication. Toutefois, à l'exception peut-être de paramètres de configuration limités des logiciels propres à l'utilisateur, le client ne gère ni ne contrôle l'infrastructure en nuage sous-jacente, telle que les réseaux, les serveurs, les systèmes d'exploitation, le stockage, etc.

### Taxation des SaaS

La taxation d'un SaaS dans un État dépend de la question de savoir s'il y a une vente ou utilisation d'un bien, d'un service ou d'un bien incorporel taxable dans cet État.

Si un État soumet le SaaS aux taxes de vente, il le fait généralement :

- 1) en énumérant spécifiquement la vente de SaaS comme un service taxable;
- 2) en interprétant la vente de SaaS comme la livraison électronique taxable ou la possession implicite d'un logiciel « pré-écrit » (c'est-à-dire un bien meuble corporel); ou
- 3) en traitant le SaaS comme étant inclus dans un autre service taxable spécifiquement énuméré.

Si un État exempte le SaaS des taxes de vente, il le fait généralement :

- 1) en n'imposant pas de taxe sur la livraison électronique de logiciels;
- 2) en considérant les transactions de SaaS comme le simple accès à un logiciel, mais pas sa livraison;
- 3) en traitant le SaaS comme un service non taxable; ou
- 4) en exemptant statutairement le SaaS.

### Déterminer l'endroit où la vente a eu lieu sur la base des « *sourcing rules* »

En général, les clients utilisant des SaaS peuvent se servir de ces produits dans plus d'une juridiction. Dans ces circonstances, les frais de licence relatifs aux SaaS peuvent également être répartis entre plusieurs juridictions, dont certaines peuvent ou non taxer les SaaS. En l'absence d'informations de la part du client, le vendeur s'appuie sur les meilleures informations disponibles (généralement le siège social de l'entreprise) pour déterminer l'endroit où la vente a eu lieu.

Dans certains États et selon certaines conditions, un acheteur qui achète un SaaS et qui sait, au moment de l'achat, que le SaaS sera disponible simultanément pour une utilisation dans plus d'une juridiction, peut donner au vendeur, au moment de la vente, un certificat d'exemption revendiquant des points d'utilisation multiples (*Multiple Points of use Exemption Certificate*). À la réception du certificat d'exemption revendiquant des points d'utilisation multiples, le vendeur serait libéré de son obligation de percevoir, payer ou remettre la taxe due, et l'acheteur devra payer la taxe directement à l'État ou aux États.

## Conclusion

Force est de constater que le commerce électronique ne cesse de prendre de l'importance, s'assimilant de plus en plus à l'économie de manière générale. Les entreprises devront rester constamment à l'affût de l'évolution des règles applicables et devront considérer plusieurs aspects lors de la vente de leurs produits aux États-Unis, dont :

- 1) dans quel État sont livrés et/ou utilisés les biens ou services;
- 2) est-ce que l'entreprise possède un nexus physique et/ou économique dans certains États;
- 3) est-ce que l'entreprise effectue les ventes directement à ses clients ou plutôt via son site Internet ou une plateforme de distribution;
- 4) est-ce que les biens ou services vendus sont taxables;
- 5) est-ce que les ventes sont effectuées à des consommateurs finaux;
- 6) une exemption est-elle disponible pour la vente de certains biens? Dans l'affirmative, l'entreprise doit avoir en main la documentation adéquate afin de pouvoir exempter la vente. ●



En affaires, il  
n'y a que des  
solutions.

[jgwlegal.com](http://jgwlegal.com)



AVOCATS ET CONSEILLERS D'AFFAIRES

## LA RELÈVE

Contrat de location :  
traitement comptable,  
conséquences  
fiscales et autres  
considérations



Anie Vromet  
Première conseillère, Services fiscaux  
PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l.  
anie.vromet@pwc.com

Dans le cadre de l'exploitation de leur entreprise, plusieurs sociétés choisissent de faire la location de biens plutôt que d'en faire l'achat. Les règles au moment de l'acquisition ainsi que celles applicables tout au long du bail diffèrent sensiblement entre le traitement comptable et le traitement fiscal. Alors que la plupart du temps le bien est capitalisé aux états financiers, il est plutôt considéré comme une simple location dans la déclaration de revenus. Mais quelles sont les conséquences fiscales lorsque la société décide d'acquérir le bien à la fin du bail plutôt que de le remettre au bailleur?

Sur le plan comptable, lorsque vient le temps d'analyser le traitement d'une transaction, c'est le principe de la primauté de la substance sur la forme qui prévaut. Ce principe prévoit que les opérations soient présentées de façon à démontrer leur réalité économique plutôt que leur forme juridique. Dans l'optique de fournir aux lecteurs des états financiers une information fiable et fidèle à la réalité, cette prémisse facilite la comparabilité entre les sociétés qui pourraient avoir conclu des contrats juridiques différents pour un même bien mais dont la réalité économique serait similaire.

Ce principe entraîne inévitablement des écarts entre le traitement comptable et fiscal de certaines transactions, car le traitement fiscal vise plutôt à refléter la forme juridique des opérations.

Un très bon exemple de cette différence est le contrat de location. Ce texte présente un survol des règles comptables applicables pour comprendre la différence avec le traitement fiscal et s'intéresse particulièrement à la situation où une société décide d'acquérir le bien à la fin d'un bail.

## Traitement des contrats de location : comptable versus fiscal

Le traitement comptable des contrats de location encadré par les normes internationales d'informations financières (« IFRS ») a fait l'objet de changements importants au cours des dernières années. En janvier 2016, l'International Accounting Standards Board (« IASB ») a publié la norme IFRS 16, qui s'applique aux périodes de présentation de l'information financière à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2019 et qui encadre maintenant tous les contrats de location. Celle-ci prévoit essentiellement que pour le preneur (le locataire), le bien loué devra être capitalisé de façon quasi automatique aux états financiers. En effet, à moins que le bail ne soit d'une durée à court terme (moins de 12 mois) ou que le bien sous-jacent soit de faible valeur (un bien neuf dont la valeur est d'environ 5 000 \$ US ou moins), le bien devra figurer au bilan de la société. Ce traitement, soit l'ajout d'un bien à l'actif et d'une obligation locative au passif, entraîne également la passation d'une charge d'amortissement (pour le bien) ainsi qu'une charge d'intérêts (pour l'obligation locative) à l'état des résultats.

Alors que la comptabilisation selon les anciennes normes IFRS s'apparentait à celle encadrée par les normes pour les entreprises à capital fermé (« NCECF »), qui permettait, selon l'évaluation des critères, de comptabiliser une simple charge de loyer à l'état des résultats, ce changement a eu un impact important pour plusieurs entreprises. En effet, une évaluation des contrats de location existants et un reclassement au bilan, le cas échéant, sont exigés selon la nouvelle norme, ce qui a fait en sorte d'avoir un effet sur les ratios financiers et autres indicateurs utilisés par l'entreprise. Par exemple, concernant le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (« BAIIA »), la charge de loyer relative à un contrat de location simple qui était auparavant comptabilisée dans le calcul du revenu net n'est maintenant plus prise en compte, ce qui signifie qu'à bénéfice égal, le BAIIA s'en trouve amélioré avec l'application de la nouvelle norme.

Dans tous les cas, lorsque la norme comptable impose à la société d'indiquer le bien loué à son bilan, il en résulte une différence sur le plan du traitement fiscal. Comme mentionné plus haut, c'est la forme juridique que l'on vise à refléter dans la déclaration de revenus. Ainsi, comme le contrat prévoit la location d'un bien, ce sont les paiements locatifs qui seront pris en compte dans le calcul du revenu net fiscal de la société et il importe d'effectuer des ajustements à l'annexe 1 de la déclaration de revenus. Le bien n'étant pas comptabilisé d'un point de vue fiscal, la charge d'amortissement comptable en lien avec l'actif devra être ajoutée au revenu, ainsi que la dépense d'intérêts comptable (qui représente un intérêt théorique sur l'obligation locative). De plus, le paiement de loyer, qui représente une dépense déductible sur le plan fiscal, sera déduit dans le calcul du revenu net fiscal. Toutefois, il faut préciser que le versement de capital sur le passif combiné à la charge d'intérêt théorique représentent le paiement de loyer total versé par le preneur de sorte qu'en pratique, les intérêts ne font généralement pas l'objet d'un ajustement et une déduction est simplement prise pour le paiement de capital. À la suite de ces ajustements, le calcul du revenu net fiscal est maintenant représentatif de la réalité juridique, soit la déduction d'un paiement de loyer tel qu'il est stipulé au contrat de location.

Ces ajustements se doivent d'être faits tout au long de la période où le bien est loué par la société. Par la suite, si le bien est remis à son propriétaire, l'actif comptable devrait théoriquement être amorti en entier et le passif comptable remboursé en totalité, de sorte qu'aucun ajustement fiscal subséquent ne serait requis quant au calcul du revenu net fiscal (annexe 1). Cependant, si la société choisit plutôt d'en faire l'acquisition et de se prévaloir d'une clause d'option d'achat qui serait prévue au contrat de location, il en résulte une incidence fiscale et la société doit suivre les règles prévues au paragraphe 13(5.2) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. »).

## Analyse des conséquences fiscales en lien avec l'application du paragraphe 13(5.2) L.I.R.

Le paragraphe 13(5.2) L.I.R. s'applique dans le cas où un contribuable, ou une personne avec qui il a un lien de dépendance, avait droit à une déduction dans le calcul de son revenu relativement à tout montant payé ou payable pour l'usage ou le droit d'usage d'un bien (bien amortissable ou un bien immeuble) et qu'il l'acquiert par la suite à un coût inférieur à sa juste valeur marchande (« JVM ») à ce moment. Les règles prévoient un ajustement au coût du bien ainsi qu'un amortissement réputé qui vient s'ajouter à l'amortissement total accordé au contribuable. Les règles prévoient également qu'un bien qui ne serait pas un bien amortissable pour le contribuable soit ajouté à une catégorie prescrite distincte afin que les montants précédemment déduits au cours du bail puissent être visés par une récupération d'amortissement lors d'une disposition ultérieure.

Essentiellement, cette disposition de la *Loi de l'impôt sur le revenu* fait en sorte d'ajuster la situation comme si le bien n'avait jamais été loué et qu'il avait plutôt été acquis par le contribuable depuis la date de début du contrat de location. Au moment de la disposition ultérieure du bien par le contribuable, dans la mesure où le produit de disposition est supérieur ou équivalent au coût en capital réputé du bien en vertu du paragraphe 13(5.2) L.I.R., les règles prévues feront en sorte que le loyer payé depuis le début du contrat de location sera ajouté au revenu à titre de récupération d'amortissement. Sans cette disposition de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, la différence entre le

produit de disposition et le coût d'acquisition du bien pour le contribuable serait considérée comme un gain en capital imposable à 50 % alors que les charges de loyer ont précédemment été déduites à 100 % dans le calcul de son revenu net. Cet élément est illustré dans l'exemple suivant.

### Exemple

ABC inc. loue un entrepôt à XYZ inc., une société avec laquelle elle n'a aucun de lien de dépendance

Durée de location : 6 ans

Loyer annuel : 10 000 \$

Option d'achat à la fin du bail : 180 000 \$

JVM à la fin du bail : 250 000 \$

### Conséquences fiscales – Sans l'application du paragraphe 13(5.2) L.I.R.

À la fin du bail, le locataire se prévaut de l'option d'achat et acquiert le bien pour une somme de 180 000 \$ et le revend par la suite pour une somme de 250 000 \$. Sans l'application du paragraphe 13(5.2) L.I.R., le locataire réaliserait un gain en capital de 70 000 \$ (250 000 \$ - 180 000 \$) imposable à 50 %, soit 35 000 \$. Aucune récupération d'amortissement ne serait réalisée, et ce, même s'il a pu bénéficier d'une déduction représentant la charge de loyer annuelle dans le calcul de son revenu net pour un total de 60 000 \$.

### Conséquences fiscales – Avec l'application du paragraphe 13(5.2) L.I.R.

Comme les conditions du paragraphe 13(5.2) L.I.R. sont remplies, les règles suivantes s'appliquent aux fins des articles 13 et 20 L.I.R. et des dispositions réglementaires prises en vertu de l'alinéa 20(1)a) L.I.R. :

- a) le bien est réputé avoir été acquis par le locataire au moindre de :
  - i) la JVM : 250 000 \$,
  - ii) le prix payé par le locataire pour l'acquisition du bien plus tous les loyers payés durant le bail : 180 000 \$ + 60 000 \$ = 240 000 \$;

- b) l'écart entre le coût calculé à l'alinéa a) et le prix d'achat pour le locataire représente une dépense pour amortissement (« DPA ») déjà prise :  
 $240\ 000\ \$ - 180\ 000\ \$ = 60\ 000\ \$$ .

Au moment de la vente à un tiers, le contribuable réalisera alors un gain en capital imposable de 5 000 \$ ( $[(250\ 000\ \$ - 240\ 000\ \$) \times 50\ %]$ ) et une récupération d'amortissement de 60 000 \$ (240 000 \$ - 180 000 \$) représentant un revenu net total de 65 000 \$.

Le gain économique total pour le contribuable est donc le même dans les deux situations. Cependant, l'application des règles vient faire en sorte de répartir la nature entre un revenu et un gain en capital afin d'éviter une conséquence indue qui découlerait du choix commercial de la transaction, soit la location du bien et ensuite l'acquisition à un prix avantageux.

Finalement, la dernière règle de cette disposition résulte du fait de réputer un bien qui serait non amortissable comme un bien amortissable qui doit être ajouté à une catégorie distincte, soit la catégorie 36. Un terrain serait un exemple typique de ce type de bien, chacun d'entre eux doit être ajouté à une catégorie 36 distincte et celle-ci ne prévoit pas de taux d'amortissement. Cela signifie essentiellement que le contribuable qui acquiert un terrain qu'il louait auparavant ne pourra pas déduire de DPA sur ce bien à la suite de l'acquisition, mais se verra imposé sur une récupération d'amortissement représentant le total des montants payés pour l'usage du bien au cours du bail lors de la disposition subséquente.

### Considération dans le contexte actuel et autres particularités

Comme il est indiqué précédemment, ces règles trouvent application dans le cas où la JVM d'un bien loué par un contribuable est supérieure au prix payé au moment où celui-ci en fait l'acquisition. Il arrive fréquemment que la valeur du bien à ce moment soit nulle ou égale au prix d'achat pour le locataire, par exemple dans le cas où le bien s'est déprécié selon sa durée de vie utile. Dans un tel cas, le paragraphe 13(5.2) L.I.R. ne trouverait pas application.

Cependant, en contexte actuel de pandémie, le prix de plusieurs matériaux a augmenté au fil des mois et, conséquemment, le prix des biens aura suivi cette tangente. En effet, un contrat de location qui prévoyait une option d'achat à un prix déterminé en période pré-pandémie entraînera nécessairement un écart favorable entre ce prix et la juste valeur du bien qui a augmenté en contexte de COVID-19. On peut penser entre autres aux voitures usagées dont la valeur a bondi étant donné le manque de disponibilité de véhicules neufs. À noter que dans le cas d'une voiture, celle-ci pourrait devoir être incluse à la catégorie 10.1 en fonction du résultat du coût réputé calculé.

Les règles du paragraphe 13(5.2) L.I.R. peuvent également s'appliquer dans d'autres situations que lorsqu'il y a une option d'achat prévue au contrat. Par exemple, lorsqu'une société (filiale) loue un bien appartenant à sa société mère et qu'il lui est par la suite transféré selon un mécanisme de roulement en vertu du paragraphe 85(1) L.I.R., la somme convenue pour la transaction est souvent inférieure à la JVM afin d'éviter les conséquences fiscales immédiates. Toutefois, malgré que le paragraphe 13(5.2) L.I.R. trouve application, il semblerait que

l'impact soit sans effet dans un tel cas, car les sommes payées à une personne liée ne sont pas prises en compte dans le calcul du coût en capital réputé prévu au sous-alinéa 13(5.2)a)(ii) L.I.R.

Il importe de comprendre que le paragraphe 13(5.2) L.I.R. vise tous les cas où un bien est acquis par un contribuable et que celui-ci avait droit à une déduction pour l'utilisation de ce bien dans le calcul de son revenu avant l'acquisition. Ce qui signifie qu'il ne se limite pas seulement aux situations dans lesquelles il y a un contrat prévoyant une option d'achat mais bien toute transaction où il y aurait acquisition suivant une location, qu'elle soit effectuée avec une personne avec qui le contribuable a un lien de dépendance ou non.

## Conclusion

Dans le jargon du milieu, si « le fiscal suivait le comptable » dès la location initiale du bien, la situation à la vente par le preneur ne nécessiterait pas d'ajustement, mais cela irait à l'encontre de l'intention visant à refléter la réalité juridique. L'implantation de la nouvelle norme comptable vient offrir aux lecteurs des états financiers un meilleur reflet de la réalité économique d'une société, mais entraînera toujours une différence entre le calcul du revenu net comptable et le revenu net fiscal. De plus, le nouveau contexte économique qui est venu s'installer dans plusieurs secteurs en raison de la pandémie oblige le professionnel à être alerte lors du traitement d'une opération et garder en tête que certaines règles qui trouvaient moins application par le passé vont maintenant devoir être regardées plus fréquemment. ●

# BARSALOU LAWSON RHEAULT

DROIT FISCAL - TAX LAW

## Barsalou Lawson Rheault sencl

1500 - 2000, avenue McGill College  
Montréal (Québec) H3A 3H3  
Tél. 514 982-3355 | Fax 514 982-2550

[barsalou.ca](http://barsalou.ca)



## Planification financière

### Le RAP et l'échec de l'union

Lors de la Table ronde sur les produits financiers du Congrès 2021 de l'APFF, les modifications au régime d'accès à la propriété (« RAP ») proposées dans le Budget fédéral 2019-2020 ont été l'objet de discussions entre les panélistes, notamment en ce qui concerne l'échec de l'union selon le sous-alinéa 146.01(2.1)a(i) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. »).

#### Acheteur d'une première habitation

Jusqu'à récemment, seules les personnes considérées comme l'acheteur d'une première habitation pouvaient tirer avantage du RAP. Une personne est considérée comme l'acheteur d'une première habitation si au cours de la période de quatre ans ayant précédé l'acquisition d'une propriété, elle n'a pas occupé une habitation dont elle-même ou son époux ou conjoint de fait actuel était propriétaire.

En vertu du paragraphe 248(1) L.I.R., un conjoint de fait comprend une personne avec qui elle vit dans une relation conjugale et a vécu tout au long de la période de 12 mois qui se termine à ce moment. Une personne est séparée lorsqu'elle vit séparément de son époux ou conjoint de fait depuis 90 jours ou plus en raison de la rupture de son union et qu'il n'y a pas de réconciliation.

À la suite du Budget fédéral 2019-2020, la condition du premier acheteur n'a plus besoin d'être remplie à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2020 si le particulier a commencé à vivre séparément de cette personne dans l'année où le retrait est fait ou au cours d'une des quatre années précédentes.

La question de savoir si deux personnes vivent séparées aux fins de la *Loi de l'impôt sur le revenu* est une question de fait qui ne peut être résolue qu'après un examen complet de tous les faits, gestes, circonstances et documents pertinents à la situation donnée.

L'Agence du revenu du Canada a reconnu dans différentes interprétations techniques (9714368, 9902035, 9933028, 2010-0364841E5 et 2010-0377532M4) qu'il était possible pour deux particuliers de vivre sous le même toit tout en étant séparés. La question de savoir si deux personnes vivent séparées aux fins de la *Loi de l'impôt sur le revenu* est une question de fait et d'intention. Les caractéristiques généralement acceptées afin de déterminer si deux individus vivent séparés ont été énoncées dans l'affaire *Molodowich v. Penttinen*, (1980) 17 R.F.L. (2d) 376 (C. dist. Ont.), et confirmées par la Cour suprême du Canada dans l'affaire *M. c. H.*, (1999) 2 R.C.S. 3, par. 59. Ces éléments incluent notamment le partage d'un toit, les rapports personnels et sexuels, les services rendus entre conjoints, les relations et les activités sociales, le soutien financier, les enfants et l'image sociétale du couple. Malgré le fait qu'il existe plusieurs éléments à considérer pour déterminer si deux individus vivent séparés, il n'est pas nécessaire que tous ces éléments soient présents dans une situation en particulier.

Par conséquent, il est dorénavant possible pour une personne de participer au RAP même si elle ne respecte pas le critère de l'acheteur d'une première habitation, pourvu qu'elle vive séparément de son époux ou conjoint de fait pendant au moins 90 jours en raison de l'échec de leur mariage ou de leur union de fait. Pour éviter toute ambiguïté, les ex-conjoints de fait ou ex-époux devraient fournir un document, par exemple un jugement de divorce ou une entente de séparation, pour appuyer leur demande de détermination de statut.

Si la personne détient une part dans l'ancienne résidence familiale, elle devra en disposer au plus tard deux ans après la fin de l'année où le retrait au titre du RAP est effectué. Toutefois, l'obligation de disposer du lieu principal de résidence précédent ne s'appliquera pas dans le cas des particuliers qui



**David Truong**

CIWM, M. Fisc., Pl. Fin.  
Conseiller, Centre d'expertise  
Banque Nationale  
Gestion privée 1859  
david.truong@bnc.ca

rachètent la part de la résidence qui est détenue par leur ex-époux ou leur ex-conjoint de fait. De plus, la règle existante selon laquelle les particuliers ne peuvent acquérir l'habitation plus de 30 jours avant d'effectuer le retrait au titre du RAP ne s'appliquera également pas dans cette circonstance.

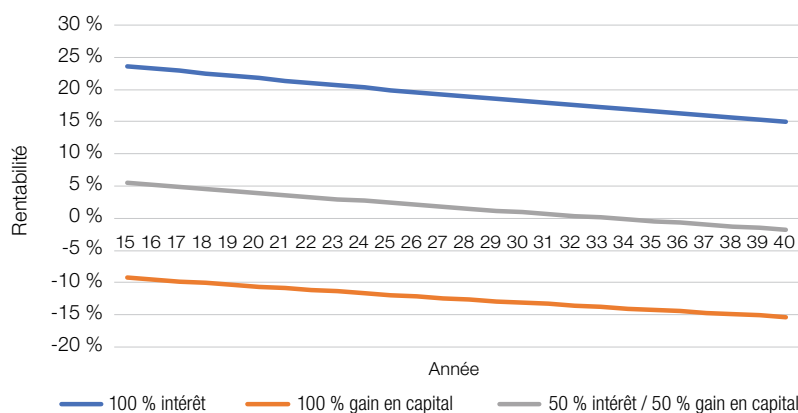
Dans le cas où l'ancienne résidence familiale n'est pas disposée (vente ou rachat par l'autre conjoint) et que le RAP a été effectué par l'un des ex-conjoints, il est possible de rembourser le montant du retrait au titre du RAP dans un régime enregistré d'épargne-retraite (« REÉR ») au plus tard à la fin de la deuxième année civile suivant l'année civile qui comprend le moment du retrait pour éviter que la somme soit considérée comme un retrait imposable.

Finalement, le solde d'un RAP antérieur qu'aurait fait le particulier doit être nul au début de l'année au cours de laquelle le particulier effectue un retrait au titre du RAP.

### Doit-on absolument utiliser le RAP?

Même si le budget a rehaussé le montant maximal à 35 000 \$ dans le cadre du RAP, il n'est pas toujours profitable de l'utiliser. Cela dépend du profil d'investisseur et de l'horizon de temps. Plus on est jeune avec des placements surtout composés d'actions, plus le RAP changera négativement le bilan financier à long terme. Un investisseur qui se prévaut du RAP à un âge avancé et qui est plus prudent dans ses placements en obtiendra une plus-value.

Pour démontrer la plus-value du RAP, nous avons comparé ce scénario avec un scénario de base sans RAP (c'est-à-dire, un montant d'hypothèque plus élevé). Un rendement de 3 % pour les revenus fixes a été considéré ainsi qu'un rendement de 7 % pour les actions. Le montant initial de l'hypothèque est de 320 000 \$. Il s'agit d'un prêt conventionnel avec un amortissement de 15 ans et un taux de 4 %.



Avec un profil prudent, dont les investissements sont entièrement basés sur les intérêts, nous observons qu'il est toujours rentable d'utiliser le RAP pour diminuer le montant hypothécaire. La plus-value est de plus de 15 % sur une période de 40 ans. Ce résultat s'explique en partie par le fait que le taux de la dette est plus élevé que le rendement sur les titres à revenu fixe.

Avec un profil croissance (revenus constitués à 100 % de gains en capital), c'est plutôt l'inverse. Il n'est pas profitable d'utiliser le RAP. Pas seulement parce que le rendement est plus élevé que le taux du prêt, mais surtout parce que le REÉR et le rendement composé sont à l'abri de l'impôt pendant plusieurs années.

Pour un profil équilibré (50 % d'intérêts et 50 % de gains en capital), on réalise que la plus-value oscille entre +5 % et -5 %. Avec une marge aussi mince, utiliser le RAP ou non devient un choix personnel.

Même si le budget a rehaussé le montant maximal à 35 000 \$ dans le cadre du RAP, il n'est pas toujours profitable de l'utiliser. Cela dépend du profil d'investisseur et de l'horizon de temps.

## Planification financière

### Précisions apportées par l'ARC à l'égard des règles transitoires du nouveau régime d'impôt en main remboursable au titre de dividendes



Matthieu Gingras

CPA, CGA, D. Fisc.

Groupe RDL

MGingras@grouperdl.ca

Depuis le début de l'année 2019, le régime d'impôt en main remboursable au titre de dividendes (« IMRTD ») a subi d'importants changements. L'objectif de ces changements était essentiellement de restreindre l'accès au remboursement au titre de dividendes (« RTD ») lors du versement d'un dividende déterminé provenant du compte de revenu à taux général (« CRTG ») dont le taux d'imposition est inférieur à celui du dividende ordinaire. Les contribuables utilisaient le CRTG généré grâce au revenu d'entreprise exploitée activement imposé au taux d'imposition général d'une société privée sous contrôle canadien (« SPPC »), soit 26,5 % pour l'année 2021, pour récupérer l'IMRTD généré par les revenus de placements.

La récupération du RTD lors du versement d'un dividende déterminé continue d'être possible dans certains cas, mais se retrouve maintenant grandement limitée depuis l'instauration du nouveau régime. Notamment, il demeure possible d'obtenir un RTD sur un dividende déterminé dans le cas où il existe un « solde de début » créé par les règles transitoires prévues au paragraphe 129(5) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. »).

Les règles transitoires en question s'appliquent aux sociétés qui ont un solde de CRTG et d'IMRTD au début de leur premier exercice visé par le nouveau régime. Cela fait en sorte de convertir le solde de début d'IMRTD régulier dans un compte d'impôt en main remboursable au titre de dividendes déterminés (« IMRTDD »), et ce, jusqu'à concurrence de 38 1/3 % du solde de CRTG à ce moment. Le reste de l'IMRTD est alors alloué au compte d'impôt en main remboursable au titre de dividendes non déterminés (« IMRTDND »).

Depuis l'instauration de ces nouvelles règles, le versement d'un **dividende déterminé** donne droit à un RTD uniquement lorsqu'un solde d'IMRTDD est disponible.

Le compte d'IMRTDD augmente désormais uniquement lors de la réception de :

- dividendes déterminés de sociétés non rattachées; ou
- dividendes imposables (déterminés ou ordinaires) provenant de sociétés rattachées ayant permis de récupérer une partie de son solde d'IMRTDD.

Le versement de **dividendes ordinaires** donne droit à un RTD dès qu'un solde d'IMRTDND ou d'IMRTDD est disponible, le compte d'IMRTDND étant alors diminué en premier et ensuite le compte d'IMRTDD.

Ces modifications s'appliquent aux années d'imposition **débutant en 2019 et après**. Elles pourraient aussi s'appliquer pour la première année d'imposition se terminant en 2019 si le contribuable avait effectué des transactions dont l'effet était de reporter l'application de cette nouvelle mesure. Toutefois, rien n'était prévu dans la législation pour devancer l'application à une année débutant avant 2019, dans le cas où il aurait été avantageux pour la société d'appliquer ces nouvelles règles plus tôt.

#### Dividendes intersociétés et transfert des soldes d'IMRTDD et d'IMRTDND

Comme ces comptes d'IMRTDD et d'IMRTDND transitent entre sociétés rattachées lors du versement de dividendes intersociétés, certaines problématiques se sont présentées en pratique lors du transfert des soldes pendant ladite période de transition, notamment lorsque les fins d'exercice des sociétés rattachées étaient différentes.



Stéphanie Faucher

CPA, CGA, M. Fisc.

Groupe RDL

SFaucher@grouperdl.ca

À ce sujet, l'ARC s'est récemment prononcé sur la question suivante : Comment calcule-t-on les comptes d'IMRTDD et d'IMRTDND de la société rattachée qui reçoit un dividende lorsque la société qui verse le dividende n'est pas encore « entrée » dans le nouveau régime?

Prenons l'exemple suivant où toutes les sociétés sont des SPCC :

- l'exercice de FILIALE a débuté le 1<sup>er</sup> décembre 2018 et se termine le 30 novembre 2019;
- puisque cet exercice de FILIALE n'a pas débuté en 2019, FILIALE n'est pas encore visée par le nouveau régime d'IMRTDD et d'IMRTDND pour sa fin d'exercice du 30 novembre 2019;
- l'exercice de SOCIÉTÉ MÈRE a débuté le 1<sup>er</sup> janvier 2019 et se termine le 31 décembre 2019;
- puisque cet exercice de SOCIÉTÉ MÈRE a débuté en 2019, SOCIÉTÉ MÈRE est visée par le nouveau régime d'IMRTDD et d'IMRTDND pour sa fin d'exercice du 31 décembre 2019;
- FILIALE verse un dividende déterminé à SOCIÉTÉ MÈRE, son unique actionnaire, le 30 novembre 2019;
- FILIALE reçoit un RTD de 100 \$ en conséquence du dividende versé provenant de son compte d'IMRTD.

SOCIÉTÉ MÈRE devra déterminer dans quel compte ajouter l'impôt de la partie IV L.I.R. de 100 \$ sur le dividende déterminé reçu de FILIALE : dans le compte d'IMRTDD ou d'IMRTDND?

À ce sujet, l'ARC a émis les commentaires généraux suivants dans deux interprétations techniques datées respectivement du 9 décembre 2020 (2020-085652117) et du 14 décembre 2020 (2020-0855571E5).

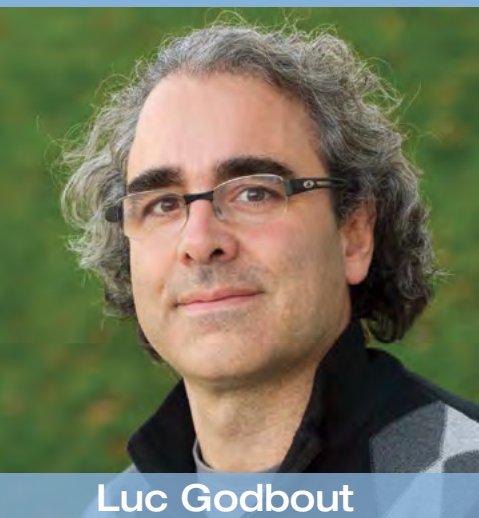
Les nouvelles définitions d'IMRTDD et d'IMRTDND se retrouvent au paragraphe 129(4) L.I.R. Tel qu'il est mentionné précédemment, le compte d'IMRTDD inclut, entre autres, l'impôt de la partie IV L.I.R. sur les dividendes imposables reçus par la société donnée dans la mesure où ces dividendes entraînent un RTD pour la société provenant de son propre compte d'IMRTDD (s.-al. 129(4)a)(ii) « IMRTDD » L.I.R.).

Étant donné que FILIALE n'est pas encore visée par le nouveau régime, FILIALE n'a pas de compte IMRTDD au moment de sa fin d'exercice, soit le 30 novembre 2019. Ainsi, FILIALE ne peut pas recevoir un RTD provenant de son propre compte d'IMRTDD pour les dividendes payés au cours de son exercice se terminant le 30 novembre 2019 (puisque ce compte n'existe pas pour FILIALE à ce moment).

Par conséquent, SOCIÉTÉ MÈRE ne pourra pas inclure de montant dans son compte d'IMRTDD, peu importe la nature du dividende. Le montant de 100 \$ serait donc à inclure dans le compte d'IMRTDND de SOCIÉTÉ MÈRE.

Étant donné que cette position ne semble pas cohérente avec l'objectif des règles transitoires, cette conséquence potentiellement inattendue a été portée à l'attention du ministère des Finances du Canada.

Comment calcule-t-on les comptes d'IMRTDD et d'IMRTDND de la société rattachée qui reçoit un dividende lorsque la société qui verse le dividende n'est pas encore « entrée » dans le nouveau régime?



**Luc Godbout**

Doctorat, M. Fisc.  
Professeur de fiscalité  
Titulaire de la Chaire en fiscalité  
et en finances publiques  
École de gestion  
Université de Sherbrooke  
luc.godbout@usherbrooke.ca

## Politiques fiscales

### Entre impôt sur les successions et gain en capital au décès : le cas canadien

#### Mise en contexte

La question revient souvent : pourquoi le Canada n'applique-t-il pas, comme notre voisin américain, un impôt sur les successions?

Un rapide coup d'œil aux politiques fiscales des pays de l'OCDE permet en effet de constater que le Canada (et le Québec) fait bande à part. Il s'agit d'un des rares pays développés à ne pas avoir, sous une forme ou une autre, un impôt sur les transferts de patrimoine au décès. Cependant, le Canada est également un des seuls endroits à avoir une disposition présumée des biens des particuliers ayant pour effet d'imposer les gains en capital courus au moment du décès.

#### L'évolution de l'imposition des transferts de patrimoine au Canada

Les impôts sur les successions ont fait partie du paysage fiscal canadien pendant près d'un siècle. Dès 1905, les neuf provinces de l'époque avaient toutes mis en place un tel type d'impôt. Notamment pour financer l'effort de guerre, le gouvernement fédéral en implantait également un en 1941.

En 1966, la Commission royale d'enquête sur la fiscalité (Rapport Carter) proposait la pleine imposition des gains en capital au Canada. Or, en contrepartie, elle proposait aussi d'abolir l'imposition des successions. Si, depuis 1972, l'imposition du gain en capital n'a toujours été que partielle au Canada, le gouvernement fédéral s'est tout de même retiré de l'assiette d'imposition du patrimoine et l'a laissée entièrement aux provinces.

Graduellement, chacune des provinces a aboli son impôt sur les dons et les successions au cours des années 1970, sauf le Québec où il a fallu attendre en 1985. Même si on a tendance à dire qu'il n'existe pas de véritables impôts sur les successions au Canada, dans les années 1990, une majorité de provinces, dont l'Ontario, ont réinstauré un modeste impôt. Au Canada, ce type d'impôt rapporte moins que 5/10 000 des revenus fiscaux.

#### Qu'en est-il exactement ailleurs dans le monde?

Les données de l'OCDE indiquent que 24 des 36 pays membres en 2018 ont prélevé des impôts sur les transferts de patrimoine au décès. La plupart d'entre eux (21 pays) y prélèvent un droit de succession auprès des héritiers alors que trois pays le font par l'intermédiaire d'un impôt successoral auprès de la succession même. Quelle que soit sa forme, lorsqu'un impôt sur les successions existe, il est généralement jumelé avec un impôt sur les donations afin d'éviter des transferts entre vifs avant le décès.

Parmi les 12 pays restants, seulement deux n'ont jamais imposé les transferts de patrimoine alors que 10 pays les ont supprimés au cours des dernières décennies. Le Canada fait partie de ce dernier groupe avec notamment l'Australie, la Norvège et la Suède.

On peut aussi constater qu'une minorité de pays de l'OCDE imposent les transferts de patrimoine par les administrations infranationales (provinces, États, cantons, etc.). C'est notamment le cas aux États-Unis, où un impôt successoral est prélevé par le gouvernement fédéral alors que certains États prélèvent des droits de succession.

### La particularité canadienne

Quel est le traitement fiscal du gain en capital couru lors de transferts d'actifs par legs au moment du décès? Au sein des pays de l'OCDE, trois grandes approches s'appliquent aux plus-values latentes au moment du décès.

- La méthode la plus commune consiste à reporter la responsabilité du gain en capital couru à l'héritier. Dans ce cas, il n'y a aucune incidence pour le défunt, car l'impôt sur les gains en capital n'est prélevé que lorsque l'héritier disposera éventuellement de l'actif. Ainsi, les attributs fiscaux suivent le bien lors du transfert du défunt à l'héritier. Quinze pays sur trente-six appliquent cette approche, dont l'Allemagne, la Norvège et la Suède.
- La deuxième méthode est adoptée par 13 pays sur 36, dont la France, le Royaume-Uni et les États-Unis. Elle n'assujettit pas le gain en capital du défunt à l'impôt sur les gains en capital et l'héritier acquiert l'actif à la valeur marchande au moment du transfert. Ce faisant, le gain en capital couru au moment du décès ne se trouve jamais imposé. Malgré un traitement avantageux, il convient de préciser que tous les pays utilisant cette méthode, à l'exception de la Lettonie, appliquent aussi un impôt au décès.
- La méthode la moins fréquente consiste à imposer les gains en capital courus dans les mains du défunt avant le transfert des actifs aux héritiers. Seulement trois pays, dont le Canada, appliquent une disposition présumée automatiquement afin d'imposer le gain en capital couru au moment du décès, avant tout transfert aux héritiers. Ensuite, les transferts se font sans conséquences fiscales, l'héritier étant réputé acquérir le bien à la juste valeur marchande au moment du transfert. Évidemment, quelques roulements, principalement au conjoint, sont possibles.

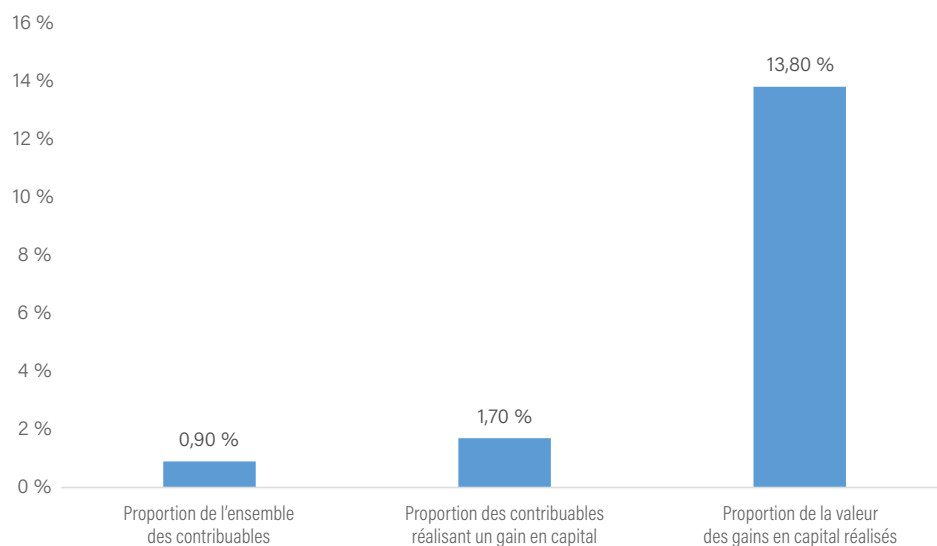
### Le gain en capital au décès au Québec

Lorsqu'on analyse qui réalise le gain en capital au Québec (aussi vrai au Canada), à partir de la Banque de données administratives longitudinales (« DAL »), on constate que la proportion des contribuables réalisant un gain en capital augmente avec l'âge, passant de 4,8 % pour les contribuables âgés de 18 à 34 ans jusqu'à 14,7 % pour les contribuables âgés de 75 ans et plus. Si cette statistique est vraie, sans égard aux contribuables décédés, il va de soi que le taux de mortalité est lié à l'âge des contribuables. Ce faisant, le pourcentage des déclarants de gains en capital imposables est plus élevé chez les personnes âgées, puisque le défunt est présumé disposer de tous ses biens, à moins d'un roulement possible, ce qui entraîne *de facto* un gain en capital.

Quel est le traitement fiscal du gain en capital couru lors de transferts d'actifs par legs au moment du décès? Au sein des pays de l'OCDE, trois grandes approches s'appliquent aux plus-values latentes au moment du décès.

Les déclarants québécois décédés représentaient à peine 0,9 % de l'ensemble des déclarants et 1,7 % des déclarants ayant réalisé un gain en capital. Cependant, malgré leur faible nombre en proportion du total des déclarants de gains en capital, ces contribuables décédés ont généré un gain moyen de 94 710 \$. Ce gain est près de 9,5 fois plus élevé que le gain moyen des personnes non décédées. Ainsi, même s'ils sont moins de 1 % des contribuables, ils réalisent 13,8 % de la valeur totale des gains en capital réalisés en 2018.

**Figure 1 : Gain en capital au décès au Québec, 2018**



Source : Les données de la DAL utilisées dans cette figure ont pu être obtenues grâce à l'expertise du Centre interuniversitaire québécois de statistiques sociales.

Finalement, on peut affirmer que même si le Canada n'a pas formellement un impôt sur les successions, étant l'un des seuls pays de l'OCDE à appliquer automatiquement l'impôt sur le revenu aux gains en capital courus sur les avoirs d'une personne décédée, une forme d'imposition au décès existe.

Mes remerciements à la Chaire en fiscalité et en finances publiques de l'appui financier qui a rendu possible la réalisation de ce texte ainsi qu'à Tommy Gagné-Dubé, Matis Allali et Antoine Genest-Grégoire pour la relecture et le traitement des données.



## Merci à notre bénévole de l'année!

---

**Gérard Durocher**

CPA, CA

Directeur principal, taxes à la consommation

Raymond Chabot Grant Thornton s.e.n.c.r.l.

---

La mission de l'APFF ne pourrait se réaliser sans le travail inestimable de ses bénévoles qui, année après année, donnent vie à l'Association par l'organisation des activités, la rédaction des textes, l'élaboration et la présentation des cours et des conférences ou la planification des stratégies de développement.

Il s'agit de professionnels qui investissent leur temps, leurs connaissances et leur expérience pour faire évoluer les professions rattachées à la planification fiscale et financière.

À l'occasion de son Congrès 2021, l'APFF a décerné le titre de bénévole de l'année à M. Gérard Durocher, CPA, CA, directeur principal, taxes à la consommation chez Raymond Chabot Grant Thornton s.e.n.c.r.l. M. Durocher participe fréquemment à diverses activités de l'APFF à titre de président du comité organisateur du Symposium sur les taxes à la consommation et comme conférencier. Nous avons répertorié 24 textes publiés par M. Durocher à l'APFF, sans compter les nombreuses conférences qu'il a prononcées.

**L'APFF remercie sincèrement l'engagement soutenu de M. Durocher et le félicite pour l'ensemble de sa carrière.**



**Alexandra Gervais**

Avocate  
PwC Cabinet d'avocats  
s.e.n.c.r.l./s.r.l.  
alexandra.g.gervais@pwc.com



**Rémi Danylo**

Avocat  
PwC Cabinet d'avocats  
s.e.n.c.r.l./s.r.l.  
danylo.remi@pwc.com

## Décisions récentes

### L'affaire *Foix c. La Reine* : application du paragraphe 84(2) L.I.R. dans le cadre d'une vente hybride d'entreprise

Dans la décision *Foix c. La Reine*, 2021 CCI 52, la Cour canadienne de l'impôt (« Cour ») s'est penchée sur l'application du paragraphe 84(2) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. ») dans le cadre d'une vente hybride d'actions et d'actifs d'une entreprise, et a conclu que ce paragraphe trouvait application en l'espèce. Un appel a été déposé devant la Cour d'appel fédérale le 17 septembre 2021.

#### Faits

La société Watch4Net Solutions inc. (« W4N ») a été constituée en 2000 par MM. Souty et Foix et se spécialisait dans les services-conseils informatiques ainsi que dans le développement et la vente de logiciels. Vers 2006, W4N a conçu le logiciel APG, qui sert notamment à la collecte, à l'analyse et à la présentation de données de suivi. À l'époque pertinente, l'exploitation de ce logiciel était l'entreprise principale de W4N et le logiciel APG était son actif le plus important. Toutes les actions de W4N étaient directement ou indirectement détenues ou contrôlées par MM. Souty et Foix, leurs fiducies familiales et leurs sociétés de portefeuille.

La société publique américaine EMC Corporation (« EMC ») cherchait à acquérir APG depuis un certain temps et avait communiqué plusieurs fois avec W4N pour lui indiquer son désir d'acheter W4N ou d'acquérir son logiciel APG. EMC, un géant de l'industrie, était un revendeur autorisé d'APG et avait déjà acquis en 2004 un autre logiciel de W4N. En janvier 2012, les parties ont convenu de procéder à la vente de W4N à EMC par le biais d'une vente d'actions pour un montant de 50 M\$ américains, le tout, comme il est prévu dans une lettre d'intérêt rédigée par EMC.

Selon cette lettre, EMC acceptait que W4N distribue l'excédent de trésorerie à ses actionnaires préalablement à la vente, sous réserve que soit conservé un montant convenu. Une ébauche d'accord d'achat d'actions préparée par EMC permettait une réorganisation des actions et des capitaux de W4N avant la finalisation de la vente (« Réorganisation préalable »). Sur ce point, la Cour note que l'accord préparé par EMC soulève des doutes sérieux quant aux témoignages des appelants voulant qu'EMC n'ait été ni intéressée ni concernée par la Réorganisation préalable.

Au cours des mois suivants, la vente d'actions initialement convenue entre les parties a été transformée en un achat hybride par EMC des actifs et de la propriété intellectuelle de W4N, essentiellement le logiciel APG, suivi d'un achat des actions de W4N par sa filiale canadienne d'EMC (« EMC Canada »). Les éléments de preuve ne permettaient pas à la Cour de conclure quelle partie avait proposé cette nouvelle structure. Les opérations en cause, qui ont toutes eu lieu entre la fin avril 2012 et le 1<sup>er</sup> juin 2012, peuvent essentiellement se résumer comme suit :

- la Réorganisation préalable a eu lieu et l'excédent de trésorerie de W4N a été retiré par les actionnaires;
- des actifs de W4N ont été vendus à EMC, incluant en particulier le logiciel APG;
- EMC Canada a acquis toutes les actions de W4N détenues directement ou indirectement;

- les sociétés EMC Canada, W4N et une société de portefeuille détenant des actions de W4N ont été fusionnées pour former la société fusionnée EMC Canada.

Après la vente, le logiciel APG a été exploité directement par EMC. Puisque les éléments d'actifs principaux de W4N ont été vendus à EMC, la Cour note que la société fusionnée EMC Canada n'avait pas le fonds de commerce lui permettant de continuer d'exploiter l'entreprise de W4N. La Cour souligne que peu d'éléments de preuve ont été fournis quant à la façon dont EMC et EMC Canada ont exploité APG ou les autres aspects de l'entreprise de W4N à la suite de la vente.

La Cour devait déterminer si certaines sommes reçues par les appelants en contrepartie de la vente des actions de W4N (« Sommes reçues ») étaient réputées être des dividendes qu'ils ont reçus par application du paragraphe 84(2) L.I.R.

### La décision

La Cour conclut que le paragraphe 84(2) L.I.R. s'applique en l'espèce puisque les Sommes reçues ont été distribuées ou attribuées aux profits des actionnaires de W4N dans le cadre d'un processus de réorganisation de l'entreprise lors de la vente de ses principaux actifs et de ses actions.

La Cour énonce, et les parties acceptent, que si les conditions suivantes sont remplies, le paragraphe 84(2) L.I.R. s'appliquera et les Sommes reçues seront réputées être des dividendes :

- a) il faut que les fonds ou les biens de W4N aient été « distribués ou autrement attribués, de quelque façon que ce soit »;
- b) « aux actionnaires ou au profit des actionnaires »;
- c) « lors de la liquidation, de la cessation de l'exploitation ou de la réorganisation de son entreprise ».

Concernant la première condition, la Cour fait référence au raisonnement du juge Bowman dans l'affaire *RMM Canadian Enterprises Inc. c. La Reine*, [1998] 1 C.T.C. 2300, qui reprend essentiellement les principes énoncés dans les affaires *Merritt*, [1941] Ex. C.R. 175, et *Smythe*, [1970] S.C.R. 64, et rappelle la portée large des mots « de quelque façon que ce soit » qui englobe un grand nombre de façons de remettre aux actionnaires les fonds d'une entreprise.

Selon la Cour, il ne fait aucun doute que certains fonds ou biens de W4N ont été distribués ou attribués, de quelque façon que ce soit, à ses actionnaires ou à leur profit. La Cour est d'avis que MM. Foix et Souty et leurs conseillers ont mis en œuvre et dirigé les opérations de la Réorganisation préalable comme faisant partie des opérations de la vente de l'entreprise, ce qui a permis aux actionnaires de retirer, à leur profit, l'excédent de trésorerie. Ces opérations ont été approuvées par EMC et EMC Canada qui, selon la Cour, ont été les instruments et les intermédiaires par lesquels a eu lieu la distribution des fonds, même si ces sociétés avaient d'autres intérêts très importants dans la conclusion de la vente de l'entreprise.

La Cour a ensuite conclu que la distribution a eu lieu lors de la « réorganisation » des activités de W4N. La Cour cite une série de causes traitant de l'interprétation et de l'application du terme « réorganisation » et qui mentionne, entre autres, qu'il faut s'en remettre au sens commercial du terme

**La Cour conclut que le paragraphe 84(2) L.I.R. s'applique en l'espèce puisque les Sommes reçues ont été distribuées ou attribuées aux profits des actionnaires de W4N dans le cadre d'un processus de réorganisation de l'entreprise lors de la vente de ses principaux actifs et de ses actions.**

plutôt qu'au sens juridique et que cette expression présuppose la poursuite de l'entreprise sous une forme différente. En l'espèce, chacune des opérations conclues dans le cadre de la vente hybride, incluant la Réorganisation préalable, a été effectuée en prévision des autres et constituait un processus par lequel W4N a réorganisé son entreprise et sa structure financière. La Cour précise que la seule société concernée par le paragraphe 84(2) L.I.R. est W4N, qui est devenue la société fusionnée EMC Canada. Après la vente de ses actifs et de ses actions, l'entreprise de W4N ne pouvait pas continuer et n'a pas continué à être exploitée comme d'habitude par cette société fusionnée, et le fait qu'EMC ait peut-être continué d'utiliser le fonds de commerce d'une façon semblable n'est pas pertinent dans le cadre de l'analyse. Sur ce dernier point, la Cour a de toute façon indiqué que les éléments de preuve ne lui permettaient pas de conclure si EMC avait continué d'exploiter l'entreprise de W4N d'une façon semblable.

## Commentaires

Dans la présente affaire, selon les éléments mis en preuve, la Cour a jugé que la société fusionnée EMC Canada ne pouvait tout simplement pas continuer d'exploiter l'entreprise de l'ancienne société W4N comme avant.

La présente décision souligne notamment l'importance des faits et des circonstances de chaque affaire pour déterminer si une entreprise a fait l'objet de changements suffisamment importants pour tomber sous le spectre de la notion de réorganisation aux fins du paragraphe 84(2) L.I.R. Il est intéressant de noter que la Cour n'a pas fait référence à la décision *Geransky c. La Reine*, [2001] 2 C.T.C. 2147 (« *Geransky* »), qui portait également sur une vente hybride d'actions et d'actifs, et dans laquelle le juge Bowman a écarté l'application du paragraphe 84(2) L.I.R. en concluant notamment qu'il n'y avait pas eu de réorganisation d'entreprise. Rappelons que dans l'affaire *Geransky*, des opérations avaient été réalisées pour disposer d'une partie des actifs (une cimenterie) d'une société opérante qui exploitait une entreprise de construction qui fabriquait son béton. Le juge Bowman avait conclu que même si la cimenterie avait été vendue, la société n'avait pas « réorganisé son entreprise » puisque la société n'avait qu'une seule entreprise de construction qui continuait d'être exploitée. Dans la présente affaire, selon les éléments mis en preuve, la Cour a jugé que la société fusionnée EMC Canada ne pouvait tout simplement pas continuer d'exploiter l'entreprise de l'ancienne société W4N comme avant.

Finalement, il convient de souligner les commentaires de la Cour sur l'incidence du manque de preuve des appelants : seuls M. Souty, M. Foix et le comptable externe de W4N ont témoigné. En l'absence de représentants d'EMC ou d'EMC Canada, la Cour indique avoir eu de sérieux doutes sur la fiabilité de certains témoignages clés, notamment quant à la mesure et à la manière selon lesquelles la société fusionnée EMC Canada a continué d'exploiter l'entreprise de l'ancienne société W4N alors que c'est EMC qui détenait APG et d'autres actifs importants.

# Toutes nos félicitations!

Au nom de l'APFF et en mon nom personnel, je tiens à féliciter M<sup>e</sup> Luc Martel pour sa reconnaissance par le Barreau du Québec à titre d'avocat émérite.

M<sup>e</sup> Martel a été admis au Barreau du Québec en 1975 et a complété sa maîtrise en fiscalité la même année. En 1976, il a été l'un des 10 membres fondateurs de l'APFF.

Au fil des ans, M<sup>e</sup> Martel a prononcé des dizaines de conférences lors du congrès annuel ou des colloques présentés par l'APFF et il a publié de nombreux textes dans la *Revue de planification fiscale et financière* ainsi que dans le magazine *Stratège*. De plus, M<sup>e</sup> Martel continue de siéger dans plusieurs comités de l'APFF.

En 2012, lors de son congrès annuel, l'APFF a décerné à M<sup>e</sup> Martel le titre de Bénévole émérite pour sa contribution exceptionnelle au succès de notre Association. Son père, M<sup>e</sup> Maurice Martel, et son fils, M<sup>e</sup> Thierry Martel, ont participé à la cérémonie de remise de cette distinction.

Bravo M<sup>e</sup> Martel!





Anne-Sophie Villeneuve

Avocate

Davies Ward Phillips & Vineberg

s.e.n.c.r.l., s.r.l.

asvilleneuve@dwpv.com

## Saviez-vous que...

### Entrée en vigueur de la Directive CTF-2008 de Revenu Québec sur les transactions : meilleures protections pour les contribuables et nouvelles exigences

Le 30 juin 2021 est entrée en vigueur la Directive CTF-2008 de Revenu Québec (« Directive »), qui porte sur les circonstances selon lesquelles Revenu Québec peut conclure une transaction (soit une entente ou un contrat mettant fin à un différend) avec un contribuable ou un mandataire et qui énonce les règles à respecter au cours du processus de négociation pouvant mener à une offre de règlement et à une transaction. La Directive remplace l'ancienne Directive CMO-2976 conformément à une recommandation du Protecteur du citoyen (« PC ») formulée dans un rapport daté du 27 février 2020 (« Rapport »).

#### La critique du PC

Le Rapport avait relevé des lacunes importantes dans le contenu et l'application de la Directive CMO-2976 et d'autres documents de Revenu Québec portant sur les transactions, notamment à l'égard des éléments suivants :

- circonstances donnant ouverture à une transaction : les directives de Revenu Québec prévoyaient qu'une transaction pouvait être conclue afin de pallier les lacunes d'un dossier, notamment lorsque les faits ne soutenaient pas la position de Revenu Québec ou que Revenu Québec n'était pas en mesure de constituer une preuve adéquate, alors que dans de telles situations, les cotisations en litige devraient tout simplement être annulées;
- interprétation des règles : l'enquête du PC a révélé un manque d'uniformité au sein d'intervenants de Revenu Québec dans l'interprétation et l'application des directives concernant les transactions; et
- consentement libre et éclairé : les procédures de Revenu Québec ne prévoyaient pas de garanties suffisantes pour assurer le consentement libre et éclairé des contribuables à une transaction – notamment, les explications quant aux conséquences fiscales de la transaction étaient laissées à la discrétion de chaque agent et la condition selon laquelle la transaction entraîne la renonciation à tout recours (opposition ou appel) n'était pas systématiquement abordée.

Le PC a conclu que ces lacunes constituaient un manquement au devoir d'équité procédurale de Revenu Québec et a émis une série de recommandations en conséquence.

#### Un nouveau cadre applicable aux transactions fiscales

La Directive est la réponse de Revenu Québec au Rapport. Elle prévoit que Revenu Québec ne peut conclure une transaction qui n'est pas justifiable en faits et en droit et ne peut transiger sur un élément auquel le contribuable a droit selon les faits et la preuve. Une transaction peut être conclue lorsque les faits et la preuve sont « discutables » ou tombent dans une « zone grise » – par exemple, lorsque le différend porte sur le caractère raisonnable d'une dépense, la détermination de la juste valeur d'un bien, le lieu de résidence, le moment de changement d'usage d'un bien, etc.

La Directive prévoit également que Revenu Québec doit informer le contribuable des conditions d'une transaction, notamment de la renonciation aux droits d'opposition et d'appel et du fait que la transaction ne s'applique pas à une vérification ultérieure ou à des éléments non couverts par celle-ci. De plus, Revenu Québec doit s'assurer du consentement libre et éclairé du contribuable en lui donnant l'occasion de compléter son dossier et en n'exerçant pas de pression pour conclure la transaction.

### **Des conséquences tangibles pour les contribuables**

Il sera important pour les contribuables et leurs mandataires qui envisagent de conclure une transaction avec Revenu Québec de tenir compte de la Directive, d'abord pour assurer le respect des garanties prévues en matière d'information et de consentement, mais également parce que la Directive risque de complexifier les négociations en raison du renforcement des exigences quant à la justification de la transaction.

À l'occasion de ce temps des fêtes,  
nos pensées se tournent avec reconnaissance  
vers ceux et celles qui rendent possible  
la réalisation de notre mission.

L'APFF offre tous ses vœux de prospérité  
et de bonheur à ses membres et remercie  
en particulier tous ses bénévoles de  
leur contribution inestimable, ainsi  
que ses commanditaires et partenaires.

*Joyeuses fêtes et  
une excellente année 2022!*





**Geneviève  
Desruisseaux-Labranche**

B.A., M. Adm.  
Directrice des communications  
& Services aux membres  
APFF  
desruisseaux-lg@apff.org

## À l'APFF

### Un vent de fraîcheur souffle sur l'APFF avec sa toute nouvelle image de marque

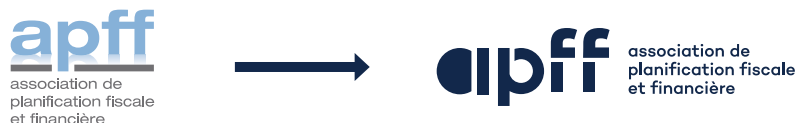
L'APFF est heureuse de vous présenter sa toute nouvelle image de marque composée d'un nouveau logo, d'une nouvelle palette de couleurs, d'une nouvelle typographie, d'un nouveau site Internet ainsi qu'un univers graphique propre à l'ADN de l'APFF.

Dans les deux dernières années, la pandémie mondiale a forcé l'APFF à se renouveler et à innover afin de répondre adéquatement aux besoins des professionnels pour la mise à jour de leurs connaissances en matière de fiscalité et de planification financière dans un contexte bien particulier. Nous avons donc dû transformer nos activités en virtuel et nous avons mis en place un nouveau portail de formation en ligne plus convivial en plus d'un studio d'enregistrement.

Dans la foulée de ces événements, il était de mise d'actualiser l'image de marque de l'APFF afin de renforcer son positionnement comme association active et dynamique capable de regarder vers l'avenir.

L'APFF célèbre d'ailleurs ses 45 ans cette année et souligne le tout avec un nouveau design graphique afin de mieux connecter avec sa communauté et les nouvelles générations qui bâtiront la profession de demain grâce à leur ambition. La nouvelle identité visuelle devait refléter la modernité, la convivialité, le dynamisme et l'action. Les bulles, les rondeurs et les cercles représentent les liens avec nos membres et l'aspect humain de l'Association. Il était important pour nous d'exprimer notre virement technologique à travers notre univers graphique.

#### Nouveau logo



Ce nouveau logo représente une actualisation en apportant une touche de modernité. La première lettre du logo dans l'appellation APFF représente une pièce de monnaie qui entre dans une tirelire. Afin d'illustrer la profession de fiscaliste ou de planificateur financier qui permet d'optimiser les finances des gens et des entreprises d'ici.



#### Votre Association, vos ambitions

Nous demeurons votre Association qui vous offre des publications de grande expertise, des formations pour mettre à jour vos connaissances ainsi que des occasions de réseautage.

Nos intentions sont d'inspirer votre carrière, de vous accompagner dans le développement de vos connaissances et d'influencer votre succès.

Toute l'équipe de l'APFF tient à vous remercier de votre fidélité et souhaite poursuivre notre précieux partenariat.



## Le Congrès hybride 2021 : plus de conférences que jamais!

Saviez-vous que l'APFF a organisé un congrès hybride le 7 octobre dernier? Le thème de l'édition 2021 était *Cultivez votre expertise*. Malgré la pandémie qui perdure, les professionnels de la fiscalité et de la planification financière ont besoin de maintenir à jour leurs connaissances. En dépit des différentes restrictions imposées par la Santé publique, l'APFF a tout de même pu offrir une option en présentiel ainsi qu'un cocktail et un banquet. Conséquemment, les participants avaient le choix de prendre part en salle ou de visionner les conférences en webdiffusion en direct.

L'édition 2021 du congrès a donc proposé encore plus de flexibilité en adaptant un format et un programme à la nouvelle réalité et totalisant **jusqu'à 37 heures de formation**, une première dans l'histoire du congrès de l'APFF! En effet, cette édition a été teintée par l'étendue de l'offre de contenus de formation avec **plus de 40 conférences** et **plus de 100 conférenciers et conférencières!**

À partir du 8 octobre, l'APFF a donné accès aux participants à **9 blocs de conférences en différé à visionner sur notre plateforme de formation en ligne Campus APFF**. Les blocs traitent de l'administration fiscale, du transfert d'entreprise, des stratégies de fractionnement, des divulgations obligatoires, des fiducies, de la fiscalité internationale, de la planification financière, de l'aspect technique, tandis qu'un volet est consacré à la relève. Les animateurs et les conférenciers ont su rendre ces présentations dynamiques et enrichissantes. D'ailleurs, ils ont pu faire l'expérience de notre tout nouveau studio d'enregistrement afin d'offrir des conférences de qualité professionnelle sur le plan du son et de l'image. Les participants auront donc 12 mois pour compléter les formations dans Campus APFF et obtenir leur attestation pour chaque bloc de conférences.

**Plus de 960 professionnels ont assisté à ce congrès, dont 200 personnes en présentiel.** Le tout fut un réel succès et la grande majorité des participants est très satisfaite du déroulement, de l'offre de contenu et de la formule hybride.

Nous tenons à remercier tous les conférenciers, intervenants, bénévoles, partenaires, fournisseurs et commanditaires ainsi que l'équipe de la permanence de l'APFF qui ont permis de tenir ce congrès hybride malgré toutes les contraintes de logistique afférentes.

C'est un rendez-vous pour l'édition 2022 qui, nous l'espérons, nous permettra de nous rencontrer afin de réseauter.

À l'année prochaine!



## LETTRES AUX CLIENTS DE TAXNET PRO™

### Nouveauté !

Les *Lettres aux clients* sont des outils pratiques créés par des professionnels de la fiscalité et de la comptabilité pour les professionnels de la fiscalité et de la comptabilité. Elles vous permettent d'alerter vos clients sur les possibles enjeux ou opportunités, faisant la lumière sur la législation et les politiques fiscales à connaître. Les *Lettres aux clients* vous permettent à la fois d'accroître l'expérience de vos clients et d'aplanir votre courbe d'apprentissage.

#### Dépenses de travail à domicile

 Voir le format original (version Word)

##### Notes

**À l'intention du professionnel :** Pour connaître le contexte entourant la présente lettre, voir le Folio de l'impôt sur le revenu **S4 P2 Cc, Dépenses d'entreprise liées à l'usage d'un domicile**, le Bulletin d'interprétation **IT-352R2, Dépenses d'employé, y compris celles concernant l'espace consacré au travail à domicile**, et les commentaires du **Canada Tax Service** sur les paragraphes **8(10)** (attestation de l'employeur, en anglais) et **8(13)** (travail à domicile, en anglais).

Client:

Adresse

Ville (Province)

Code postal

**Objet : Dépenses de travail à domicile**

Bonjour,

Le travail à domicile a gagné en popularité au cours des dernières années. Bien que les frais de subsistance soient généralement de nature personnelle, une partie de ces frais peut être déductible si certains critères sont remplis. Tant les employés que les travailleurs autonomes peuvent être admissibles à une déduction pour frais de bureau à domicile, selon les circonstances.

Créées par des professionnels, ces lettres peuvent être personnalisées par les praticiens dans l'objectif d'expliquer les changements législatifs ou diverses stratégies fiscales que leurs clients devraient connaître. De plus, les *Lettres aux clients* et les analyses sont entièrement intégrées dans Taxnet Pro. S'il existe une lettre pertinente à l'analyse consultée par un utilisateur, celui-ci est alerté et peut y accéder directement. Les *Lettres aux clients* renvoient également à toute analyse connexe incluse dans son abonnement.

Pour en savoir plus, consultez [www.gettaxnetpro.com](http://www.gettaxnetpro.com) ou appelez au 1-866-609-5811.

# stratège

## À l'APFF...

Les 7 et 8 octobre 2021 s'est tenu le 46<sup>e</sup> congrès de l'APFF, présidé par M. Jean-François Thuot, CPA, CGA, M. Fisc., associé, Services fiscaux chez PwC. Présenté en formule hybride, le congrès s'est avéré un véritable succès en attirant plus de 960 participants!

Le début de la saison 2021-2022 des activités de formation a commencé en force avec plusieurs activités régionales en ligne ou sous forme de webinaires. Nous vous en présentons quelques-unes que vous pourrez consulter sur notre site Internet : <https://www.apff.org/fr/formation-en-ligne>.

L'APFF tient à remercier les membres des comités organisateurs, les animateurs et les conférenciers, de même que les commanditaires et tous les participants qui ont grandement contribué à la réussite de ces activités.



Congrès 2021



Photos prises par : Andrew Moniatowicz ([www.andrewmonia.com/corp](http://www.andrewmonia.com/corp)).

## Activités de formation automne 2021



22 septembre 2021

Convention entre actionnaires  
(en ligne)

23 septembre 2021

Les fiducies de protection d'actifs  
décortiquées sous différents angles  
(webinaire en ligne)



2 novembre 2021

Pièges et enjeux en matière  
de planification successorale  
(en ligne)



4 novembre 2021

Distribution de surplus :  
limites et possibilités  
(en ligne)



17 novembre 2021

Pertes déductibles au titre d'un placement  
d'entreprise et mise à jour concernant la  
responsabilité des administrateurs  
(en ligne)



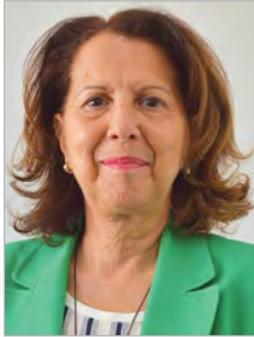
9 novembre 2021

Considérations  
financières et  
fiscales des sociétés  
d'acquisition à  
vocation spécifique  
(en ligne)



Crédit photo : images Shutterstock.

## Des nouvelles de nos membres



M<sup>e</sup> Denise Courtemanche  
Notaire

M<sup>e</sup> Denise Courtemanche, notaire, experte en planification financière et fiducies testamentaires, a reçu cette année la médaille d'honneur de la Chambre des notaires. L'APFF tient à féliciter chaleureusement M<sup>e</sup> Courtemanche qui a toujours répondu avec beaucoup de professionnalisme à nos demandes de rédaction d'articles ou de participation à titre de conférencière.

## Bourses d'excellence APFF

Cette année encore, lors du Congrès 2021, l'APFF a décerné des bourses d'excellence aux étudiants ayant présenté les meilleurs essais sur un sujet touchant la fiscalité.

Les gagnants sont :



### **Maîtrise en fiscalité de HEC Montréal/ Université de Montréal – Faculté de droit (*ex æquo*)**

**M. Xavier Leclerc**, CPA, LL.M. fisc.

« Interaction du paragraphe 13(21.1) L.I.R. : un objectif toujours rencontré? »



**M<sup>e</sup> Valens Romila**, avocat, LL.M. fisc.

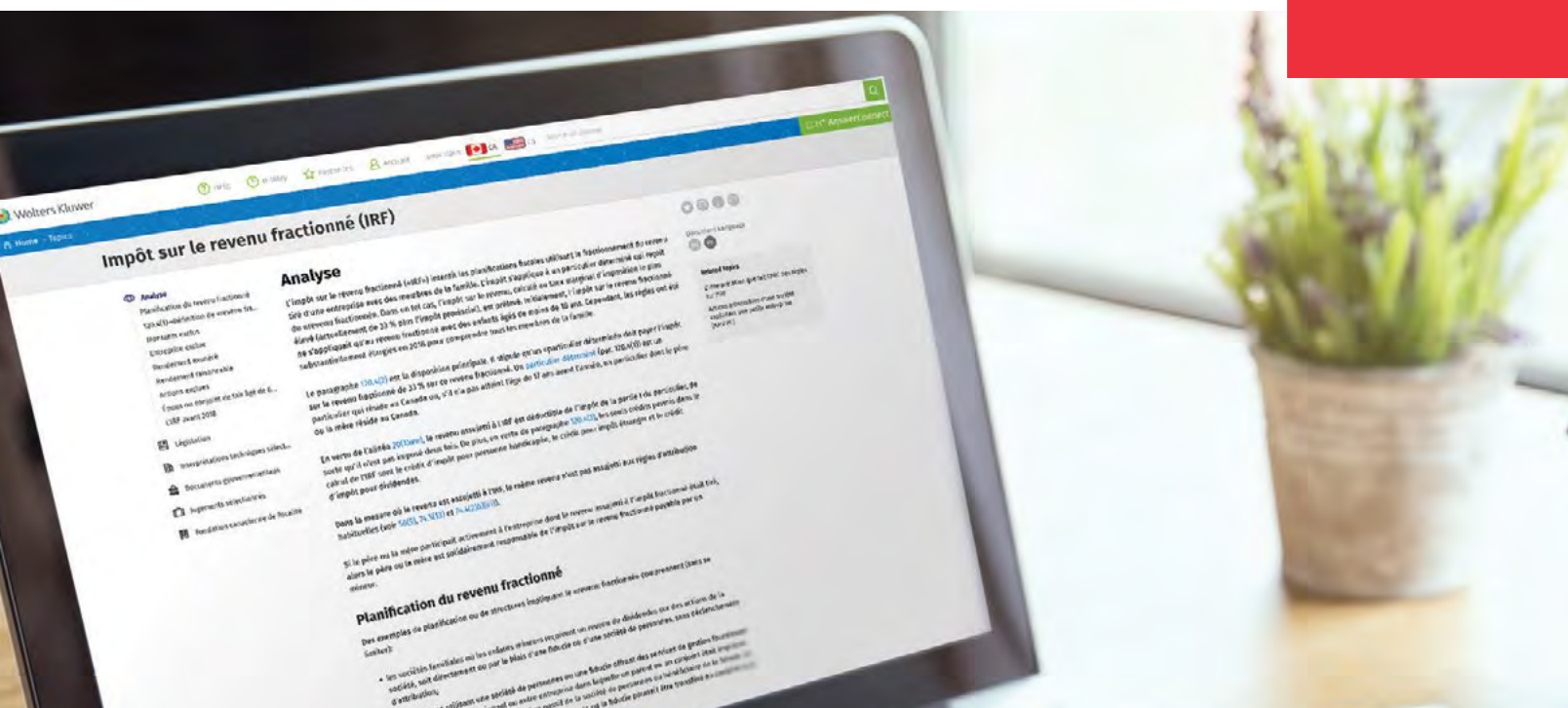
« SPCC, principe d'intégration et RGAÉ : impacts du changement de statut fiscal de SPCC »



### **Maîtrise en fiscalité de l'Université de Sherbrooke**

**M<sup>e</sup> Emmanuelle Laliberté**, LL. B., M. Fisc.

« Analyse critique de l'interprétation par la Cour suprême du Canada concernant l'objet de l'article 87 de la *Loi sur les Indiens* selon une perspective postcoloniale »



Cherchez moins et faites plus avec

# CCH AnswerConnect

CCH® AnswerConnect est la plateforme de recherche fiscale la plus novatrice au Canada, conçue pour vous permettre d'accéder rapidement à des réponses aux questions les plus difficiles.

Grâce à des fonctionnalités révolutionnaires comme la Vue 360° de la législation intégrée à tout le contenu connexe ainsi que les Pages thématiques qui rassemblent toute l'information clé d'un sujet lié à l'impôt, vous disposerez de la souplesse, des outils et du savoir-faire nécessaires pour mener à bien vos recherches avec rapidité et précision.

Cherchez moins et faites plus!

Pour un essai GRATUIT, visitez le [go.wolterskluwer.ca/fr-cch-answerconnect](https://go.wolterskluwer.ca/fr-cch-answerconnect)



LA PLUS RÉCENTE ÉDITION DE LA *REVUE*  
EST EN LIGNE SUR NOTRE SITE INTERNET

[www.apff.org](http://www.apff.org)

Vol. 41, n° 3 - 2021

# Revue

de planification fiscale  
et financière

■ Imposition des géants du Web : au-delà des mesures unilatérales <i>Jean-Pierre Vidal</i>	419
■ Les contours du crédit d'impôt remboursable pour maintien à domicile des aînés <i>Tommy Gagné-Dubé et Luc Godbout</i>	465
■ La responsabilité civile de l'administration fiscale au Québec <i>Marc-André Morin</i>	501
■ Philanthropie, fiscalité et dons planifiés <i>Guerlane Noël</i>	545

**apff** association de  
planification fiscale  
et financière





## L'APFF souhaite une bonne retraite à M. Éric Brassard!

---

Au nom de l'APFF, je tiens à remercier Éric pour toutes ces années consacrées à notre Association à titre de bénévole, que ce soit comme président du Congrès 2015, comme membre de notre conseil d'administration ou en tant que membre de divers comités, auteur et conférencier. La contribution d'Éric au succès de l'APFF fut exceptionnelle et nous te souhaitons une retraite bien méritée!

*Maurice Mongrain*

---

Éric,  
Merci pour ton implication et ton dévouement au sein de l'APFF. Tu as toujours été d'une grande générosité envers l'organisation à travers ta participation aux nombreux comités et un grand nombre d'activités. J'aimerais souligner ta contribution au comité du congrès. Au fil des années, tu as su apporter de nouvelles idées, tu as su également proposer de nombreux sujets de conférences et ta participation assidue à titre de conférencier a toujours été grandement appréciée. Tes interventions au comité du congrès tant sur le format que sur le contenu étaient toujours très pertinentes et ont permis à l'APFF de grandir et d'être encore meilleure. Tu as su bâtir une relève et inspirer bien des jeunes, ta présence nous manquera, je te souhaite une retraite bien méritée. Merci encore pour ta contribution à l'APFF.

*Hugues Lachance*

---

Cher Éric,  
Au nom de toute mon organisation et moi-même, nous te souhaitons une belle retraite méritée. Tu occuperas ton temps différemment et ton rythme de vie changera vraiment pour te permettre de profiter autrement des beaux moments que la vie peut nous offrir. Merci sincèrement pour tout ce que tu as donné à notre industrie et à l'APFF. Ton passage a été très remarqué et a apporté de nouvelles dimensions à la planification financière, fiscale et successorale. Profite bien de ce nouveau chapitre de ta vie!

*Andrée Couture*

---

Cher Éric,  
Déjà la retraite! Il me semble que c'était hier que nous tenions une conversation sur la préparation de ton cours sur l'assurance de personnes à l'attention des CPA. Ton apport à la planification fiscale et financière a été immense. Merci d'avoir partagé avec nous à la fois tes grands talents de pédagogue ainsi que les résultats de tes recherches toujours menées avec minutie. Bonne et fructueuse retraite!

*Hélène Marquis*

---

M. Éric Brassard, FCPA, FCA, une figure hautement reconnue dans la communauté fiscale et financière, nous quittera pour entamer une retraite bien méritée après 39 ans de carrière.

Le départ à la retraite d'Éric a été prévu dans les moindres détails, et ce, depuis quatre ans. Ainsi, la mise en place d'une période de transition bien pensée aura permis de définir en profondeur le rôle de chacun des 65 membres des deux secteurs d'activité de BGY, nous assurant ainsi que le savoir-faire continue d'être géré activement.

Les valeurs de rigueur, d'intégrité et de créativité ont su guider Éric tout au long de sa vie professionnelle. Sa plus grande réalisation aura été de regrouper sous un même toit des personnes qui croient fermement en ces mêmes valeurs, omniprésentes au sein de l'organisation et dans toutes ses activités. Et ça va continuer ainsi.

Éric aura laissé une grande trace dans notre industrie, que ce soit par l'expérience et par le savoir-faire qu'il a transmis à l'équipe en place ou par les milliers de pages d'ouvrages de référence qu'il a écrites ainsi que par les centaines de conférences qu'il a offertes à travers le Québec. Avec gratitude et respect, bonne retraite Éric!

*Jean-Raymond Castelli*



# Saviez-vous que

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

Pour la recherche d'emploi ou l'affichage d'un poste

[www.apff.org/postes-disponibles](http://www.apff.org/postes-disponibles)

**apff**

association de  
planification fiscale  
et financière



# Cours en fiscalité

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

L'APFF vous propose 52 cours donnés par des professeurs chevronnés sur divers sujets de la fiscalité

- 
- 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

[www.apff.org/cours-fiscalite](http://www.apff.org/cours-fiscalite)

**apff**  
association de  
planification fiscale  
et financière

