

# strategie **20 ans**



- **Esper pour les entreprises victimes de l'accommodation**
- **Les options : gestion du risque et de la fiscalité tout-en-un**
- **Les inversions corporatives américaines**
- **Introduction au règlement d'une succession**
- **La relève : L'article 103 L.I.R. : une épée de Damoclès pour les associés**



Découvrez les produits fiscaux de CPA Canada

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

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

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

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

## ESSAYEZ-LES GRATUITEMENT POUR PARTIR À LA DÉCOUVERTE.

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

**VISITEZ** [CPAcanada.ca/ProduitsFiscaux](https://CPAcanada.ca/ProduitsFiscaux)  
**APPELEZ** 1-855-769-0905

knotia<sup>sm</sup>.ca

# stratège



## Chroniques

- 38 COUP D'ŒIL INTERNATIONAL**  
Pièges fiscaux pour faire affaire en France  
par Denis Fontaine-Besset, avocat, associé  
STC Partners – Paris
- 42 DÉCISIONS RÉCENTES**  
Décision *Abeilles service de conditionnement inc.* : soutien pour les contribuables en matière de RS & DE  
par Philippe Hamelin, avocat  
Barsalou Lawson Rheault s.e.n.c.r.l.
- 46 PLANIFICATION FINANCIÈRE**  
Nouvelles règles fiscales touchant les polices d'assurance vie  
par Jocelyne Gagnon, AVA, M. Fisc., Pl. Fin.  
Vice-présidente, Services de Planification – Québec  
Conseils PPI
- 50 SAVIEZ-VOUS QUE...**  
L'impact insoupçonné des normes comptables
- 51 Nouvelle obligation pour les fiducies**  
par Guy Carboneau, CPA, CA, M. Fisc.  
Hardy, Normand & Associés, s.e.n.c.r.l.

## Sommaire

- 5** Éditorial  
par Maurice Mongrain, avocat  
Président-directeur général – APFF
- 6** *Stratège* – 20 ans

## Dossiers

- 16** Espoir pour les entreprises victimes de l'accommodation  
de l'accommodation  
par Julie Tremblay, avocate  
Starnino Mostovac s.e.n.c.
- 20** Les options : gestion du risque et de la fiscalité tout-en-un  
par Vincent Cliche, CIM, conseiller en placement  
Financière Banque Nationale
- 24** Les inversions corporatives américaines  
par Benoit Turcotte, M. Sc. Tax  
EY
- 30** Introduction au règlement d'une succession  
par Magali Dussault-Brodeur, notaire, D. Fisc.  
Legault Joly Thiffault s.e.n.c.r.l.
- 34** La relève : L'article 103 L.I.R. : une épée de Damoclès pour les associés  
par Véronique Latendresse, CPA, CGA, LL.M. fisc.  
Demers Beaulne s.e.n.c.r.l.
- 54** À l'APFF...
- 56** Des nouvelles de nos membres

## Comité de publication

Le magazine *STRATÈGE* est publié quatre fois par année.  
Tirage : 2 700 exemplaires.

Cette publication doit être citée :  
(2015), vol. 20, n° 1 *Stratège*

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

### APFF

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

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

### Télécopieur :

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

**Courriel :** [apff@apff.org](mailto:apff@apff.org)

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

© 2015, Association de planification  
fiscale et financière

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

ISSN 1203-6625

Dépôt légal, 1<sup>er</sup> trimestre 2015

Bibliothèque et Archives nationales du Québec

Bibliothèque nationale du Canada

Imprimé au Canada

Courrier de la 2<sup>e</sup> classe,

enregistrement n° 0040065217



### Président

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

### Membres du comité

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

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

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

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

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

Philippe Dunlavy, CPA, CA, D. Fisc.  
EY

### Membre d'office

Maurice Mongrain, avocat  
Président-directeur général  
APFF

**En page couverture :** Photos prises en février 2015 : lors de la réunion du comité *Stratège* à l'APFF; à l'occasion du Symposium sur la RS & DE, ainsi que lors du colloque sur les fiducies.

Toute personne, membre de l'APFF, désireuse de publier dans *Stratège*, est invitée à soumettre un texte à l'APFF à l'attention de M<sup>e</sup> Diane Gagnon, directrice de l'édition et des publications, sous forme électronique ([gagnond@apff.org](mailto:gagnond@apff.org)).

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

### Coordonnatrice

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

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

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

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

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

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

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

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

# Éditorial

## Le STRATÈGE a 20 ans!

Notre magazine *Stratège* célèbre avec ce numéro spécial son 20<sup>e</sup> anniversaire. Nous profitons de cette occasion pour en souligner l'importance et pour rappeler son évolution.

Depuis sa fondation, la mission de l'APFF est liée à l'avancement et à la diffusion des connaissances ainsi qu'à l'amélioration des compétences de ses membres en matière de fiscalité et de planification financière.

Pour accomplir sa mission, l'APFF présente chaque année plusieurs activités de formation et de mise à jour des connaissances : congrès, symposiums, colloques, cours de fiscalité, cours de droit pour non-juristes, activités régionales, activités de La relève, etc.

L'APFF offre également à ses membres trois publications dédiées à l'avancement et à la diffusion des connaissances en matière fiscale, soit la *Revue de planification fiscale et financière*, le *Stratège* et le *Flash fiscal*.

Le *Stratège* est un magazine axé sur la pratique quotidienne des membres de l'APFF et fournit à ces derniers une information variée dans les domaines qui les intéressent. Il est aujourd'hui une référence de premier plan en matière de vulgarisation d'information touchant l'activité fiscale et financière.

Dans les pages qui suivent, l'APFF souhaite rendre hommage aux artisans du *Stratège* qui, au cours des 20 dernières années, ont su en faire une publication d'une grande qualité dans le domaine de la fiscalité et de la planification financière.

Nous tenons également à remercier tous nos bénévoles qui ont fait partie du comité du *Stratège* au cours des 20 dernières années, sans eux, le magazine n'aurait pas atteint le niveau d'excellence qu'on lui connaît.

Nous tenons à féliciter M. Guy Carboneau, président du comité du *Stratège* depuis plus de six ans, ce qui constitue un record de longévité.

Notre reconnaissance va évidemment à tous les membres du comité actuel, qui s'assurent d'offrir aux lecteurs des textes d'intérêt pour toute la communauté fiscale.

Nous adressons également nos remerciements aux nombreux auteurs dont les articles ont été publiés dans *Stratège*.

La présentation du magazine a subi une cure de rajeunissement radicale en 2010, à l'initiative de M<sup>me</sup> Anne-Marie Girard Plouffe, qui occupait alors le poste de présidente du conseil d'administration de l'APFF et de présidente du comité de Communications et développement. Nous tenons à la remercier pour cette réalisation couronnée de succès.

Enfin, nous exprimons notre reconnaissance à M<sup>e</sup> Diane Gagnon, directrice de l'édition et des publications et coordonnatrice du comité, qui contribue de façon remarquable au succès du *Stratège*, ainsi qu'à toute l'équipe d'édition, qui veille à la qualité linguistique des textes.

Encore longue vie au *Stratège*!



par Maurice Mongrain, avocat  
Président-directeur général – APFF



# stratège 20 ans

Pour les 20 ans du magazine *Stratège*, l'APFF souhaite souligner la contribution de ses collaborateurs, tant pour leur apport au comité de publication que pour la rédaction des textes.

L'évolution du *Stratège* durant les 20 dernières années

2004

LA PREMIÈRE MÉTAMORPHOSE en mars 2004 (Vol. 9 – n° 1)



1995

LA PREMIÈRE ÉDITION en décembre 1995 (Vol. 1 – n° 1)



2010

UNE CURE DE JEUNESSE 15 ans d'existence en septembre 2010 (Vol. 15 – n° 3)

## Voici le premier texte de présentation paru dans le *Stratège*

À tous nos membres,

C'est avec fierté que nous avons le plaisir de vous présenter le dernier-né de l'APFF, la Revue *STRATÈGE*, dont nous avons annoncé la parution lors de notre dernier congrès d'octobre.

*STRATÈGE* répond à un besoin exprimé par une catégorie de membres qui souhaitent bénéficier d'articles plus accessibles que ceux proposés dans les publications ou services actuels de l'APFF...

*STRATÈGE* vous propose des articles et chroniques variés qui répondent aux situations et questions que vous rencontrez quotidiennement dans l'exercice de vos fonctions. Cette publication se veut un outil de consultation et de références...

*STRATÈGE*, par sa présentation vivante et attrayante, constitue une revue que le lecteur aura plaisir à parcourir...

*STRATÈGE* voit le jour grâce au travail acharné d'un comité qui se réunit régulièrement depuis le mois de mai dernier sous la direction de Jacques Landry, Adm. A., PF de Richardson Greenshields...

Enfin, *STRATÈGE* sera publié quatre fois par an (mars, juin, septembre et décembre) et tous les membres en règle pourront gracieusement en bénéficier, en plus des publications qu'ils reçoivent déjà, entre autres le livre du Congrès, la *Revue de planification fiscale et successorale*...

Merci à tous, membres du comité, auteurs, commanditaires pour avoir permis la parution de *STRATÈGE* qui, nous en sommes d'autant plus fiers, coïncide avec le 20<sup>e</sup> anniversaire de la fondation de l'APFF.

Vos commentaires et suggestions sont les bienvenus. N'hésitez pas à les faire parvenir au siège social de l'APFF.

Bonne lecture!

Gilles Veillette, CA  
Président du conseil d'administration

Yvon L. Caron  
Président-directeur général



## Cinq présidents ont vu à la bonne marche du *Stratège* au cours de ces 20 années et nous les remercions pour leur importante contribution.



En 1995, les obligations de la province de Québec pour une période de 10 ans offraient 7 % aux investisseurs. Aujourd'hui en février 2015, elles offrent tout au plus 2,10 %. L'indice de la Bourse de Toronto – le TSX – se situait au niveau de 4 500 points alors qu'en février 2015, il se situe à 15 300 points. Le Dow Jones, lui, était à 4 000 points alors que maintenant il est à 18 024 points.

L'objectif de la création du magazine *Stratège*, sous la convaincante influence de M. Yvon L. Caron, président-directeur général de l'époque, était de vulgariser les domaines financiers et fiscaux auprès des membres de l'APFF.

Comme les indices boursiers, le magazine *Stratège* a évolué et je tiens à féliciter tous les gens qui, de près ou de loin, ont contribué à la continuité de cette publication de qualité.

Sincèrement,

**M. Jacques Landry**

Conseiller en placement  
Valeurs mobilières Desjardins  
Membre du comité fondateur  
et président de décembre 1995 à mars 1997.



Déjà membre de l'APFF, j'ai vu naître le magazine *Stratège*. Tout d'abord à titre de collaboratrice et ensuite comme présidente, cette expérience tout à fait particulière a contribué en partie à garder mon esprit ouvert aux nouvelles dispositions et particularités fiscales. Mais par-dessus tout, la présidence du magazine *Stratège* fut pour moi un formidable moyen de rencontrer des gens dévoués et compétents ayant pour objectif de créer une publication de qualité. Par ce court message, je remercie ces personnes qui m'ont permis de faire partie de leur vie professionnelle.

**M<sup>e</sup> Michelle Desrosiers, notaire**

Membre du comité fondateur dès décembre 1995  
et présidente de juin 1997 à décembre 2001.

L'aventure du *Stratège* a débuté en 1994 alors que le président-directeur général de l'époque, Yvon L. Caron, désirent bonifier l'offre de publications pour le membership toujours en progression de l'APFF, a réuni un groupe de néophytes de l'édition pour offrir un nouveau périodique visant à aborder divers sujets plus axés vers les membres œuvrant dans les secteurs financiers ou vulgarisant des sujets de fiscalité. Allant du format, du délai de publication, des sujets et des collaborateurs jusqu'au nom de ce périodique, les membres initiaux du comité ont tenté de créer une publication unique pour l'époque. Lors de mon terme à la présidence (plutôt symbolique) du comité de rédaction du *Stratège*, comme le résume si bien le dicton « la machine était bien huilée », le magazine *Stratège* était sur l'erre d'aller avec des collaborateurs réguliers et des sujets d'actualité et à revisiter, tirant avantage des avancements technologiques tant pour la rédaction que pour le format. Personnellement, *Stratège* a été une occasion de rencontrer des professionnels allumés, curieux et généreux de leur temps, soucieux de partager leurs connaissances et expériences afin de donner une lumière particulière à nos lectures et discussions avant de les offrir aux membres de l'APFF.

Félicitations à l'équipe de l'APFF pour son soutien au comité de rédaction, aux collaborateurs et aux membres présents et passés du comité, et en espérant que la relève assurera 20 autres années d'innovation et de pertinence au magazine *Stratège*.

**M<sup>e</sup> Martin Daniel Boily, avocat, M. Fisc.**

De Grandpré Chait s.e.n.c.r.l.

Membre du comité fondateur dès décembre 1995 jusqu'à mars 2005

et président durant l'année 2002.



J'avoue qu'au début, faire partie du comité du *Stratège* ne me semblait qu'être une implication parmi tant d'autres! Toutefois, c'était bien plus. J'ai compris l'importance du travail d'équipe, où chacun joue son rôle. J'ai appris qu'on ne peut avoir une expertise dans tous les domaines, qu'on doit être capable de se l'avouer et qu'il est important de s'entourer des bons experts. Ensemble, nous sommes devenus une meilleure équipe et avons produit un magazine de qualité. Mais, au-delà de tout ça, j'ai surtout côtoyé des gens inestimables qui m'ont beaucoup apporté, tant à l'APFF que dans ce comité. Merci à l'équipe du *Stratège* pour ces belles années!

**M<sup>me</sup> Nathalie Cartier**

CPA, CA, LL.M. fisc.

Cartier Fiscalité

Membre du comité à compter de décembre 1997

et présidente de mars 2003 à mars 2008.



Depuis ses débuts en décembre 1995, le magazine *Stratège* n'a cessé de grandir. À cet effet, les personnes qui participent ou qui ont participé de près ou de loin au magazine doivent se féliciter, car c'est grâce à eux que *Stratège* est devenu une publication qui a fait sa place.

Au cours des dernières années, à titre de président du *Stratège*, j'ai pu constater le travail colossal réalisé par un grand nombre de collaborateurs, que ce soit à titre d'auteurs, de lecteurs, de membres du comité ou de tout autre intervenant.

La présidence m'a également permis de côtoyer des gens passionnés de fiscalité et désirent partager leur savoir.

Je tiens donc à remercier l'ensemble des collaborateurs passés, actuels et futurs de leur dévouement qui a permis au magazine *Stratège* d'être rendu là où il est et qui lui permettra encore de grandir.

**M. Guy Carboneau**

CPA, CA, M. Fisc.

Hardy, Normand & Associés, s.e.n.c.r.l.

Membre du comité depuis juin 2006 et président depuis septembre 2008 jusqu'à ce jour.



## Merci à tous les membres du comité actuel



Les membres du comité de publication actuel du *Stratège* (de gauche à droite) : **Vincent Dionne**, avocat, M. Fisc., **Martin Delisle**, avocat, LL.M. fisc., **Philippe Dunlavey**, CPA, CA, D. Fisc., **Nathalie Perron**, avocate, LL.M. fisc., **Benoît Malbœuf**, CPA, CGA, M. Fisc., **Guy Carbonneau**, CPA, CA, M. Fisc., **Maurice Mongrain**, avocat, président-directeur général de l'APFF, **Diane Gagnon**, avocate, directrice de l'édition et des publications, **Jean-François Dorais**, avocat, M. Fisc., **Jake Malczewski**, avocat, LL.M. fisc., **Valérie Ménard**, CPA, CA, LL.M. fisc., **Sophie Rivest**, notaire, LL.M. fisc., **Alexandre Germain**, avocat, CPA, CGA, M. Fisc., **Michel Durand**, avocat, D. Fisc., **Angelo Discepola**, avocat et **Louis-René Breault**, avocat, M. Fisc.





## Les personnes suivantes ont fait partie du comité du *Stratège* et l'APFF les en remercie vivement!

Dominic C. Belley	• Décembre 2008 à décembre 2011	Alexandre Germain	• Juin 2008 à aujourd'hui
Belkacem Berredjem	• Décembre 2013 à décembre 2014	Bill Healy	• Mars 2005 à septembre 2006
Serge Beugré	• Décembre 2003 à juin 2005	Jacques Landry	• Décembre 1995 à mars 1997
Patrick Bilodeau	• Juin 2007 à décembre 2007	Geneviève Leblanc	• Juin 2008 à avril 2010
Jean-François Blanchette	• 2010	François Lecompte	• Décembre 2008 à septembre 2013
Martin Daniel Boily	• Décembre 1995 à mars 2005	Alexandre Legault	• Décembre 2006 à février 2011
Joël L. Boucher	• Juin 2011 à septembre 2012	Yves J. Leroux	• 2007
Guy Carboneau	• Juin 2006 à aujourd'hui	Serge Lessard	• Avril 2011 à juin 2012 • Septembre 2013 à avril 2014
Patrick-Claude Caron	• Septembre 2001 à septembre 2004	Benoît Malboeuf	• Décembre 2012 à aujourd'hui
Sylvain Carpentier	• Décembre 1995 à septembre 1996	Jake Malczewski	• Février 2013 à aujourd'hui
Nathalie Cartier	• Décembre 1997 à mars 2008	Catherine Malouin	• Mars 2009 à avril 2011
Sylvain Charron	• Juin 1997 à décembre 2001	Nadia Martel	• Juin 2000 à décembre 2002
Yves Coallier	• Juin 2004 à juin 2005	Josée Massicotte	• Mars 2003 à décembre 2006 • Décembre 2007 à mars 2008
Marine Cormier	• Décembre 1995 à décembre 1995	Michel Ménard	• Décembre 1995 à mars 1997
Louis-Frédéric Côté	• Décembre 1995 à septembre 2000	Valérie Ménard	• Février 2012 à aujourd'hui
Geneviève Coupal	• Septembre 2002 à septembre 2003	Henri Nahabedian	• Septembre 2001 à septembre 2003 • Mars 2004 à septembre 2008
Martin Delisle	• Décembre 2012 à aujourd'hui	Marc-Olivier Paquet	• Septembre 2005 à décembre 2008
Patrick Delisle	• Septembre 2009 à décembre 2011	Robert Parent	• Septembre 2002 à décembre 2005
Denise Dériger	• Juin 1997 à septembre 2000	Rémi Pelletier	• Mars 1997 à mars 1999
Michelle Desrosiers	• Décembre 1995 à décembre 2001	Nathalie Perron	• Décembre 2012 à aujourd'hui
Vincent Dionne	• Février 2012 à aujourd'hui	Fred Purkey	• Décembre 2000 à septembre 2003
Jean-François Dorais	• Décembre 2008 à aujourd'hui	Sophie Rivest	• Décembre 2010 à aujourd'hui
Jocelyn Drapeau	• Décembre 2000 à septembre 2002	Philippe Schultheiss	• Décembre 2003 à septembre 2008
Marc-André Duhaime	• Septembre 2002 à mars 2003	Francine St-Onge	• Décembre 1995 à décembre 1997
Philippe Dunlavy	• Juin 2012 à aujourd'hui	Yves Usereau	• Juin 1997 à septembre 2000
Anne Durand	• Décembre 2003 à juin 2005	Jean-Pierre Vidal	• Juin 1997 à septembre 2000
Michel Durand	• Mars 2009 à aujourd'hui		
Étienne Gadbois	• Septembre 2004 à juin 2008		
Bruno Georgescu	• Juin 2004 à mars 2007		

## Les personnes suivantes, membres de l'équipe de l'APFF, ont fait partie du comité du *Stratège* au fil des années.

### Présidents-directeurs généraux et membres d'office

Yvon L. Caron  
Daniel Bourgeois  
Pascale Mongrain  
Maurice Mongrain

### Coordonnatrices

Sandra Lacroix  
Micheline Del Vecchio  
Véronique Saulnier  
Diane Gagnon



association de  
planification fiscale  
et financière

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

## Vos avantages

en tant que membre de l'APFF :

- la *Revue de planification fiscale et financière* (quatre numéros en version électronique);
  - le magazine *Stratège* (quatre numéros en version imprimée);
  - le *Flash fiscal* (bimensuel en version électronique);
  - le Livre du congrès (en version électronique);
  - les résumés des budgets fédéral et provincial (en version électronique);
  - accès aux anciens numéros des publications dans la Zone membres du site Internet de l'APFF;
  - rabais significatif, de 25 % environ, sur le prix d'inscription à une panoplie d'activités que l'APFF offre pour améliorer et mettre à jour vos compétences :
- congrès annuel de trois jours;
  - une dizaine de colloques;
  - symposiums sur les taxes à la consommation et sur la RS & DE;
  - environ 60 cours;
  - des conférences dans les régions de Laval, Québec et Montréal;
  - des conférences et des activités par et pour La relève dans les régions de Québec et Montréal.



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

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

Pour information :

Site Internet : [www.apff.org](http://www.apff.org) • Courriel : [communications@apff.org](mailto:communications@apff.org)



# COLLOQUES et SYMPOSIUM à venir

26 MARS 2015



## Colloque sur l'administration fiscale *Intercontinental Montréal*

Ce colloque s'adresse à tous les praticiens, avocats, notaires, comptables et planificateurs devant traiter avec les autorités fiscales à titre de représentants d'un contribuable ou même conseiller leurs clients quant à l'application des lois fiscales. Cette activité permettra de prendre connaissance des dernières techniques, approches et informations utilisées par les autorités afin d'appliquer et de faire respecter nos lois fiscales. Il y sera proposé certaines réflexions relatives à ces techniques qui donneront l'occasion aux représentants de protéger les intérêts de leurs clients à l'intérieur des paramètres de nos lois et en considération de la jurisprudence la plus récente.

14 MAI 2015



## Colloque Retraite et succession *Intercontinental Montréal*

Ce colloque s'adresse aux professionnels, avocats, notaires, comptables, fiscalistes, planificateurs financiers et conseillers en sécurité financière qui désirent améliorer leurs réflexes en planification, aussi bien en matière de retraite qu'en matière de succession.

En avant-midi, plusieurs aspects pratiques découlant d'un divorce et d'une nouvelle union seront abordés, notamment à l'égard des assurances, des placements et des immeubles; l'établissement d'une nouvelle résidence à l'étranger sera aussi considéré, la validité des testaments multiples, etc.

En après-midi, la première conférence portera sur les litiges en matière successorale; par la suite, le transfert des fonds de pension canadiens vers l'étranger et le rapatriement au Canada des fonds de pension étrangers seront analysés. Les divulgations volontaires dans le contexte d'une succession feront aussi l'objet d'une conférence, de même que les questions de nature comptable qui se posent lors du règlement d'une succession.

# À ne pas manquer!

24, 25 ET 26 MAI 2015



## Symposium sur les taxes à la consommation *Fairmont Manoir Richelieu, La Malbaie, Charlevoix*

Pour sa 22<sup>e</sup> édition, le Symposium vous propose une analyse des toutes dernières informations techniques, une revue de la jurisprudence récente et des conseils pratiques sur les questions de l'heure concernant les taxes à la consommation. Le Symposium est aussi votre tribune privilégiée pour venir discuter avec les responsables et les autres participants. Profitez de cet événement pour rencontrer les nombreux représentants des autorités fiscales et pour faire connaître votre point de vue lors des ateliers et tout au long du Symposium.

11 JUIN 2015



## Colloque sur la mobilité de la main-d'œuvre *Intercontinental Montréal*

Ce colloque s'adresse aux avocats, notaires, comptables et fiscalistes qui ont à conseiller leurs clients sur les aspects légaux et fiscaux de travailleurs étrangers qui viennent travailler au Québec ou de travailleurs québécois qui vont travailler à l'étranger. Ce colloque s'adresse également aux conseillers en ressources humaines et administrateurs de sociétés qui embauchent de tels travailleurs afin que leur passage au Québec ou à l'étranger s'effectue en toute simplicité et légalité.

En avant-midi seront abordées les règles d'immigration canadiennes et américaines, les particularités du secteur de l'agriculture ainsi que la fiscalité des salariés et des travailleurs autonomes étrangers au Québec et des Québécois en sol étranger.

En après-midi, les lois du droit du travail en contexte international et une conférence portant expressément sur les travailleurs québécois à l'étranger seront présentés.

## Espoir pour les entreprises victimes de l'accommodation



Julie Tremblay  
Avocate  
Starnino Mostovac s.e.n.c.  
jtremblay@starninomostovac.com

La problématique de la fausse facturation et des entreprises délinquantes qui ne remettent pas les taxes perçues coûtent très cher aux contribuables, particulièrement aux entreprises de bonne foi qui traitent avec ces délinquants. Au cours des dernières années, notamment par le biais de la commission Charbonneau, nous avons beaucoup entendu parler de cette problématique dans les situations où deux entreprises sont de connivence et participent à un stratagème pour éluder le paiement des taxes et obtenir de l'argent comptant pouvant servir à payer des pots-de-vin ou encore les services de travailleurs au noir. Par ailleurs, cette problématique englobe aussi des situations où des entreprises font affaire avec des entreprises frauduleuses qui omettent tout simplement de remplir leurs propres obligations fiscales.

Au début des années 2000, et tel que l'énonçait le *Bulletin d'interprétation* TVQ. 201-1/R2, « Remboursement de la taxe sur les intrants – Renseignements insuffisants – Fausse facturation – Exigences documentaires en matière de remboursement de la taxe sur les intrants », Revenu Québec distinguait les entreprises inscrites aux fins de la taxe sur les produits et services et de la taxe de vente du Québec (« entreprises ») qui s'étaient fait flouer par des fournisseurs délinquants de celles qui étaient partie prenante d'un stratagème avec ses fournisseurs. En cas de doute, en présumant de la bonne foi des entreprises, les vérificateurs déterminaient si elles pouvaient, « en personne raisonnable, diligente et avisée dans son domaine d'activité, entretenir la croyance légitime que les renseignements contenus dans les pièces justificatives qu'[elles] détiennent sont exacts et représentent les véritables transactions intervenues entre les parties pour la réalisation de la fourniture des biens ou des services ».

En juin 2010, s'appuyant notamment sur la décision *Comtronic Computer Inc. c. La Reine*, 2010 CCI 55, et l'arrêt *Systematix Technology Consultants Inc. c. La Reine*, 2007 CAF 226, le *Bulletin d'interprétation* TVQ. 201-1/R2 a été archivé et n'a pas été remplacé. La nouvelle position de Revenu Québec était que les entreprises devaient assumer le risque relié à leurs fournisseurs. Au surplus, il a été noté, dans la pratique, que dès qu'un fournisseur était jugé délinquant fiscal, les vérificateurs prenaient la position que les donneurs d'ouvrage auraient dû savoir

que leurs fournisseurs n'avaient pas « les capacités, l'expertise et les ressources matérielles, financières et humaines » pour rendre les services qui leur étaient facturés et, *de facto*, leur infligeaient une pénalité pour négligence flagrante.

Compte tenu de cette position rigide et standard, les cotisations émises par Revenu Québec se sont multipliées depuis 2010, ainsi que les litiges en découlant. Plusieurs jugements favorables à la position de Revenu Québec ont été rendus, et cela, malgré l'injustice qui pouvait en découler et qui était parfois soulignée par les juges.

Deux affaires récentes retiennent l'attention des praticiens. Signalons la première, *Système intérieur G.P.B.R. Inc. c. A.R.Q.*, 2013 QCCQ 12689 (« *Système intérieur G.P.B.R.* »), dont la décision a été rendue en octobre 2013 par le juge Landry de la Cour du Québec, lequel utilise la notion d'intermédiaire contenue dans le *Règlement sur la taxe de vente du Québec* (RLRQ, c. T-0.1, r. 2) pour ébranler la position de Revenu Québec. Cette décision a été portée en appel par Revenu Québec et sera entendue en mars 2015 par la Cour d'appel du Québec.

Dans la seconde affaire, *Salaison Lévesque Inc. c. La Reine* 2014 CCI 36 (« *Salaison Lévesque* »), dont la décision a été rendue le 4 février 2014 par le juge Tardif, celui-ci souligne que la position confuse de Revenu Québec fait en sorte que le fardeau de l'appelante est plus simple à remplir. La décision du juge Tardif a été confirmée par la Cour d'appel fédérale, le 17 décembre dernier.

Dans l'attente de l'issue de l'affaire *Système intérieur G.P.B.R.*, nous analyserons plus amplement dans le présent texte les décisions de la Cour canadienne de l'impôt et de la Cour d'appel fédérale relativement à l'affaire *Salaison Lévesque*.

## Affaire *Salaison Lévesque* : le jugement de première instance

Salaison Lévesque (« Salaison ») est une entreprise familiale qui se spécialise dans la fabrication de jambon. Ses produits sont vendus dans plusieurs supermarchés canadiens, ainsi qu'à l'étranger; les ventes représentent un chiffre d'affaires annuel qui se situe entre 15 et 18 M\$. Salaison est exploitée à longueur d'année et compte environ 75 employés à temps plein. Comme les produits transformés et vendus par Salaison sont périssables, ses clients exigent que les produits soient livrés rapidement et tout retard de livraison peut entraîner d'importantes pénalités pour Salaison. Lors de ces périodes de pointe, Salaison doit donc recourir à un surplus de main-d'œuvre. Pour combler cette pénurie de main-d'œuvre ponctuelle, Salaison fait affaire avec des agences de personnel. Puisque l'Agence considère que les agences de personnel en cause sont des fournisseurs de factures d'accommodation et que les travaux n'ont pas été réalisés ou ne l'ont pas été par ces agences, Revenu Québec a refusé les crédits de taxe sur les intrants (« CTI ») réclamés par Salaison.

D'emblée, dans son jugement, le juge Tardif note l'incohérence de la position de Revenu Québec en soulignant notamment que l'Agence reconnaît que les services facturés ont réellement été effectués par les agences de personnel, mais qu'elle soutient par ailleurs que les factures sont fausses. Selon la position de Revenu Québec, les factures étaient fausses du fait que ces agences n'exerçaient pas

d'activité commerciale et n'avaient pas les ressources pour fournir les services facturés.

Pourtant, comme le soulève le juge Tardif, Revenu Québec avait même reconnu l'existence d'activités commerciales au sein de ces agences de personnel en les cotisant pour des taxes perçues et non remises, pour des revenus non déclarés et pour des déductions à la source non remises. À cet égard, le juge Tardif trouve d'ailleurs fort pertinente la distinction établie par Salaison entre, d'une part, le concept d'absence de ressources et, d'autre part, celui de ressources non déclarées et détournées à l'avantage unique des délinquants. La Cour conclut que la deuxième situation prévalait dans le cas en l'espèce.

Bien que le juge rappelle dans sa décision que le fardeau de renverser la validité des cotisations demeure le fardeau de Salaison, le manque de cohérence de Revenu Québec fait en sorte que Salaison a, plus aisément, réussi à établir *prima facie* que les présomptions de Revenu Québec à la base de la cotisation étaient fausses.

Dans sa décision, le juge Tardif formule au passage quelques reproches à Revenu Québec, notamment celui d'avoir tenu pour avérées des informations recueillies auprès de sources non fiables et d'avoir tiré une conclusion jugée « farfelue et loufoque », à savoir que l'absence de la tenue de registre de la part des agences démontrait que ces dernières n'employaient pas de travailleur. Selon le juge, les vérifications de Revenu Québec à l'égard des agences de personnel auraient pu être plus approfondies compte tenu du fait que le fisc a non seulement accès aux informations confidentielles des agences, mais qu'il possède les outils, le personnel et les ressources techniques et matérielles pour découvrir et sanctionner les fraudeurs.

Ces reproches du juge Tardif constituent, à tout le moins, l'écho fidèle de doléances des entreprises et des praticiens.

Ainsi, en tenant compte des vérifications de Revenu Québec jugées sommaires par la Cour, le juge conclut que les agences de personnel étaient non fiables et malhonnêtes. Devant ce constat, il n'est aucunement étonnant pour la Cour que les agences ne tiennent pas de registre, quel qu'il soit, étant donné que cette documentation pourrait ultimement les incriminer.

Dans son analyse, la Cour examine la jurisprudence en matière d'agence de placement et identifie quatre situations pouvant justifier Revenu Québec de refuser les crédits et remboursements de taxe sur les intrants (« CTI/RTI ») à un inscrit, soit :

- il n'y a pas eu de réel service rendu et le demandeur est partie au stratagème et sait que la facture ne reflète pas une réelle transaction commerciale;
- le numéro de taxe n'était pas indiqué sur la facture, il était invalide ou il avait été usurpé;
- la facture ne contenait pas une description suffisante des fournitures effectuées; et
- le nom du fournisseur indiqué sur la facture était un tiers à la transaction.

Le juge Tardif souligne l'importance de faire preuve de prudence lors de l'utilisation de la jurisprudence et souligne qu'il y a lieu d'analyser les conclusions à la lumière du contexte et des faits particuliers d'une problématique. Dans le présent cas, le juge semble faire la distinction entre l'ensemble de la jurisprudence soumise par Revenu Québec et le cas de Salaison.

En effet, la Cour constate que les relations professionnelles entre Salaison et les agences étaient usuelles et que rien de la preuve ne peut permettre de mettre en doute la bonne foi de Salaison ou encore de démontrer une quelconque négligence de sa part.

Au surplus, l'argument de Revenu Québec selon lequel les factures ne sont pas de vraies factures puisque le nom du fournisseur y étant inscrit n'est pas celui qui a rendu les services ni un intermédiaire est rejeté par le juge Tardif. Ce dernier adopte donc une position différente de celle qui avait été prise par le juge Lamarre dans l'affaire *Filotech c. La Reine*, 2010-1583 (G.S.T.) I, à savoir que s'il y avait un intermédiaire, cela devrait être inscrit sur la facture. Bref, selon le juge, Revenu Québec ne peut pas prétendre que le sous-traitant qui facture des travaux doit être celui qui exécute les travaux.

Le juge souligne les nombreux changements de position ainsi que les nombreuses incohérences dans la théorie de Revenu Québec, mentionnant que la théorie semble au final avoir été façonnée dans le but ultime de recouvrer des sommes dues par les agences.

Considérant que les services ont été rendus et que Salaison a démontré l'existence de réelles transactions commerciales, la Cour conclut que cette dernière a droit à ses CTI/RTI.

## La décision de la Cour d'appel fédérale

Il est tout d'abord intéressant de constater que Revenu Québec a abandonné, lors de l'audience, certaines positions qu'elle avait prises en première instance. Ainsi, Revenu Québec ne conteste plus la décision du juge Tardif d'annuler la pénalité pour négligence en vertu de l'article 285 de la *Loi sur la taxe d'accise* (« L.T.A. ») et abandonne également sa position selon laquelle les factures étaient des factures d'accommodation ou de complaisance.

Dans son jugement, la Cour d'appel fédérale fait d'abord un survol de la trame factuelle de l'affaire et des conclusions de fait du juge de première instance. Malgré les plaintes de Revenu Québec quant à certaines conclusions, la Cour détermine que ces conclusions étaient tout à fait justifiées et elle estime qu'il n'y a pas lieu d'intervenir quant à l'appréciation de la preuve par le juge Tardif ni sur les questions de fait ni sur les questions mixtes de fait et de droit.

De façon plus précise, Revenu Québec avance comme premier argument que le juge de première instance aurait renversé le fardeau de preuve en exigeant du fisc qu'il établisse que les agences n'avaient pas rendu les services et que les factures émises étaient des factures d'accommodation. La Cour d'appel fédérale rejette l'argument du renversement du fardeau de la preuve et confirme le raisonnement du juge de première instance. Ainsi, puisque Salaison avait démolé les présomptions de Revenu Québec, c'était à cette dernière de prouver par prépondérance le bien-fondé de sa position selon laquelle les noms des fournisseurs ou des intermédiaires sur les factures étaient inexacts. La Cour d'appel fédérale réaffirme la conclusion du juge Tardif, à savoir que la preuve de l'appelante était insuffisante.

Par ailleurs, et malgré le fait que Revenu Québec ait abandonné cet argument, la Cour d'appel fédérale évoque le principe que lorsqu'un dossier est un dossier de complaisance ou d'accommodation, il doit exister une preuve de collusion ou de connivence entre l'émetteur de la facture et le récipiendaire. Sans l'existence de cette preuve, on ne peut parler de factures d'accommodation.

Selon le juge Gauthier (qui a rédigé le jugement), l'expression « fausse facture » englobe plusieurs situations en plus des factures d'accommodation ou de complaisance. Cette expression couvre également, selon le juge, les cas où le récipiendaire d'une facture n'est partie à aucun stratagème mais que la facture est fausse soit parce que le numéro de taxes n'est pas celui du fournisseur inscrit sur la facture ou encore que la compagnie émettrice n'existe pas dans les faits.

Au surplus, la Cour d'appel fédérale estime qu'aucune erreur de droit ne peut être imputée au juge Tardif du fait que ce dernier n'a tiré aucune inférence négative de l'absence des représentants des agences de personnel à l'audience. Cette conclusion tient compte de la crédibilité des témoins de Salaison et de l'omission des vérificateurs de Revenu Québec de questionner les dirigeants des agences.

La Cour d'appel fédérale réitère qu'il existait des éléments de preuve devant le juge de première instance quant aux activités commerciales des agences, soit la constitution des agences, les échanges et correspondances avec les représentants des agences, le paiement des factures des sous-traitants par chèque, le fait que le recrutement et la rémunération s'effectuaient par les agences, etc.

À tous égards, la Cour conclut que le juge n'a commis aucune erreur manifeste ou dominante dans son appréciation de la preuve ni commis aucune erreur de droit.

## Conclusion

Les décisions rendues par la Cour canadienne de l'impôt et la Cour d'appel fédérale dans l'affaire *Salaison Lévesque* lancent certainement un signal à Revenu Québec à l'égard de sa politique qui consiste à tenir responsables les entreprises non impliquées dans le stratagème de fausses facturations de leurs sous-traitants. Néanmoins, ces décisions n'ont toujours pas établi de balises claires et nettes sur la ligne à tracer entre, d'une part, la situation où un donneur d'ouvrage devrait être pénalisé pour la délinquance fiscale de son sous-traitant et, d'autre part, la situation où il ne devrait pas l'être. Au surplus, ces décisions n'ont pas permis à l'heure actuelle d'encadrer Revenu Québec quant à son fardeau de preuve qui lui incombe pour conclure à l'existence de collusion ou de mauvaise foi du donneur d'ouvrage. En conséquence, les praticiens en litige fiscal ont remarqué le maintien de la politique de Revenu Québec qui consiste à évaluer, au cas par cas, les différentes affaires, laissant subsister un doute aux entreprises victimes d'accommodation.

Tel qu'il a été mentionné en introduction, la Cour d'appel du Québec devra se prononcer sur la même question au printemps 2015 dans l'affaire *Système intérieur G.P.B.R.* Il s'agit d'une occasion unique donnée au pouvoir judiciaire d'établir des balises claires et précises pour encadrer les pouvoirs de vérification de Revenu Québec et de dissiper tout doute aux entreprises victimes d'accommodation, génératrices par ailleurs de richesse et de prospérité. En matière fiscale, devrait-on réellement exiger des contribuables plus que ce que la loi textuellement leur impose comme obligations?

Au moment d'écrire ces lignes, Revenu Québec évaluait toujours la possibilité de porter l'arrêt *Salaison-Lévesque* devant la Cour suprême.

Finalement, il y a lieu de songer aux propos du juge Tardif dans la décision *Salaison Lévesque* selon lesquels, au lieu de tenir pour caution les entreprises de bonne foi à l'égard des fraudes fiscales de leurs sous-traitants, Revenu Québec devrait « pousser [son] enquête et [...] prendre certaines initiatives de nature pénale, voire même criminelle » à l'égard de ces sous-traitants délinquants plutôt que de choisir la « voie facile et rapide » (par. 36 de la décision) d'attaquer les entreprises victimes d'accommodation. ●



## Où que vous soyez, vous n'êtes jamais très loin de conseils juridiques de classe mondiale en droit fiscal.

Notre expérience mondiale vous assure des services transfrontaliers complets en matière de droit fiscal. Vous pouvez compter sur notre compréhension approfondie de l'industrie et de notre portée mondiale pour obtenir le soutien dont vous avez besoin, où que vous soyez dans le monde.

**Le droit à l'échelle mondiale**  
nortonrosefulbright.com



# Les options : gestion du risque et de la fiscalité tout-en-un



Vincent Cliche  
CIM  
Conseiller en placement  
Financière Banque Nationale  
vincent.cliche@bnc.ca

## Contexte

L'article 2.7.4 du Règlement 81-102 sur les fonds d'investissement (*Loi sur les valeurs mobilières*, RLRQ, c. V-1.1, art. 331.1) permet aux organismes de placement collectif (« OPC ») de détenir jusqu'à 10 % de la valeur liquidative de leurs actifs sous gestion dans des produits dérivés tels que les options (aux fins du présent texte, les options discutées sont des options sur des titres cotés en Bourse). Bien que la vaste majorité des fonds communs de placement (« FCP ») et des fonds d'investissement négociés en Bourse (« FNB ») n'utilisent pas de produits dérivés de façon régulière en tant que stratégie d'investissement, bon nombre d'entre eux peuvent se servir des options pour des considérations pratiques. Également, le nombre de fonds utilisant des options d'achat ou de vente afin de générer du revenu ou de couvrir un portefeuille contre des risques divers est en constante augmentation. La volatilité des marchés, le vieillissement de la population et les faibles rendements obligataires sont autant de raisons pour lesquelles les investisseurs recherchent ce type de placement. Au cours des dernières années, plusieurs nouveaux produits lancés sur le marché à l'intention des épargnants cherchent à procurer des revenus stables et/ou à investir dans le marché boursier de façon indirecte et défensive afin de répondre aux besoins grandissants en la matière. L'innovation dans l'industrie des OPC rend désormais accessibles de nombreuses stratégies de couverture qui étaient auparavant réservées aux conseillers aguerris ou aux investisseurs très éduqués. De leur utilisation dans des FCP et fonds négociés en Bourse aux stratégies de couverture plus complexes, les produits dérivés constituent une occasion dans le cadre d'une planification de la fiscalité et de la gestion du risque d'un portefeuille de placement pour la plupart des épargnants.

## Comprendre les options en un clin d'œil

À des fins de vulgarisation, les options peuvent être vues comme de l'assurance sur les marchés financiers. En effet, les options comprennent toujours un acheteur et un vendeur, le premier cherchant à se protéger d'un certain risque (par exemple, la chute du prix d'une action sous un certain seuil), le second désirant être rémunéré

afin d'assumer un certain risque qu'il juge peu probable (par exemple : la chute du prix d'une action sous un certain seuil). Le montant payé se nomme d'ailleurs une prime, comme en assurance. Une parabole avec le secteur de l'assurance automobile permet de comparer le vendeur avec une société d'assurance, qui récolte des primes afin d'assumer le risque de payer l'assuré en cas de réclamation, et l'acheteur comme un assuré, qui préfère payer pour se protéger que de devoir assumer l'entièreté d'une perte reliée à un accident.

## Terminologie

Les intervenants dans une transaction sur option se nomment le signataire et le détenteur. Naturellement, le signataire est celui qui vend l'option et le détenteur, celui qui l'achète. Le signataire est, par conséquent, celui qui reçoit la prime; le détenteur, celui qui la paie.

Le signataire d'une option d'achat vend à son détenteur le privilège d'acheter un titre à une date ultérieure et à un prix connus au moment de la transaction. Inversement, le signataire d'une option de vente s'engage à acheter du détenteur de l'option un titre selon les mêmes modalités.

Un signataire ou un détenteur devra traiter au titre de revenu les gains et pertes réalisés lors de transactions sur options lorsqu'il est présumé qu'il s'agit de revenu d'entreprise. En l'absence de dispositions dans la *Loi de l'impôt sur le revenu*, l'on doit se fier à la position de l'administration fiscale détaillée dans le *Bulletin d'interprétation technique* IT-479R pour déterminer si le contribuable doit être considéré comme exploitant une entreprise de courtage d'options, que cela soit pour des clients ou pour son propre chef. Pour la quasi-totalité des épargnants et l'entièreté de ceux négociant indirectement des options par le biais d'OPC (fonds communs, FNB), le revenu tiré de transactions sur options se qualifie comme du gain en capital.

## Survol du traitement fiscal des options de vente et d'achat

Les transactions sur options peuvent être assorties d'un traitement fiscal différent dépendant de la situation du contribuable. De façon générale, l'Agence du revenu du Canada considère que le rendement (positif ou négatif) obtenu de transactions sur options sera le même que les titres sous-jacents visés. Les gains ou les pertes réalisés sont donc imposables (ou déductibles) à 50 % dans le calcul du revenu du contribuable. Toutefois, certains contribuables sont imposés à 100 % sur les gains réalisés lors de transactions sur options. Bien qu'il existe toute une série de critères permettant de déterminer si un contribuable doit déclarer au titre de revenu les gains et pertes sur options, de façon générale, c'est le cas lorsqu'il s'agit de commerçants en valeurs mobilières ou d'individus dont les caractéristiques s'apparentent à un commerçant en valeurs mobilières. Par exemple, un contribuable dont les opérations sont fréquentes et nombreuses, prennent un temps important à gérer, sont contractées dans le but de faire des profits rapides, ou réalisées grâce à un haut degré de connaissance ou d'expérience en placement pourrait devoir inclure au titre de revenu le rendement obtenu des suites de telles opérations. Il s'agit d'une question de fait.

## Stratégies utilisées, produits liés et traitement fiscal

Les exemples suivants présument tous que le détenteur et le signataire des options sont des contribuables pour lesquels de telles transactions seront traitées au titre de capital. Le traitement fiscal décrit pour chacune des stratégies est pris du point de vue de celui qui met en place la stratégie.

### Vente d'options d'achat couvertes

Une stratégie de plus en plus fréquemment utilisée depuis que les taux d'intérêt ont piqué du nez dans la foulée de la crise financière de 2008 est la vente d'options d'achat couvertes. Essentiellement, cette méthode consiste à recevoir des primes de détenteurs d'options qui désirent pouvoir acheter un titre à un prix plus haut que le cours actuel. Le mot « couvertes » signifie que le signataire détient les titres visés par les options. Les détenteurs d'options d'achat ne les exercent que si le prix du titre visé augmente à un niveau dépassant le prix déterminé au moment de la transaction. Certains utilisent depuis longtemps cette stratégie afin de se prémunir contre une perte sur titres, mais des FNB offerts depuis 2011 permettent au commun des mortels d'obtenir un rendement plus élevé que celui offert par le dividende moyen par les titres visés en récoltant des primes d'options sur un portefeuille d'actions détenues. De plus en plus de secteurs et de marchés sont couverts par ce type de produits. Il y a désormais plus de deux milliards de dollars (source : etfinsight.ca) dans de tels produits au Canada. Si la tendance se maintient, les FNB mettant en place des stratégies de vente d'options d'achat couvertes devraient occuper une place de plus en plus importante dans les portefeuilles des investisseurs canadiens. Les FCP utilisent aussi, et de plus en plus, les revenus des options afin de couvrir le portefeuille contre un risque de baisse de marché.

Voici un exemple hypothétique d'une transaction sur la multitude de celles-ci que comporte un portefeuille mettant en œuvre une stratégie de vente d'options d'achat couvertes :

Titre : Apple (AAPL)

Prix au 5 janvier 2015  
(selon Thomson Reuters) = 108,29 \$Prix option d'achat avec prix de levée  
à 120 \$ le 5 juillet 2015 = 5,50 \$ $5,50 \$ / 108,29 \$ = 5,1 \% \text{ de prime}$ 

Dividende annuel = 1,7 %

Gain en capital maximal réalisable  
sur le titre = 10,8 %Rendement total maximal sur 6 mois  
 $(10,8 \% + 5,1 \% + 1,7 \% / 2) = 16,8 \%$ 

Dans le cas présent, si l'option est exercée, le gain en capital imposable maximal est égal à la prime reçue plus la différence entre le prix de levée et le prix d'achat du titre, qui n'est pas forcément égal au prix du titre lors de la transaction sur option ( $120 \$ - 108,29 \$ + 5,50 \$ \times 50 \%$ ). Le signataire détenant le titre, il reçoit également le dividende déterminé qui sera, lui aussi, imposable. Si l'option n'est pas exercée au terme du contrat liant le signataire et le détenteur et que le signataire ne dispose pas du titre, il devra déclarer un gain en capital égal à la prime reçue ainsi que le dividende ( $5,50 \$ \times 50 \%$ ). Si le titre chute et que le signataire décide de disposer du titre à perte, il déclarera une perte en capital sur la différence entre le prix de base rajusté (« PBR ») du titre et le prix à la disposition, toutefois réduite par la prime reçue qui constitue un gain en capital. Par conséquent, cette stratégie se veut axée sur la croissance prudente, puisqu'elle permet de limiter les pertes en cas de baisse, d'augmenter les gains lorsque le titre (ou un portefeuille de titres) est stagnant tout en limitant le potentiel de croissance à long terme si les marchés connaissent une période de forte appréciation.

Dans le cas de produits financiers comme des FNB, les frais de gestion et de transaction limitent le revenu imposable du fait qu'ils sont déduits à l'encontre des revenus générés par les valeurs mobilières sous-jacentes. Aussi, la politique de distribution de la plupart des FNB de vente d'options d'achat couvertes est de remettre aux épargnants les dividendes

déterminés directement et le revenu de prime sous forme de remboursement de capital. Le pourcentage de l'un et de l'autre sur l'ensemble des distributions annuelles varie selon le rendement obtenu par le portefeuille sous-jacent. Ainsi, la valeur de l'actif nette (VAN) de la fiducie de FNB augmente selon les rendements obtenus par les investissements, mais le PBR de chaque unité est diminué de la valeur du remboursement pour l'investisseur. Le gain en capital est donc imposable dans l'année où il y a disposition des unités de FNB.

## Vente d'options de vente garanties

La stratégie consiste à vendre plusieurs options de vente sur le marché, en récolter les primes et détenir un portefeuille d'obligations en garantie. On entend par obligations en garantie des titres sécuritaires, généralement des obligations gouvernementales ou sociétales de grande qualité, qui servent à assurer que des sommes sont disponibles si les options sont exercées et que les titres doivent être achetés sur le marché puis vendus aux acheteurs d'options au prix de levée. Il s'agit d'une approche de croissance du capital défensive, puisqu'aucune action n'est détenue directement. Si les actions visées par les options baissent de façon significative, les primes reçues atténuent la perte subie en devant acheter les actions à un prix supérieur au prix du marché. La perte est donc moins importante que si des actions sont détenues. Par contre, si les titres connaissent une croissance supérieure au montant de la prime d'option reçue, le gain est souvent moins important que si l'on détient les titres directement. En plus de rendre des montants disponibles pour acheter les titres si les acheteurs des options vendues décident d'exercer ces dernières, les obligations procurent un revenu d'intérêt courant. C'est donc dire qu'un investisseur peut récolter des primes parfois très généreuses (surtout en période de forte volatilité, où les primes payées par les détenteurs pour se protéger sont plus élevées) et voir ces revenus imposés comme du gain en capital.

Afin d'illustrer cette stratégie et les divers dénouements possibles pour l'investisseur, voici un exemple hypothétique d'une transaction exécutée pour la stratégie :

Titre : Apple (AAPL)

Prix au 5 janvier 2015 (selon Thomson Reuters) = 108,29 \$

Prix option de vente avec prix de levée à 95 \$ le 5 juillet 2015 = 6,49 \$

Détenition d'obligations en garantie dont le rendement annuel est de 2,5 %

 $6,49 \$ / 108,29 \$ = 6 \% \text{ de prime}$ 

Rendement sur 6 mois des obligations = 1,25 % d'intérêt

Rendement total maximal sur 6 mois ( $6 \% + 1,25 \%$ ) = 7,25 %  
(14,5 % en taux annualisé)

Pourcentage du rendement potentiel en gain de capital = 83 %

Cette stratégie permet d'avoir un « coussin » en période de baisse des marchés par rapport à la détention directe de titres. Le coussin est équivalent à la prime reçue et le revenu d'intérêt réalisé sur les titres détenus. Si le titre ne tombe pas sous 95 \$ au 5 juillet 2015, l'épargnant réalisera un rendement de 7,25 % sur 6 mois, dont 6 % en gain de capital. Si le titre tombe sous 95 \$, le signataire devra déduire du gain déclaré sur la prime reçue le montant de la perte sur le titre. Par exemple, si le titre tombe à 90,25 \$ au marché, le signataire devra :

- vendre des obligations détenues en garantie afin de générer des liquidités;
- acheter le titre AAPL à 95 \$ du détenteur;
- vendre le titre à 90,25 \$ (le prix offert sur le marché).

Le signataire réalise donc un gain de 1 %, soit la différence entre le 6 % de prime reçue et la perte de 5 % (4,75 \$/95 \$) entre le prix payé et le prix vendu. Il réalise également 1,25 % d'intérêt pour la période. Si l'investisseur avait détenu des actions d'Apple, il aurait réalisé une perte de 16,7 % et n'aurait perçu aucun revenu. *A contrario*, si le titre d'Apple avait monté de plus de 7,25 % au cours des six mois visés, la détention directe du titre se serait avérée plus profitable que cette stratégie.

De nouveaux fonds communs existant dans le marché permettent désormais aux épargnants d'accéder à cette stratégie auparavant réservée aux investisseurs institutionnels ou aux clients très nantis. Des frais étant perçus par les gestionnaires de tels fonds, il est probable que ceux-ci soient suffisamment élevés pour éliminer la distribution de revenu d'intérêt. Cette stratégie peut s'avérer un outil intéressant dans la planification financière et fiscale d'un portefeuille de placement, en mitigeant le risque lié aux marchés et en permettant d'obtenir des revenus réguliers sous forme de gain en capital. Cela dépend évidemment de la politique de distribution du fonds et de l'intérêt de l'épargnant à réinvestir les distributions ou à les recevoir en propre. Il est important de s'enquérir de ces informations afin de bien conseiller les épargnants sur leur situation spécifique.

## Conclusion

Les stratégies utilisant des options sont très diverses et permettent d'obtenir un rendement attrayant si elles sont bien effectuées. Elles permettent également de gérer le risque d'un portefeuille en limitant la volatilité. À moins que le contribuable ne soit considéré comme exploitant une entreprise de courtage, le traitement fiscal des options constitue aussi un attrait indéniable de telles mises en place.

Évidemment, ces stratégies ne sont pas pour tout le monde. Le degré de complexité d'une mise en place directe (plutôt que par le biais d'un fonds) est un exemple frappant, puisque les conseillers désirant opter pour ces stratégies doivent détenir une licence particulière pour la négociation d'options. Également, le marché des options est plus difficile à comprendre pour un investisseur qui désirerait investir par lui-même au moyen d'un système de courtage à escompte (diverses options avec différentes échéances et différents prix sur le même titre, écart acheteur/vendeur, etc.). Il faut aussi pondérer l'ensemble des risques de telles stratégies. Le risque impliquant l'autre partie à la transaction, nommé risque de contrepartie, fait en sorte qu'une perte pourrait être réalisée si une option est exercée et que l'autre partie n'honore pas le contrat. Également, le risque de marché doit être considéré. Si les marchés boursiers connaissent de fortes baisses, l'investisseur peut également connaître des pertes importantes puisqu'il a décidé de détenir des titres boursiers ou d'assumer une partie du risque de perte sur investissement. Finalement, il existe un risque de sous-performance avec ce type de stratégie, puisqu'un portefeuille de titres fera généralement mieux en période de hausse des marchés accompagnée de faible volatilité qu'une stratégie sur options. Les investisseurs devraient toujours se référer à leur professionnel de l'investissement et lire tout prospectus avant d'investir.

Certains éléments tels que le traitement fiscal de transactions sur options avant la date d'échéance ainsi que la fluctuation de valeur des options au cours de la période de détention n'ont pas été traités ici, mais méritent également l'attention des épargnants lors de la construction d'un portefeuille. De façon générale, la démocratisation de ces stratégies autrefois vues comme complexes et inaccessibles permet d'arrimer la planification financière et la planification fiscale des investissements. Leur essor est une excellente nouvelle pour les épargnants ainsi que pour la communauté fiscale et financière. ●

# Les inversions corporatives américaines



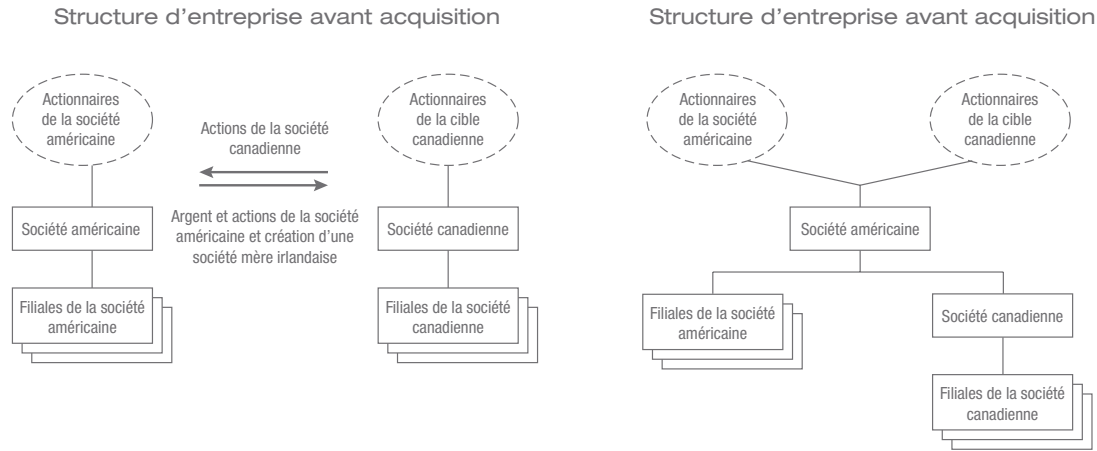
Benoit Turcotte  
M. Sc. Tax  
EY  
benoit.turcotte@ca.ey.com

Faisant l'actualité dans les médias depuis quelques mois à la suite d'une rafale de transactions d'acquisitions concernant la migration hors des États-Unis de sociétés mères américaines, le sujet des « inversions corporatives » ne date pas d'hier et pourrait demeurer d'actualité dans le contexte où le Congrès américain demeure embourbé.

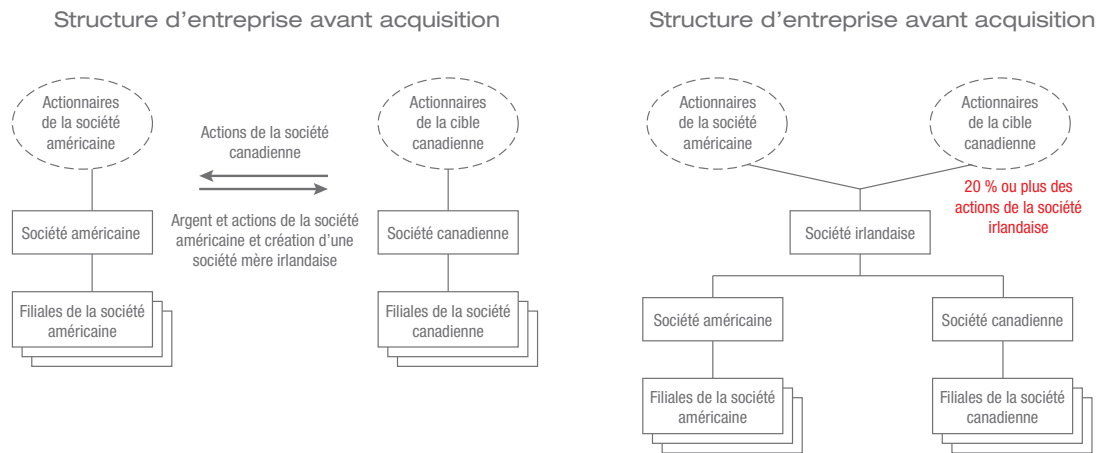
## Qu'est-ce qu'une inversion corporative?

L'inversion corporative consiste pour une entreprise à acheter une société étrangère, à installer son siège social dans le pays d'accueil, et ainsi profiter du taux d'imposition plus bas. L'inversion fait en sorte que la société mère américaine devienne filiale de la société étrangère à l'aide de transactions d'échange d'actions, d'où le nom : inversion. Une inversion peut être effectuée par une simple acquisition, une fusion-acquisition ou à l'aide d'une société en nom collectif où les actionnaires de la société américaine seraient indirectement des associés. On estime qu'environ une cinquantaine d'entreprises américaines ont déménagé leur société mère vers des territoires où les juridictions fiscales sont plus favorables depuis les années 1980. La valeur de ces entreprises ayant procédé à une inversion corporative, au moment de la migration, est estimée à environ 680 milliards de dollars. Les deux illustrations suivantes démontrent le résultat final lors de l'acquisition d'une cible canadienne par une société américaine sans inversion corporative et avec inversion corporative.

## Illustration 1



## Illustration 2



## Pourquoi l'inversion corporative

Outre le taux d'imposition des sociétés très élevé des États-Unis (35 %) par rapport à ce qui est en vigueur ailleurs dans le monde, l'une des raisons premières qui mènent plusieurs multinationales américaines à changer d'adresse fiscale en créant une nouvelle société mère incorporée en dehors des États-Unis est l'imposition des entreprises américaines sur leurs revenus mondiaux, et ce, peu importe la source de ces revenus. En effet, le régime fiscal américain utilise un régime de crédit d'impôt étranger (« CIÉ ») lorsque les profits étrangers sont rapatriés aux États-Unis. Contrairement au Canada, qui offre une déduction fiscale lors du rapatriement de certains profits étrangers en vertu du régime de surplus exonérés, ainsi que des déductions fiscales selon les régimes d'exemption participative utilisés dans plusieurs pays européens, les États-Unis imposeront tout dividende rapatrié de filiales étrangères aux États-Unis et offriront un CIÉ en réduction de l'impôt américain payable sur le dividende.

Par exemple, une filiale étrangère qui rapatrie des profits par voie d'un dividende vers sa société mère américaine verra cette société inclure le dividende dans son revenu imposable et obtiendra un crédit indirect pour l'impôt sur le revenu étranger déjà payé par la filiale sur les profits ayant généré le dividende. Dans un environnement où le taux d'imposition américain est plus élevé, le crédit indirect pour l'impôt sur le revenu étranger de la filiale ne suffit pas à éponger l'ensemble de l'impôt sur le revenu américain, donc les revenus des filiales étrangères rapatriés aux États-Unis par voie de dividende sont assujettis à un taux d'imposition globale plus élevé.

Avec une nouvelle société mère incorporée dans un pays ayant un système d'imposition plus « territorial », une multinationale américaine située aux États-Unis peut ainsi rapatrier des profits de ses filiales étrangères de la cible étrangère acquise sans imposer ses profits aux États-Unis puisque ces dernières ne sont pas sous contrôle de l'ancienne société mère américaine mais bien de la nouvelle société mère inversée. Ces économies fiscales peuvent donc être soit payées aux actionnaires, soit redéployées à l'étranger. De plus, les revenus découlant des opérations américaines de la multinationale sont réduits à l'aide de différents paiements de frais de gestion, d'intérêts et de redevances. En effet, la nouvelle société mère peut, par suite d'une inversion corporative, réduire l'empreinte fiscale de sa filiale américaine à l'aide de divers paiements déductibles pour la filiale américaine et imposables pour la nouvelle société mère, mais à un taux marginal beaucoup plus bas que le taux marginal américain, sans se soucier du régime fiscal américain d'imposition appelé « Subpart F », la version américaine du revenu étranger accumulé tiré de biens (RÉATB). En bref, le régime Subpart F permet au fisc américain d'imposer certains revenus gagnés par des filiales étrangères contrôlées sans qu'il y ait eu de rapatriement de profits aux États-Unis.

### Exemple de fonctionnement du système de CIÉ indirect américain

Tel qu'il a été indiqué plus haut, une société mère américaine est imposable à un taux de 35 % sur son revenu mondial incluant les dividendes reçus de ses filiales étrangères.

Donc, dans le cas où une filiale étrangère d'une société mère américaine génère 100 \$ de revenu, est assujettie à un taux d'imposition de 25 % dans son pays d'incorporation et distribue un dividende de 75 \$ à la société mère américaine, en vertu du régime de CIÉ indirects américain, la société mère américaine devrait inclure 100 \$ dans son revenu imposable, 25 \$ comme CIÉ indirects et finalement payer 10 \$ d'impôt sur le revenu aux États-Unis.

On comprend avec cet exemple pourquoi autant de fonds sont laissés dans les filiales étrangères de sociétés mères américaines pour éviter le taux d'imposition de 35 % aux États-Unis.

Une inversion d'une société mère américaine vers un pays avec un système d'imposition plus territorial permet de restructurer les filiales étrangères dans le but que ces dernières ne paient que l'impôt dans leur pays d'incorporation et profitent d'un système d'exemption pour les dividendes reçus par la nouvelle société mère inversée.

Par exemple, dans un cas où une filiale étrangère, assujettie à un taux d'imposition de 25 % dans son pays d'incorporation, génère 100 \$ de revenu et distribue un dividende de 75 \$ à la nouvelle société mère inversée suivant une « extraction » de l'ancienne société mère américaine, la nouvelle société mère inversée peut exclure l'ensemble du dividende reçu de sa filiale étrangère. Il y a une économie potentielle (c'est-à-dire 10 \$) *versus* le taux d'imposition élevé des États-Unis. De plus, ceci permet souvent une meilleure redistribution des fonds par l'intermédiaire d'une multinationale et la création de filiales détenues directement par la nouvelle société mère dans de nouveaux marchés. Pour les filiales étrangères existantes et qui ne peuvent être vendues ou distribuées à la nouvelle société mère inversée sans un coût fiscal prohibitif aux États-Unis, plusieurs techniques permettent souvent de réduire les fonds laissés dans ces filiales et donc réduire l'empreinte fiscale de l'ancienne société mère américaine au cœur de la compagnie multinationale.

### Règles fiscales en place visant les inversions corporatives

Plusieurs mécanismes sont prévus dans l'*Internal Revenue Code of 1986*, dans sa version modifiée (auquel renvoient toutes les mentions d'articles dans le présent texte), pour tempérer les bénéfices découlant de ces inversions corporatives.

Outre les règles visant directement les inversions corporatives, il existe une panoplie de règles fiscales américaines en vertu de l'article 367(a) créant un impôt sur tout gain latent à la disposition d'actifs d'une société américaine; ces actifs peuvent être soit des biens corporels, soit des investissements dans des sociétés étrangères affiliées. Cette imposition est applicable, peu importe le type d'inversion corporative, et s'applique tout autant à des transactions qui ne sont pas des inversions corporatives. Le problème avec ces règles est que l'impôt à la sortie des actifs repose sur l'imposition d'un gain latent qui peut être touché par une multitude de transactions ayant pour effet de réduire la juste valeur marchande de ces actifs (c'est-à-dire prêt, contribution, distribution, etc.). De plus, l'imposition d'un gain en capital latent peut être souhaitable pour un actionnaire américain (c'est-à-dire à un taux préférentiel) s'il permet par la suite aux filiales étrangères de l'ancienne société mère américaine de rapatrier des profits ailleurs qu'aux États-Unis.

Depuis 2004, un article de l'*Internal Revenue Code* est consacré particulièrement aux inversions corporatives. L'article 7874 distingue deux types de transactions d'inversion corporative sur la base du pourcentage de détention des actionnaires américains dans la nouvelle entité étrangère remplaçant la société mère américaine à la suite de l'inversion corporative.

Le premier type d'inversion corporative visé par cet article comprend les inversions dites de « 80 % et plus ». Une société étrangère visée par ce type d'inversion est une société étrangère qui, à la suite d'un plan de restructuration, a acquis, directement ou indirectement, substantiellement tous les actifs d'une société par actions et que, à la suite de cette acquisition, au moins 80 % des actions de la société étrangère sont toujours détenues directement ou indirectement par les mêmes actionnaires que la société américaine. Selon l'article 7874, la société étrangère « inversée de 80 % » est toujours traitée comme une société américaine et, de ce fait, l'ensemble des avantages d'une inversion corporative sont alors éliminés.

Le deuxième type d'inversion corporative visé par l'article 7874 comprend les inversions dites de « 80 %-60 % ». Une société étrangère visée par ce type d'inversion est une société étrangère qui, à la suite d'un plan de restructuration, a acquis, directement ou indirectement, substantiellement tous les actifs d'une société par actions et que, à la suite de cette acquisition, au moins 60 %, mais pas plus de 80 % de la société étrangère est toujours détenue directement ou indirectement par les mêmes actionnaires que la société américaine. Pour ce type d'inversion, la société étrangère est reconnue comme société étrangère, mais toutes les autres dispositions de l'*Internal Revenue Code* relatives à l'imposition lors de la migration hors des États-Unis sont applicables dans l'établissement de la structure inversée. De plus, aucun des attributs fiscaux tels que les pertes d'exploitation nettes et les ClÉ de la société américaine n'est disponible pour réduire cette imposition. Finalement, les pénalités relatives à ce type de transaction ainsi que les règles de déductibilité des intérêts sont resserrées pour la société américaine inversée pour une période de 10 ans suivant la transaction.

Pour les deux types d'inversions corporatives, il y a aussi un test quant à la présence d'activité dans le pays d'incorporation de la nouvelle société mère du groupe. Ce test requiert des seuils de 25 % quant au nombre d'employés, à la rémunération versée à ces derniers, aux actifs et aux revenus générés dans le pays d'incorporation de la nouvelle société mère du groupe.

Donc en résumé, l'article 7874 vient éliminer la plupart ou tous les avantages fiscaux d'une inversion si l'un des deux seuils de détention des anciens actionnaires de la société américaine est atteint et si les tests quant à la présence d'activité dans le pays d'incorporation de la nouvelle société mère étrangère ne sont pas satisfaits.

Le deuxième type d'inversion corporative est celui qui est le plus souvent utilisé dans le cadre des nombreuses transactions de fusions et acquisitions qui font les manchettes depuis quelques années. Le scénario de base derrière ces fusions consiste à ce que les actionnaires d'une société étrangère fusionnant avec une société américaine détiennent à la suite de la transaction entre 20 % et 40 % de la société étrangère émergeant de la fusion. Depuis 2013, on dénombre plusieurs fusions et acquisitions entre des sociétés étrangères et des sociétés américaines dont un des objectifs principaux était de réduire le fardeau fiscal de la société américaine en déménageant la société mère dans un pays où l'impôt sur le revenu des sociétés et les règles de rapatriement de profits étrangers sont plus favorables. En voici une courte liste :

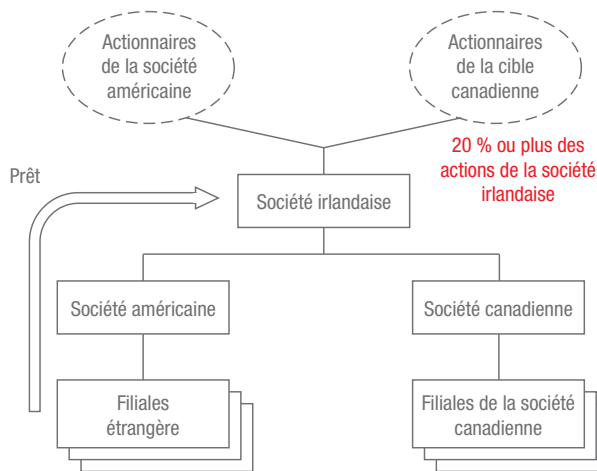
- Actavis migre vers l'Irlande en 2013;
- Liberty Global migre vers l'Angleterre en 2013;
- Endo Health migre vers l'Irlande en 2013;
- Chiquita migre vers l'Irlande en 2014;
- Applied Materials migre vers les Pays-Bas en 2014;
- Abbvie migre vers l'Irlande en 2014;
- Medtronic migre vers l'Irlande en 2014;
- Burger King migre vers le Canada en 2014.

## Autres règles fiscales visant les inversions corporatives

L'Internal Revenue Service (« IRS ») a émis en septembre dernier la Notice 2014-52, « Rules Regarding Inversions and Related Transactions », qui impose de nouvelles règles restrictives entourant les inversions corporatives. En outre, l'IRS a éliminé la possibilité qu'une filiale étrangère d'une société américaine puisse faire un prêt à la nouvelle société mère étrangère sans toutefois être assujettie à l'article 956 en vertu du régime Subpart F. Plus spécifiquement, l'article 956 vient traiter comme un dividende versé à la société mère américaine plusieurs types d'« investissements » (incluant des prêts en amont) faits aux États-Unis par les filiales étrangères de cette dernière. L'illustration suivante démontre l'application de la Notice 2014-52 au stratagème fiscal en vigueur avant le 22 septembre dernier :

### Illustration 3

Élimination de la possibilité qu'une filiale étrangère d'une société américaine puisse faire un prêt à la nouvelle société mère étrangère sans toutefois être assujettie au régime Subpart F



Certains membres du Congrès américain ont mentionné que la Notice 2014-52 est un pas dans la bonne direction afin d'enrayer les inversions corporatives. D'autres, plus radicaux, désirent faire passer le seuil de 80 % à 50 % selon l'article 7874. Cela voudrait dire que toute société mère étrangère créée lors d'une acquisition d'une société étrangère par une société américaine et qui serait détenue à plus de 50 % par les anciens actionnaires de la société américaine serait présumée être une société américaine. Évidemment, cela pourrait occasionner des situations de double imposition dans le pays d'incorporation de la nouvelle société mère étrangère et aux États-Unis.

Bien que plusieurs de ces techniques aient été touchées par des amendements à l'*Internal Revenue Code*, il semble y avoir des limites à ce que peuvent faire les autorités fiscales américaines sans l'aval du législateur. ●

## La Collection APFF

de Wolters Kluwer sur  
*IntelliConnect*

**IntelliConnect®**

La plateforme de  
recherche intuitive

Réponses rapides  
Résultats optimaux

Toujours le choix des professionnels  
et partenaire de l'APFF depuis 1998

Nous avons pu bâtir au cours des années un produit exceptionnel tant par l'ampleur de son contenu que par les nombreux liens utiles vers nos autres produits fiscaux nécessaires pour compléter vos recherches. Grâce à ce travail de qualité et à la plateforme *IntelliConnect*, nous continuons de garder notre position de leader en fiscalité et à vous en offrir toujours davantage pour votre investissement.

Pour plus de détails, téléphonez au  
1 800 363-8304 (option 1)  
ou visitez le  
[www.wolterskluwer.ca/apff](http://www.wolterskluwer.ca/apff)

 Wolters Kluwer

Q15035

# Découvrez la plateforme de recherche fiscale de nouvelle génération



***IntelliConnect***<sup>®</sup>

La plateforme de recherche intuitive.

Réponses rapides  
Résultats optimaux



*IntelliConnect* est une plateforme de recherche qui remplace entièrement *CCH en ligne*. Cette nouvelle plateforme contient des innovations qui accélèrent la recherche et fournissent des résultats optimaux.

Visitez  
[IntelliConnect.ca/fr](http://IntelliConnect.ca/fr)

Découvrez la puissance d'*IntelliConnect* dès aujourd'hui ! Demandez un essai ou une démonstration en communiquant avec votre gestionnaire de comptes en composant le **1.800.363.8304**.

# Introduction au règlement d'une succession



Magali Dussault-Brodeur  
Notaire, D. Fisc.  
Legault Joly Thiffault s.e.n.c.r.l.  
magali.dussault-brodeur@ljt.ca

La plupart de nos clients (et certains d'entre nous) seront appelés au cours de leur vie à agir dans le cadre du règlement de la succession de l'un de leurs proches, et ce, à titre d'héritier ou de liquidateur. Pour plusieurs, le règlement d'une succession constitue une suite d'étapes simples visant à partager les biens suivant les volontés du défunt. Cependant, un règlement d'une succession qui ne respecte pas les règles prévues au Code civil du Québec peut entraîner des conséquences négatives, voire graves tant pour le liquidateur que pour l'héritier, ces deux acteurs étant généralement mal informés de leurs droits et de leurs responsabilités.

Chaque succession étant différente, le présent texte n'a pas comme objet de décrire l'ensemble des règles et des subtilités qui y sont liées. Les principales étapes seront abordées en incluant certaines mises en garde que le professionnel au dossier devrait connaître afin d'informer adéquatement son client.

## Les premières étapes

Afin d'amorcer le règlement de la succession, le client devra obtenir le certificat de décès émis par le Directeur de l'état civil du Québec. Il devra également effectuer les recherches testamentaires aux Registres des dispositions testamentaires de la Chambre des notaires du Québec et du Barreau du Québec, et ce, afin de l'aider à déterminer la nature de la succession soit testamentaire, soit *ab intestat*. En effet, les certificats obtenus du Registre des dispositions testamentaires permettront de déterminer si un testament a été enregistré à l'un de ces registres par un avocat ou un notaire, selon le cas. Deux résultats sont possibles. Dans le premier cas, le registre peut indiquer le dernier testament enregistré et les coordonnées du professionnel dépositaire. Dans le second cas, il peut n'y avoir aucun testament enregistré à l'un ou l'autre des registres, ce qui peut

mener à la conclusion qu'il n'existe pas de testament ou qu'il n'existe qu'un testament olographe ou devant témoin. Dans ce dernier cas, il serait important de vérifier le contenu de tout coffret de sûreté détenu auprès d'une banque puisque c'est souvent l'endroit où le défunt a déposé son testament olographe ou devant témoin. Il est également important de prendre connaissance du contrat de mariage du défunt puisqu'il peut contenir des dispositions testamentaires.

Une fois les certificats des recherches et le dernier testament obtenus, le cas échéant, la vérification du testament par le tribunal sera nécessaire si ce testament n'est pas notarié. En l'absence de tout testament, il est essentiel de déterminer qui sont les successibles suivant les règles de dévolution prévues au *Code civil du Québec*. La détermination des successibles d'une succession *ab intestat* est généralement constatée aux termes d'une déclaration d'hérédité.

Ainsi, la lecture du dernier testament ou la déclaration d'hérédité permettra de déterminer qui sont les successibles, soit les héritiers qui n'ont pas encore exercé leur option d'accepter ou de renoncer à la succession.

## La confection de l'inventaire successoral

Suivant le décès, le liquidateur devra procéder à la confection de l'inventaire successoral conforme aux règles prévues au *Code civil du Québec*. Cet inventaire devra comprendre l'énumération fidèle et exacte de tous les biens qu'il est chargé d'administrer. L'inventaire vise à permettre aux successibles d'exercer leurs options (accepter la succession ou y renoncer) en toute connaissance de cause, à limiter la responsabilité des héritiers quant au paiement des dettes de la succession à la valeur des biens qu'ils recueillent, à déterminer le patrimoine administré par le liquidateur et à informer les intéressés du contenu de la succession.

Bien que le *Code civil du Québec* ne prévoit pas de délai pour la confection de l'inventaire, il est recommandé de le finaliser dans un délai de six mois suivant le décès, et ce, afin d'éviter tout recours des héritiers. En effet, si le liquidateur omet de confectionner l'inventaire dans le délai d'option des héritiers qui est de six mois et que les héritiers négligent, dans les 60 jours suivant la fin de ce délai, de procéder eux-mêmes à la confection de l'inventaire ou de s'adresser au tribunal de sorte à remplacer le liquidateur ou de le forcer à faire inventaire, alors ils seront responsables des dettes de la succession au-delà de la valeur des biens recueillis. Si le liquidateur n'est pas en mesure de préparer et de finaliser l'inventaire dans les délais, il pourra s'adresser au tribunal pour obtenir une prolongation de délai. Cela est souvent le cas lorsque le défunt possède des biens à l'étranger ou en raison de la difficulté à établir certaines dettes notamment celles de nature fiscale.

La confection de l'inventaire est une obligation du liquidateur. Il ne peut se soustraire de cette obligation qu'avec le consentement unanime de tous les héritiers et successibles. De plus, toute clause du testament dispensant le liquidateur de procéder à l'inventaire est réputée non écrite.

## L'exercice de l'option successorale

Une fois l'inventaire confectionné, le liquidateur devra en transmettre une copie ou transmettre un avis du lieu où il peut être consulté aux successibles qui n'ont pas encore exercé leurs options. Ces derniers devront déterminer si, à la lumière des informations connues, ils désirent accepter la succession ou y renoncer, et ce, dans les six mois à compter du moment de l'ouverture de leur droit. Ce délai est prolongé de plein droit de sorte que le successible dispose de 60 jours suivant la confection de l'inventaire pour exercer ses options. Ainsi, en l'absence d'inventaire et en cas d'inaction du successible suivant l'expiration du délai de six mois, ce dernier sera réputé avoir accepté la succession.

Si le successible désire renoncer à la succession, la renonciation devra être constatée dans un acte notarié en minute ou par une déclaration judiciaire dont il est donné acte par le tribunal et ne pourra être effectuée qu'à la condition que le successible n'ait pas fait de gestes emportant l'acceptation de la succession. De façon générale, les actes de nature conservatoire ou d'administration provisoire ne constituent pas des gestes d'acceptation alors que les gestes d'appropriation ou de disposition de bien sont généralement des gestes d'acceptation.

## Les droits matrimoniaux et la contribution alimentaire

Le décès entraîne la dissolution du régime matrimonial et le partage du patrimoine familial. Ainsi, dans l'établissement de l'actif et du passif du défunt, il sera important de considérer les effets du partage du régime matrimonial, du partage du patrimoine familial et de la contribution alimentaire en faveur du conjoint ou des enfants, le cas échéant.

Il est possible pour le conjoint survivant de renoncer au partage du régime matrimonial et au partage du patrimoine familial. Cet acte de renonciation doit être publié au registre des droits personnels et réels mobiliers (RDPRM) dans un délai d'un an à compter du jour de dissolution, soit à compter du jour du décès, à défaut de quoi l'époux sera réputé avoir accepté.

## Le paiement des dettes et le rapatriement des biens

Le liquidateur pourra commencer à payer les créances après s'être assuré que les biens de la succession sont suffisants pour payer tous les créanciers et les légataires à titre particulier. Le liquidateur doit également procéder au transfert des biens à la succession, de sorte à les remettre aux héritiers lorsque la liquidation de la succession est achevée.

## Les déclarations de revenus du défunt et de la succession

Lors du décès, la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. ») prévoit une disposition présumée de tous les biens du défunt immédiatement avant son décès. Ainsi, le décès peut entraîner, dans certains cas, la réalisation de gain en capitaux importants. Toutefois, dans certaines circonstances, il sera possible de reporter l'impôt notamment lorsque les biens sont légués à un conjoint ou à une fiducie exclusive au bénéfice du conjoint.

Le liquidateur devra produire les déclarations de revenus du défunt pour la période débutant au début de l'année civile jusqu'à la date de son décès en respectant les délais de production, lesquels peuvent varier selon la date du décès. Dans certains cas, il peut être opportun de produire une déclaration distincte de droit ou de biens conformément au paragraphe 70(2) L.I.R. Le liquidateur devra également s'assurer que le défunt avait produit toutes ses déclarations de revenus pour les années antérieures au décès, que les avis de cotisation avaient été envoyés et que les impôts ont été payés.

Puisque la succession est considérée comme un contribuable, le liquidateur devra également produire la ou les déclarations fiscales pour la période comprise entre la date du décès et la fin de la succession. À cet effet, l'année fiscale d'une succession ne peut pas dépasser 12 mois mais elle peut être plus courte pour sa première année.

## Les certificats fiscaux

Avant de procéder à la reddition de comptes finale de son administration et de remettre les biens aux héritiers, le liquidateur devra obtenir des autorités fiscales les certificats autorisant la distribution des biens de la succession aussi appelés « certificat de décharge ». Toute distribution des biens sans ces certificats rend le liquidateur personnellement responsable jusqu'à concurrence de la valeur des biens distribués. Suivant la *Loi sur les impôts*, le liquidateur est autorisé à distribuer des biens dont la valeur n'excède pas 12 000 \$, et ce, afin de lui permettre de payer certaines dettes, dont les frais funéraires. Au Québec, le liquidateur peut également obtenir un certificat autorisant une distribution partielle.

L'effet du certificat de décharge est de libérer le liquidateur de sa responsabilité personnelle quant au paiement des dettes. Il n'a pas pour effet de limiter la responsabilité des héritiers sur ces dettes. En conséquence, le professionnel devrait discuter avec le liquidateur de la nécessité d'obtenir les certificats de décharge lorsque le liquidateur est également le seul héritier.

## Reddition de comptes

Une fois les certificats de décharge obtenus, le liquidateur procédera à la reddition de comptes. La reddition de comptes permettra aux héritiers de connaître la valeur de l'actif net à partager entre eux en respectant les volontés du défunt. Ces derniers pourront également juger de la qualité de l'administration effectuée par le liquidateur de la succession. Cette reddition de comptes peut se faire à l'amiable ou de façon judiciaire.

## Conclusion

Le règlement d'une succession est un processus qui comporte plusieurs étapes dont chacune peut avoir des conséquences graves si elles ne sont pas bien effectuées ou si elles sont omises dont la répercussion la plus importante est sans aucun doute la responsabilité quant aux dettes. Le règlement d'une succession qui respecte les dispositions légales à cet effet constitue un processus long qui, dans la plupart des cas, durera plus de deux ans. Souvent, le liquidateur et les héritiers sont mal informés des délais, ce qui crée plusieurs frustrations et du mécontentement. Le professionnel a tout avantage à bien expliquer les différentes étapes et leurs délais respectifs.

Le règlement d'une succession peut également se complexifier en raison de plusieurs autres facteurs : présence de biens à l'étranger, interprétation du testament, succession insolvable, présence d'enfants mineurs, litiges familiaux, etc. Aussi, il est important que le professionnel soit en mesure de reconnaître ces complexités et les conséquences de chacune. ●



# UNE MEILLEURE VOIE À SUIVRE

Parce que les résultats sont importants.

Parce que vous méritez les meilleurs résultats

Parce que votre succès d'aujourd'hui détermine vos possibilités de demain.

Les professionnels en fiscalité et en comptabilité choisissent Thomson Reuters, car ils partagent tous la même ambition, soit offrir le meilleur travail et faire progresser leur entreprise.

Les solutions en fiscalité et en comptabilité de Thomson Reuters relient de manière intelligente votre travail et votre marché grâce à du contenu, de l'expertise et des technologies inégalés.

**Parce que l'excellence est importante**  
**Visitez [www.carswell.com/fiscalite-comptabilite](http://www.carswell.com/fiscalite-comptabilite)**

00217UM-A48261



THOMSON REUTERS

## LA RELÈVE

# L'article 103 L.I.R. : une épée de Damoclès pour les associés



Véronique Latendresse  
CPA, CGA, LL.M. fisc.  
Demers Beaulne s.e.n.c.r.l.  
vlatendresse@demersbeaulne.com

La société de personnes peut s'avérer être un véhicule intéressant pour l'exploitation d'une entreprise. Les frais peu élevés de démarrage, sa grande flexibilité et la facilité avec laquelle elle peut être créée peuvent être des avantages intéressants lors du choix de la forme juridique de l'entreprise. La règle particulière anti-évitement de l'article 103 de la Loi de l'impôt sur le revenu (« L.I.R. ») doit toutefois être prise en considération par les associés lors de la rédaction de leur contrat de société ou lors du partage des revenus et des pertes. Cette règle particulière anti-évitement a été créée par l'Agence du revenu du Canada (« ARC ») pour empêcher l'évitement ou le report d'impôts lors du partage des revenus ou des pertes entre les associés.

### Partage des revenus ou des pertes d'une société de personnes

D'un point de vue fiscal, une société de personnes n'est pas considérée comme une personne. Toutefois, les revenus et les pertes sont calculés au niveau de la société de personnes. Par la suite, ceux-ci doivent être répartis entre les associés selon leur part dans la société de personnes. La *Loi de l'impôt sur le revenu* ne donne aucune information sur la façon de répartir les revenus et les pertes entre les associés. Habituellement, la façon de partager les revenus et pertes se retrouve dans le contrat de société. Dans le cas contraire, l'article 2202 du *Code civil du Québec* mentionne que le partage doit être fait en parts égales entre les associés et mentionne également que si le contrat définit seulement la façon de partager les profits, celle-ci sera la même pour le partage des pertes et des actifs de la société de personnes. Quant à la *Loi de l'impôt sur le revenu*, elle ne mentionne pas que les associés doivent absolument partager les revenus selon leur contribution initiale et n'exige pas que la répartition se fasse obligatoirement par une formule

mathématique. Il importe seulement que la façon soit raisonnable et reflète les objectifs commerciaux lorsque les associés agissent entre eux sans lien de dépendance. Il est important de mentionner que le revenu attribué aux associés ne peut pas excéder celui qui a été calculé. En effet, selon les alinéas 96(1)f) L.I.R. et 96(1)g) L.I.R., la part d'un associé ne peut pas être une perte si le revenu total de la société de personnes est un profit, et vice versa.

## Règle particulière anti-évitement de l'article 103 L.I.R.

Cette règle particulière anti-évitement comporte deux volets, soit le paragraphe 103(1.1) L.I.R. concernant les associés ayant un lien de dépendance entre eux et le paragraphe 103(1) L.I.R. concernant tous les autres associés sans lien de dépendance.

### Conditions d'application – Paragraphe 103(1) L.I.R.

Lorsque les associés n'ont aucun lien de dépendance entre eux, la règle particulière anti-évitement peut être appliquée par les autorités fiscales si les trois conditions suivantes sont réunies :

- Les revenus ou les pertes de la société de personnes sont répartis de façon non uniforme.
- L'objectif principal de cette répartition est le report ou la réduction des impôts.
- La répartition ne doit pas être raisonnable dans les circonstances.

Ainsi, le ministre doit en premier lieu faire un test d'objet pour déterminer s'il peut appliquer son pouvoir discrétionnaire lorsqu'il s'agit de répartir des revenus d'une société de personnes entre des associés n'ayant aucun lien de dépendance. Une méthode de répartition n'est pas considérée comme déraisonnable lorsque les revenus et les pertes sont répartis d'une façon rationnelle, raisonnable et normale. Habituellement, cette méthode reflète la réalité économique et commerciale de la société de personnes.

### Conditions d'application – Paragraphe 103(1.1) L.I.R.

Pour ce qui est des associés ayant un lien de dépendance, il n'existe pas de test d'objet. Ce paragraphe s'appliquera si la répartition des revenus n'est pas raisonnable compte tenu :

- du capital investi;
- du travail accompli;
- des autres facteurs pertinents.

Le capital investi est l'apport en argent ou en biens fait à la société de personnes par un associé. Le travail accompli inclut le nombre d'heures de travail effectuées

et les services fournis à la société de personnes. Le travail accompli, quant à lui, doit être utile et pertinent pour la société de personnes.

L'absence d'un test d'objet pour l'application du paragraphe 103(1.1) L.I.R. lorsque nous sommes en présence de lien de dépendance a pour effet de permettre au ministre d'utiliser son pouvoir discrétionnaire même si l'objet de la répartition de revenus n'est pas d'éviter l'imposition.

Il est important de mentionner que cet article ne modifie pas les conséquences civiles de l'entente commerciale qui a été négociée par les associés, mais qu'il peut modifier les conséquences fiscales de celle-ci lors de la répartition des revenus ou des pertes.

## Problématique à l'application de l'article 103 L.I.R.

### Répartition raisonnable

Une des problématiques à l'application de l'article 103 L.I.R. est de définir les termes « répartition raisonnable ». Une cause intéressante entendue en procédure informelle devant la Cour canadienne de l'impôt concernant le paragraphe 103(1.1) L.I.R. est la cause *Paajanen c. La Reine* (2011 CCI 310, 2011 D.T.C. 1229) (« *Paajanen* »). Cette cause mettait en question la raisonnable du partage des revenus entre deux sœurs associées d'une société de personnes.

Selon les faits, M<sup>me</sup> Paajanen et sa sœur M<sup>me</sup> Audet se sont associées en 1996 afin d'exploiter une entreprise. Pour les années 2000 à 2005, la majorité des revenus était attribuée à M<sup>me</sup> Audet, puisque M<sup>me</sup> Paajanen avait consenti qu'il en soit ainsi, étant donné la situation financière précaire de sa sœur. M<sup>me</sup> Paajanen avait également consenti à limiter ses retraits dans l'espoir que l'entreprise soit viable à long terme. Pour les années 2004 et 2005, qui sont en cause dans cette affaire, M<sup>me</sup> Paajanen a reçu respectivement 6,5 % et 15 % des revenus. Quelques années plus tard, l'entreprise étant devenue très prospère, les revenus ont été répartis de façon égale. Selon le ministre, la répartition de revenus en 2004 et 2005 n'était pas raisonnable et

aurait dû être faite de façon égale, puisque leur apport dans la société était relativement similaire.

La juge Woods a mentionné qu'il ne pensait pas que la répartition de revenus devrait toujours être fondée uniquement sur des critères se rapportant à une activité de la société. Le fait que le législateur ait ajouté le terme « et autres facteurs pertinents » porte à croire que celui-ci ne voulait pas exclure d'autres critères dont il faudrait potentiellement tenir compte lors de l'analyse. Le juge a également mentionné que le terme « raisonnable » devait être interprété en gardant en tête que le paragraphe 103(1.1) L.I.R. était une règle anti-évitement. La conclusion de la juge Woods est que l'entente entre les deux sœurs n'était pas motivée par des considérations fiscales. Selon le juge, l'économie d'impôts réalisée par M<sup>me</sup> Paajanen n'était pas matérielle pour influencer la répartition de revenus et il était raisonnable que les deux sœurs se partagent les revenus aux fins de leur imposition selon les distributions réelles de revenus qu'elles s'étaient attribuées. Le paragraphe 103(1.1) L.I.R. ne s'appliquait donc pas à cette situation, et ce, même si la *Loi de l'impôt sur le revenu* ne prévoit pas nécessairement de test d'objet dans des situations de lien de dépendance. Il importe de noter que ce jugement a eu lieu en procédure informelle et qu'en conséquence, il peut avoir un effet limité sur les causes futures.

## Gel successoral

Il n'est pas rare de vouloir introduire un enfant ou un employé clé dans une entreprise afin de préparer la transition lors de la retraite des propriétaires. Cet enfant ou employé possède souvent peu de capital à investir dans l'entreprise. Les propriétaires souhaiteront souvent les introduire en échange d'un investissement nominal, puisque ceux-ci s'investiront en temps et en connaissance dans l'entreprise. Un gel successoral serait donc une bonne façon d'arriver au but convoité, puisqu'un gel successoral est souvent mis sur pied dans le but de minimiser l'impôt qui résultera du transfert au décès de l'auteur, ou de créer une structure pour fractionner le revenu.

La technique de gel la plus fréquente est d'échanger, dans le cas d'une société par actions, les actions ordinaires de l'auteur du gel contre des actions privilégiées ayant la même juste valeur marchande (« JVM ») que les actions ordinaires échangées.

Par la suite, de nouvelles actions ordinaires sont émises aux successeurs à un prix nominal. Cela permet aux enfants ou aux employés clés possédant peu de capital d'acquérir des actions à prix modique.

Peut-on mettre en place un gel successoral à l'aide d'une société de personnes?

L'ARC n'a jamais émis de position favorable concernant le gel successoral à l'aide d'une société de personnes, pourtant elle accepte depuis longtemps les gels successoraux à l'aide d'une société par actions et n'applique pas la règle général anti-évitement à ce genre de planification. De plus, celle-ci reconnaît depuis longtemps que des associés d'une société de personnes puissent détenir des parts privilégiées.

À première vue, il semble difficile de procéder à un gel successoral lorsque les personnes n'ont entre eux aucun lien de dépendance, car le paragraphe 103(1) L.I.R. s'applique lorsque l'objet principal est de réduire ou de reporter l'impôt. L'ARC sera tenté d'appliquer ce paragraphe à un gel successoral puisqu'une des raisons principales de réaliser un gel est de réduire l'imposition au décès de l'auteur et de le reporter dans le temps. De plus, un gel successoral se fait habituellement lorsque les parties ont entre eux un lien de dépendance. Ainsi, le paragraphe 103(1.1) L.I.R. pourra s'appliquer si la répartition de revenus ne tient pas compte du capital investi et du travail accompli. Le fait d'appliquer l'article 103 L.I.R. à cette planification aurait pour effet de ne pas respecter les volontés du gel successoral.

La Cour canadienne de l'impôt a indiqué dans l'affaire *Krauss c. La Reine* (2009 D.T.C. 1394) qu'elle est d'avis que le gel successoral serait possible à l'aide d'une société de personnes si les parts reçues lors du gel avaient les mêmes caractéristiques que s'il avait eu lieu à l'aide d'une société. Pour procéder à un gel à l'aide d'une société de personnes, l'auteur du gel pourrait transférer ses biens par roulement et recevoir en contrepartie une part privilégiée de la société de personnes qui aurait les mêmes caractéristiques que des actions privilégiées de gel.

Par la suite, les enfants de l'auteur du gel ou les employés clés souscriront à une autre catégorie de parts pour un prix nominal. La plus-value future de la société de personnes sera ainsi attribuée à cette nouvelle catégorie de parts.

Malgré la position de la Cour canadienne de l'impôt, l'ARC a pour opinion (2011-0431171E5) que le fait de donner aux parts privilégiées d'une société de personnes un droit à un rendement équivalant au taux du marché obtenu sur un investissement en capital semblable n'exclurait pas en soi l'application du paragraphe 103(1.1) L.I.R. L'ARC appliquera le paragraphe 103(1) L.I.R. si le partage des revenus aux parts privilégiées avait pour but de réduire ou de différer l'imposition. De plus, elle serait tentée d'appliquer la règle particulière anti-évitement lorsque l'attribution ne tiendrait pas compte des profits courants. Elle a également mentionné (9525985) qu'elle appliquerait l'article 103 L.I.R. si la participation aux revenus d'un contribuable qui transfère un bien dans la société est égale à un pourcentage fixe calculé à partir de la JVM du bien au moment de son transfert. Le gel successoral devient donc un vrai casse-tête pour les associés.

## Interactions entre le paragraphe 97(2) L.I.R. et l'article 103 L.I.R.

Une autre problématique ressort de l'application de l'article 103 L.I.R. lorsqu'un associé veut rouler un bien dans la société de personnes comme les roulements admissibles pour les sociétés par actions. Un roulement d'un bien peut occasionner une problématique lors de la répartition des revenus et des pertes. Lors d'un roulement d'un bien dans une société de personnes, la JVM du bien transféré sera incluse dans le compte en capital de l'associé, tandis que la somme convenue sera ajoutée au prix de base rajusté (« PBR ») de la participation de l'associé dans la société de personnes. Le paragraphe 97(2) L.I.R. permet ainsi de reporter l'imposition à la date où la société de personnes disposera de ce bien. Il est possible d'inclure une clause dans le contrat de société pour allouer la totalité du gain qui résultera d'une disposition future à l'associé qui aura transféré ce bien par le paragraphe 97(2) L.I.R.

Est-ce que l'article 103 L.I.R. pourrait alors s'appliquer à cette attribution de revenus?

L'ARC est plutôt d'avis que l'article 103 L.I.R. pourrait s'appliquer. Cependant, dans la cause *Penn West Petroleum Ltd. c. La Reine* (2007 CCI 190, 2007 D.T.C. 715), le juge Bowman a mentionné qu'il n'était pas déraisonnable que le contrat

de société prévoie une clause afin qu'un associé, qui transfère un bien à l'aide du choix du paragraphe 97(2) L.I.R., soit responsable d'assumer le passif fiscal éventuel sur ce bien. Il conclut ainsi que le résultat de l'application d'une telle clause ne pourrait pas être considéré comme déraisonnable et que le paragraphe 103(1) L.I.R. ne devrait pas s'appliquer puisqu'une des conditions d'application de celui-ci, c'est-à-dire le caractère déraisonnable, ne serait pas remplie.

## Conclusion

Comme nous le rappelle la juge Woods dans l'affaire *Paajanen*, il est important de ne pas oublier que l'article 103 L.I.R. est une règle anti-évitement spécifique. Par conséquent, cette dernière ne devrait être appliquée que lorsqu'il y a évitement et ne devrait pas viser les répartitions de revenus légitimes. Ainsi, les associés désirant exploiter leur entreprise avec une société de personnes ne devraient pas avoir à sentir cette épée de Damoclès suspendue au-dessus de leur tête. ●



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

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

**MARIE McANDREW**

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

Université   
de Montréal



Denis Fontaine-Besset

Avocat, associé  
STC Partners – Paris  
dfb@stcpartners.fr

### Pièges fiscaux pour faire affaire en France

La France est l'une des patries de la gastronomie. Nulle surprise donc que les images culinaires servent même à illustrer des domaines aussi éloignés de la cuisine que la fiscalité. Mais lorsque l'on parle du millefeuille fiscal, c'est rarement avec gourmandise et plus pour évoquer l'indigestion que provoquent les règles qui régissent l'impôt!

C'est sous ce thème culinaire que ce texte présente quelques-uns des principaux pièges fiscaux qui guettent les sociétés canadiennes et leurs filiales qui font affaire en France. L'estomac des investisseurs étrangers en France est souvent mis à rude épreuve.

#### La difficile digestion des règles limitant la déductibilité des intérêts

Le financement des filiales françaises, question cruciale s'il en est, est l'un des domaines où la complexité française s'est illustrée avec le plus de talent peut-être. La déductibilité des charges financières par les sociétés françaises fait figure de parcours du combattant.

La déductibilité des intérêts sur les prêts intra-groupe a toujours été limitée de manière importante. Dans un premier temps, il existe des règles de capitalisation restreinte semblables aux règles canadiennes. Ainsi, dans le cadre d'un prêt entre sociétés liées (ou un prêt garanti par une société liée), les intérêts sont déductibles pour autant qu'ils ne dépassent pas un ratio dette-équité de 1.5 à 1. Cependant, à la différence du Canada, le montant des intérêts déductibles est aussi limité par un plafond fixe qui ne tient compte ni du coût du risque ni de la devise. Il est toutefois possible d'échapper à ce plafond en démontrant que l'intérêt payé est un taux de marché et qu'il correspond au taux qu'une banque indépendante aurait consenti pour un financement similaire.

À la différence des intérêts dont la déduction est interdite par tout autre dispositif, ceux dont la déduction est empêchée par les règles de capitalisation restreinte peuvent être reportés sur les exercices postérieurs. Le solde reportable est toutefois automatiquement réduit de 5 % par année au-delà de la deuxième année.

S'ajoutent aux règles de capitalisation restreinte plusieurs règles anti-abus spécifiques qui ont été élaborées au cours des dernières années afin de contrer des stratagèmes d'optimisation fiscale jugés abusifs par les autorités. L'application combinée de ses différentes règles peut s'avérer complexe.

La plus ancienne, l'amendement Charasse, vise essentiellement à empêcher que des sociétés étrangères capitalisent leurs filiales françaises avec de la dette pour acquérir d'autres sociétés françaises du même groupe, leur permettant ainsi de former un groupe fiscal consolidé et d'effriter l'assiette fiscale française au moyen de déduction d'intérêts. Prenons l'exemple d'une société canadienne qui détient deux filiales françaises. Si la société canadienne prête des fonds à l'une des filiales pour acquérir l'autre, l'amendement Charasse pourrait empêcher que les intérêts correspondants soient déduits du résultat du groupe fiscal consolidé. Il n'existe pas de règle semblable au Canada.

Plus récent, l'amendement Carrez a un objectif semblable aux règles canadiennes visant les opérations de transfert des sociétés étrangères affiliées. Il vise des situations où des sociétés françaises

contractent une dette dont les intérêts sont déductibles pour investir dans des sociétés étrangères dont les distributions sont exonérées à 95 % en France (cette exonération s'appliquant dès lors que la société française détient au moins 5 % du capital de la filiale étrangère). En l'absence de toute limitation, les groupes multinationaux pourraient faire détenir des participations d'au moins 5 % par leurs filiales françaises et financer ces placements par de la dette. L'opération se solderait ainsi par une déduction en France sur la dépense d'intérêts, avec une très faible imposition sur les dividendes provenant des filiales étrangères.

La loi est venue considérablement limiter cette faculté en imposant que la société française endettée participe directement, ou par l'intermédiaire d'une autre société française de son groupe, aux décisions d'acquisition ou de cession de ces titres et exerce une influence sur la gestion et la stratégie des filiales ainsi financées. À la lueur des premiers redressements sur la base de ce dispositif entré en vigueur en 2012, l'on s'aperçoit que l'administration entend en faire une application extrêmement large.

L'ingéniosité du législateur s'est encore illustrée récemment par une nouvelle mesure affichée comme une arme de lutte contre l'utilisation des financements hybrides très à la mode dans de nombreux pays. Ce nouveau dispositif apparaît en complément des régimes de capitalisation restreinte puisqu'il vise les financements consentis à l'intérieur d'un même groupe. Il prévoit que la déduction des intérêts par une société française sur une dette contractée auprès d'une société du même groupe est interdite, à moins que ces intérêts ne soient soumis à une imposition d'au moins 25 % de l'impôt qui aurait été dû sur les mêmes sommes si elles avaient été perçues en France par une société imposable dans les conditions de droit commun. Sont ainsi visées la plupart des structures de financement reposant sur des sociétés *offshore* ou entités hybrides non imposables.

Cette règle peut paraître simple à énoncer. Son application n'en est pas moins complexe. Tellement complexe que le gouvernement a dû prendre l'engagement devant le Conseil constitutionnel d'en faire une application simple, et de se fier essentiellement au taux d'impôt statutaire plutôt qu'au taux d'impôt effectif auquel est soumise la société de financement. Il n'en reste pas moins d'autres difficultés. Lorsque la période d'imposition des intérêts chez le prêteur diffère de celle au titre de laquelle ils sont constatés chez l'emprunteur, il y a lieu de différer la déduction jusqu'à la période d'imposition. Lorsque le prêteur n'est pas lui-même imposable s'agissant d'une structure transparente, les conditions de contrôle et d'imposition minimum s'apprécient au niveau des associés, voire des associés de ceux-ci s'ils sont aussi organisés sous forme de structures transparentes. Cette application indirecte du texte dans la limite d'un niveau d'interposition peut parfois introduire une complexité supplémentaire.

Les dispositifs anti-hybrides et Carrez s'appliquent quelles que soient la nationalité ou la résidence fiscale des prêteurs. À cet égard, certains pourraient trouver contestable la conformité de ces dispositifs avec les normes de droit supérieur au droit fiscal français que sont la liberté d'établissement issue des traités européens ainsi que les garanties contre la discrimination des sociétés françaises suivant la résidence de leurs actionnaires prévues par certaines conventions internationales.

Enfin, au-delà de toutes ces mesures visant à limiter les facultés de s'endetter auprès du groupe ou à utiliser le financement à des fins d'optimisation fiscale, la loi française prévoit une limitation générale à la déduction des intérêts quelle que soit l'identité du prêteur et quelle que soit la finalité du prêt. Les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés ne sont autorisées à déduire que 75 % des charges

**L'ingéniosité du législateur s'est encore illustrée récemment par une nouvelle mesure affichée comme une arme de lutte contre l'utilisation des financements hybrides très à la mode dans de nombreux pays.**

[...] les rendements sur l'équité ne sont pas à l'abri de questions fiscales délicates.

financières nettes lorsque celles-ci excèdent trois millions d'euros. Il est important de noter que cette limitation s'applique aux charges financières dont la définition est plus large que les seuls intérêts puisqu'elle inclut aussi une fraction des loyers versés au titre des crédits-bails et de certaines locations financières.

On le voit, ces règles sont complexes et d'application délicate. Leur combinaison réclame des analyses fines que rendent encore plus ardues de nombreuses exceptions...

## Les haut-le-cœur de la fiscalité des dividendes

Qu'à cela ne tienne, on pourrait penser que pour échapper à ces tracasseries, il suffit pour les sociétés canadiennes de financer leurs filiales françaises avec de l'équité. Or, les rendements sur l'équité ne sont pas à l'abri de questions fiscales délicates.

Depuis le 17 août 2012, les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés doivent acquitter une imposition complémentaire de 3 % sur toutes les distributions qu'elles effectuent au bénéfice de leurs actionnaires. Cette imposition s'applique aux sommes régulièrement distribuées telles que les dividendes, mais aussi aux sommes réputées distribuées telles que les distributions occultes qui peuvent résulter de charges non justifiées ou contraires aux principes d'une gestion normale.

Cette imposition se distingue d'une retenue à la source, étant une imposition de la société distributrice et non de l'actionnaire qui perçoit le dividende. Prenons l'exemple d'une filiale française qui verse un dividende de 100 euros à sa société mère canadienne. La filiale française serait soumise à la contribution additionnelle de 3 euros (soit 3 %). La société mère serait quant à elle assujettie à une retenue à la source de 5 euros (soit 5 %, étant le taux réduit en vertu de la Convention fiscale Canada-France) sur le dividende.

Cette distinction, qui peut sembler ténue, est essentielle, car elle empêche toute convention fiscale d'interdire, voire de limiter la perception de cette contribution en cas de versement de dividendes à un actionnaire étranger, dans la mesure où il ne s'agit pas d'une imposition de cet actionnaire non résident susceptible de réclamer le bénéfice d'une convention fiscale, mais d'une imposition de la société résidente de France.

En raison de cette qualification, on ne pourrait pas non plus opposer les restrictions en matière d'imposition des dividendes distribués par des sociétés françaises à leurs sociétés mères européennes prévues par les directives européennes.

Pour autant, la conformité de cette imposition aux normes fiscales internationales est en question. La loi prévoit que cette imposition ne s'applique pas aux distributions effectuées au sein du même groupe fiscal entre sociétés françaises ayant choisi une imposition sur base combinée au niveau de la société tête de groupe. Aussi peut-on se demander si le paiement de dividendes par une société française à une société européenne qui aurait été en droit de constituer un groupe fiscal avec la société distributrice si elle avait été française devrait bénéficier de la même exonération. Une autre application de la loi française serait une infraction caractérisée à la liberté d'établissement garantie par les traités européens.

[...] les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés doivent acquitter une imposition complémentaire de 3 % sur toutes les distributions qu'elles effectuent au bénéfice de leurs actionnaires.

La même question se pose sur les distributions à des sociétés étrangères détenant plus de 95 % du capital de la société distributrice et résidente d'un État ayant signé avec la France une clause prohibant les discriminations entre sociétés françaises selon qu'elles sont détenues par une société mère française et une société mère de l'autre État. Cette possibilité n'est, selon nous, toutefois pas offerte par la convention entre la France et le Canada. Des contentieux ont déjà été engagés pour tester ces pistes de contestation de l'application de cette contribution.

### **Les sociétés de personnes, un mets comestible?**

Les sociétés de capitaux sont elles-mêmes passibles de l'impôt sur les sociétés, il n'en va pas de même des sociétés de personnes comme les sociétés civiles ou les sociétés en nom collectif qui, lorsqu'elles n'ont pas opté pour l'impôt sur les sociétés, ne sont pas elles-mêmes imposables. L'impôt est alors acquitté par l'associé sur sa quote-part de résultat de la société.

Cette caractéristique présente maints avantages sur le plan fiscal. Elle permet d'associer différents partenaires ayant chacun des régimes d'imposition différents en conservant à chacun son imposition suivant son régime propre. Elle autorise proportionnellement une consolidation des résultats de la société de personnes avec ceux de ses associés qui vont reprendre dans leur résultat leur part des résultats de la société aux fins d'une imposition combinée sans condition de participation minimum.

Ce régime fiscal présente d'autres avantages : l'imposition à l'impôt sur les sociétés, en propre et en l'absence d'établissement stable de la société étrangère associée non résidente d'une société de personnes, permet d'éviter la retenue à la source sur les distributions de dividendes et les profits d'établissements stables, les distributions effectuées par ce type de sociétés ne sont pas soumises à la surtaxe de 3 % décrite plus haut.

La jurisprudence a permis d'acquérir un certain nombre de certitudes sur l'approche fiscale de ces entités régies par le principe bien français de la transparence qui se situe entre l'opacité de la société soumise elle-même à l'impôt et la transparence qui s'applique lorsque les associés sont considérés comme ayant eux-mêmes directement appréhendé les revenus de la société. Dans la transparence, l'associé est imposé sur un revenu déterminé suivant des règles applicables à la société.

Il est aujourd'hui acquis que les sociétés de personnes disposent en France d'une réelle personnalité fiscale. Elle leur permet d'être considérées par la France comme des résidents pour l'application des conventions fiscales, tant pour ce qui concerne leurs activités étrangères pour l'application territoriale de l'impôt français que pour l'imposition des revenus passifs qu'elles peuvent percevoir en provenance d'État tiers.

En revanche, la position est moins claire s'agissant de la reconnaissance de crédits d'impôt au titre de revenus passifs de source étrangère pour la fraction revenant à des associés non résidents ou de l'imposition des plus-values sur cession de titres français. Ces incertitudes privent les investisseurs étrangers d'une utilisation simple des sociétés de personnes de droit français comme une alternative aux *partnerships* anglo-saxons, dont elles sont pourtant cousines.



Philippe Hamelin

Avocat  
Barsalou Lawson Rheault  
s.e.n.c.r.l.  
p.hamelin@barsalou.ca

## Décisions récentes

### Décision *Abeilles service de conditionnement inc.* : soutien pour les contribuables en matière de RS & DE

Le 23 octobre 2014, le juge Gaston Jorré de la Cour canadienne de l'impôt a rendu une décision douce comme le miel pour les contribuables dans l'affaire *Abeilles service de conditionnement inc. c. La Reine* (2014 CCI 313 (« *Abeilles* »)). À la lecture de cette décision en matière de recherche scientifique et développement expérimental (« RS & DE »), nous avons été agréablement surpris par les commentaires favorables à l'égard de la position du contribuable.

#### Faits

L'entreprise *Abeilles service de conditionnement inc.* (« Contribuable ») procédait au sous-assemblage de composantes mécaniques fournies par ses clients. Afin de demeurer à la fine pointe de la technologie, la Contribuable effectuait depuis plusieurs années des projets de RS & DE dans le but notamment d'améliorer l'efficacité de la productivité de ses chaînes d'assemblage et d'augmenter leur polyvalence. Lors de l'année 2009, la Contribuable a réclamé des crédits d'impôt RS & DE relatifs à six projets, mais à la suite d'une vérification de l'Agence du revenu du Canada (« ARC »), deux projets seulement ont été acceptés, les quatre autres ayant été refusés en totalité.

Tous les projets refusés avaient pour but d'augmenter la cadence de production des chaînes d'assemblage et un projet visait à maîtriser une nouvelle production. La quasi-totalité des dépenses RS & DE réclamées représentaient les salaires des employés, versés lors d'essais se tenant à l'usine de la Contribuable.

#### Position des parties

Le ministre soutenait que tous les projets rejetés n'avaient pas été réalisés selon une approche systématique et qu'ils ne comportaient aucune incertitude scientifique. De l'avis du ministre, les travaux représentaient plutôt des activités de routine ne comportant aucun développement expérimental ni recherche appliquée et se fondaient sur des pratiques courantes.

La Contribuable défendait fermement la position que les travaux effectués constituaient des activités de RS & DE au sens de l'article 248 de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (L.R.C. (1985), ch. 1 (5<sup>e</sup> suppl.) (« L.I.R. »)).

#### La décision

Comme le font fréquemment les juges en matière de RS & DE, le juge Jorré a commencé par rappeler les dispositions législatives applicables puis a fondé son analyse sur les critères développés dans l'affaire *Northwest Hydraulic Consultants Limited c. La Reine* (98 D.T.C. 1839 (C.C.I.) (« *Northwest* »)) :

- 1) Existait-il un risque ou une incertitude technologique qui ne pouvait être éliminé par les procédures habituelles ou les études techniques courantes?

- 2) La personne qui prétend faire de la RS & DE a-t-elle formulé des hypothèses visant expressément à réduire ou à éliminer cette incertitude technologique?
- 3) La procédure adoptée était-elle complètement conforme à la discipline de la méthode scientifique, notamment dans la formulation, la vérification et la modification des hypothèses?
- 4) Le processus a-t-il abouti à un progrès technologique?
- 5) Un compte rendu détaillé des hypothèses vérifiées et des résultats a-t-il été fait au fur et à mesure de l'avancement des travaux?

Fait intéressant, le tribunal a précisé expressément, aux paragraphes 142 et 143 de la décision, que ces cinq critères n'ont pas un caractère absolu. Par exemple, « il n'est pas obligatoire que le travail ait mené à un progrès technologique; si le travail échoue, mais que par ailleurs il s'agit de travail entrepris dans l'intérêt du progrès technologique, le travail peut néanmoins être qualifié » (par. 143).

À la suite de l'analyse des faits et documents introduits en preuve, notamment un rapport d'expert, l'appel de la Contribuable a été accueilli sans équivoque par la Cour qui a reconnu ceci :

« [173] L'appelante s'est attaquée au projet de façon systématique. [...]

[174] Il est clair que l'appelante ne savait pas comment elle allait atteindre ses objectifs et qu'il y avait incertitude technologique. Il s'agit de travaux entrepris dans l'intérêt du progrès technologique. Il ne s'agit pas de procédures habituelles. »

## Analyse et points à retenir

### • Documentation contemporaine et preuve testimoniale

Dans son analyse, la Cour a précisé que l'exigence d'une documentation contemporaine relative aux projets ne constitue pas une obligation absolue, bien que cela facilite habituellement la preuve :

« [94] L'existence ou non de documents contemporains ou le fait que les documents contiennent ou non certains renseignements sont pertinents à la résolution par la Cour d'un débat de fait. Toutefois, l'existence de documentation contemporaine, ou de documents contemporains avec un contenu particulier, n'est pas une condition à la reconnaissance de la recherche scientifique ou du développement expérimental. »

Le juge Jorré a réitéré ce principe, en discutant du cinquième critère de la décision *Northwest* (ci-dessus) : « bien qu'il est souhaitable pour un appelant d'avoir la meilleure documentation contemporaine possible, car cela faciliterait sa preuve, il ne s'agit pas d'une obligation absolue ».

Étant donné sa position, le juge Jorré a considéré à maintes reprises la preuve testimoniale présentée par la Contribuable. En voici deux exemples :

« [77] À la connaissance de M. Caouette, une entreprise de Chicago aurait des installations similaires, mais ne souhaitait pas partager ses connaissances. M. Caouette n'avait pas été capable de trouver une ligne d'assemblage déjà capable de faire le travail voulu.

[...] « il n'est pas obligatoire que le travail ait mené à un progrès technologique; si le travail échoue, mais que par ailleurs il s'agit de travail entrepris dans l'intérêt du progrès technologique, le travail peut néanmoins être qualifié ».

[177] [...] l'appelante ne savait pas au départ comment atteindre ses buts et, en fait, elle n'a pu que partiellement les atteindre [...]. »

À la lumière de ces propos, l'ARC ne devrait pas baser ses décisions uniquement sur la documentation contemporaine réalisée durant les essais, mais tenir compte de toute la preuve disponible (directe et indirecte) ainsi que des témoignages des acteurs ayant participé aux activités de RS & DE. Les explications et détails fournis par les contribuables dans le cadre d'une vérification demeurent donc pertinents et admissibles. De plus, l'absence d'un compte rendu détaillé d'hypothèses n'est pas fatale.

- **Base ou niveau technologique**

La Contribuable a réussi à mettre en preuve le fait qu'elle avait vérifié et rejeté les pratiques courantes connues à l'époque, et ce, avant de commencer ses activités de RS & DE. Par exemple, la Contribuable a démontré, afin de tenter d'obtenir des solutions déjà disponibles pour atteindre ses objectifs, qu'elle avait :

- i) consulté son principal client afin de trouver des solutions existantes pour atteindre les objectifs visés (par. 49);
- ii) vérifié si ces fournisseurs pouvaient lui proposer des solutions (par. 50);
- iii) effectué des recherches sur Internet (par. 50);
- iv) discuté avec des concurrents (par. 77).

Cette preuve (majoritairement testimoniale) a certainement aidé l'entreprise Abeilles service de conditionnement inc. à démontrer qu'elle a exercé des activités de RS & DE.

- **Experts**

L'expert retenu par l'ARC était le même employé qui a agi à titre de conseiller scientifique en vérification. Tout au long de son témoignage, comme l'a reconnu la Cour, celui-ci a semblé suivre les lignes directrices et les politiques de l'ARC, plutôt que d'exprimer son opinion d'expert, ce qui en soi constitue une erreur. On a aussi reproché à l'expert de l'ARC le fait de confondre son rôle de vérificateur pour l'ARC et celui de témoin expert (par. 88). Le préambule de son rapport d'expert ne laisse aucun doute à ce sujet :

« Ce rapport vise à réexaminer et déterminer si tous les travaux effectués sont conformes à la définition d'activités de RS&DE selon le paragraphe 248(1) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* »

De plus, l'expert de l'ARC, à quelques reprises, a émis son opinion sur les faits (par. 93), ce qui n'est habituellement pas permis. Le juge Jorré l'a remarqué et a mentionné que « s'il y a un débat relatif aux faits, c'est au tribunal de décider quels sont les faits ».

En somme, la Cour a retenu de la preuve que l'expert de l'ARC n'était pas impartial et a accordé une portée très limitée au témoignage de celui-ci (par. 97 et 114).

L'expert choisi par la Contribuable a, quant à lui, débuté par définir ce qu'il entendait par « incertitude scientifique », « avancement technologique » et « investigation systématique ». Ensuite, il a rendu son opinion sur la présence ou non de ces éléments dans les projets en cause. Il semble que le juge Jorré ait apprécié cette façon de faire puisqu'il a retenu plusieurs aspects de son témoignage (notamment au par. 157).

- **Projet à examiner**

L'adage voulant que lorsque l'on regarde un arbre de trop près on ne voit plus la forêt prend ici tout son sens. Dans cet esprit, la Cour canadienne de l'impôt a confirmé qu'afin de déterminer s'il y a eu développement expérimental ou avancement technologique, il faut considérer chaque projet globalement et non chaque essai individuellement :

« [150] Il est vrai que lorsqu'on examine les essais individuels, souvent ces derniers ne semblent pas en soi être un avancement important. »

Puis, le tribunal a ajouté qu'il ne faut pas se restreindre à examiner les objectifs du projet dans l'année de la réclamation, mais qu'il est permis de suivre l'historique de celui-ci :

« [151] En argumentation l'intimée avait pris la position que M. Gariépy allait trop loin en regardant la totalité du projet 2007-01 à partir de son début en 2007.

[152] Je suis entièrement d'accord qu'il faut qu'il y ait du développement expérimental dans l'année en question. Toutefois, cela n'a pas comme conséquence qu'on ne peut pas examiner l'historique d'un projet qui a commencé dans une année précédente en examinant la question si, dans l'année particulière en litige, il y a eu du développement expérimental au sens de la Loi. [...]

[153] De plus, il faut considérer chaque projet globalement dans l'année et non chaque essai individuellement. »

Ces énoncés aideront les contribuables à démontrer plus facilement le développement technologique de leurs projets. Par contre, il ne faudrait pas oublier que les activités qui servent d'appui et visées par l'alinéa d) de la définition d'« activités de recherche scientifique et de développement expérimental » dans la loi n'ont pas besoin de constituer du développement expérimental de façon autonome pour être admissibles.

## **Conclusion**

La décision *Abeilles* illustre certainement l'intérêt de considérer l'exercice de recours au-delà du stade de la vérification puisque les politiques administratives de l'ARC ne représentent pas forcément le droit applicable.

Par ailleurs, espérons que cette décision amènera l'ARC à faire preuve d'ouverture quant aux preuves et facteurs à considérer lors de la détermination de l'existence de RS & DE. L'ARC a parfois tendance à oublier que le programme de RS & DE doit recevoir une interprétation large et libérale qui assure l'accomplissement de son objet à titre d'incitatif fiscal.

[...] il faut considérer chaque projet globalement et non chaque essai individuellement [...].



**Jocelyne Gagnon**

AVA, M. Fisc., Pl. Fin.  
Vice-présidente  
Services de Planification –  
Québec  
Conseils PPI  
jgagnon@ppi.ca

## Planification financière

### Nouvelles règles fiscales touchant les polices d'assurance vie

Le Projet de loi C-43 a été adopté le 16 décembre 2014 afin de mettre en application les mesures contenues dans l'avis de motion de voies et moyens déposé le 10 octobre 2014 par le ministère des Finances du Canada. Ces nouvelles dispositions auront des répercussions sur certaines stratégies fiscales. Ce projet de loi apporte des changements positifs par rapport à celui qui avait été déposé le 29 août 2014.

Premièrement, la date d'entrée en vigueur de ces modifications est reportée au 1<sup>er</sup> janvier 2017.

#### Polices sur plusieurs têtes

L'alinéa 148(2)e) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. ») vient maintenant réduire l'avantage qui existait lorsqu'il y avait deux ou plusieurs vies assurées dans une même police. Par exemple, une police était souscrite sur la vie de M. X pour une somme de 5 M\$ et on ajoutait une autre vie, soit M. Y, pour une somme de 100 000 \$. Étant donné le montant du capital-décès, on pouvait faire des dépôts additionnels importants dans la police et ainsi créer un fonds de capitalisation (valeur de rachat). Au premier décès, la valeur du fonds pouvait être versée libre d'impôt sous forme de capital-décès. Dans cet exemple, au décès de M. Y, la valeur de rachat de la police est de 250 000 \$ et le coût de base rajusté (« CBR ») de la police est de 150 000 \$. Le montant versé serait alors de 350 000 \$ (soit 100 000 \$ pour le capital-décès + 250 000 \$, soit la valeur du fonds) exempt d'impôt. Après 2016, le montant qui pourra être versé à titre de capital-décès libre d'impôt sera égal à l'assurance sur la tête de M. Y, soit 100 000 \$, et à la valeur maximale qui pourra être accumulée en vertu d'une police de 100 000 \$ sur la tête de M. Y seulement. Tout excédent sera traité comme étant un produit de disposition et un impôt pourrait être payable si le produit dépasse le CBR de sa participation. En réalité, ce n'est pas le capital-décès lui-même qui est touché, mais la valeur du fonds qui devient payable au premier décès.

Toutefois, lorsque la police est prise par une société, le crédit au compte de dividendes en capital (« CDC ») sera égal au capital-décès versé (350 000 \$) moins le CBR de la police (150 000 \$). Le CBR du solde de la police est réduit du CBR de l'assurance sur la tête de M. Y, plus le CBR de la somme versée à son décès. Donc, la réduction du CBR pour le solde de la police signifie qu'il y aura un crédit au CDC plus élevé au décès du deuxième assuré.

#### Modification du coût net de l'assurance pure et du coût de base rajusté – Quel est l'impact pour le client?

- **Remboursement d'une avance sur police**

Le produit de disposition d'une avance est réduit dans la mesure où l'avance est utilisée pour acquitter les primes en vertu de la police et il n'y a pas d'ajout au CBR de la police pour le paiement de la prime. En vertu des présentes règles, si l'avance sur police est remboursée à une date ultérieure, il n'y a pas d'ajout au CBR de la police. Par exemple, M. X détient une police avec un capital-décès de 1 M\$ et

un CBR de zéro. M. X obtient une avance sur police de 5 000 \$, laquelle sert à payer une prime de la police. Le produit de disposition de l'avance (5 000 \$) est réduit à zéro, car le montant a servi à payer une prime. Le CBR de la police demeure inchangé, soit zéro. Si M. X rembourse plus tard l'avance, le CBR de la police n'est pas augmenté du remboursement et demeure à zéro. Les nouvelles règles prévoient une augmentation de 5 000 \$ du CBR.

L'impact sera négatif si la police est prise par une société et qu'il y a décès, car il y aura réduction du CDC de 5 000 \$. Par contre, si la police est détenue personnellement et qu'il y a une transaction donnant lieu à une disposition, l'impact sera positif puisque le CBR sera plus élevé de 5 000 \$.

- **Avances sur police et retrait partiel**

Selon les règles actuelles, lorsque le retrait partiel sert à rembourser une avance sur police, le produit de disposition est réduit de ce montant, ce qui a pour effet de réduire le gain imposable à zéro. Cela permet d'éviter la règle de disposition partielle prévue au paragraphe 148(4) L.I.R. qui exige d'établir une part au prorata du CBR de la police et l'imposition au prorata des gains. Les nouvelles règles prévoient que le produit de disposition sera réduit seulement dans la mesure où le retrait partiel sert à rembourser une avance sur police qui a servi au paiement des primes. Le paragraphe 148(4) L.I.R. continuera de s'appliquer aux retraits partiels en espèces.

### **Versement des prestations d'invalidité et prestations au premier décès à l'égard d'une police au dernier décès**

La valeur du fonds de la police sur une, deux ou plusieurs têtes peut aujourd'hui être versée à titre de prestation d'invalidité au titulaire de la police, libre d'impôt. En effet, une telle prestation n'est pas considérée comme étant une disposition et ne touche pas le CBR de la police. Voici un exemple : Monsieur et Madame sont assurés sur la même police pour un capital-décès de 2 M\$. La valeur de rachat est de 300 000 \$ et le CBR est de 200 000 \$. Monsieur meurt et Madame peut recevoir 300 000 \$ exempts d'impôt. La valeur de rachat du contrat est réduite à zéro et le CBR est toujours de 200 000 \$.

En vertu des nouvelles règles, le capital-décès sera reçu libre d'impôt, mais la valeur de rachat et le CBR seront réduits de la somme versée, soit 300 000 \$.

Cette nouvelle règle sera bénéfique pour les contrats détenus par une société, car le CBR sera réduit du montant des paiements et le crédit au CDC sera plus élevé au deuxième décès. Le CBR d'une police sera aussi réduit lorsque des prestations d'invalidité seront versées.

### **Coût net de l'assurance pure**

Les tables de mortalité actuelles utilisées pour déterminer le coût net de l'assurance pure (« CNAP ») sont basées sur les tables 69-75 de l'Institut canadien des actuaires (« ICA ») et sont devenues désuètes. Les nouvelles tables de mortalité seront basées sur les tables 86-92 de l'ICA.

Puisque ces modifications entreront en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2017, et que le paragraphe 148(11) L.I.R. prévoit des « droits acquis » communément appelés « règles grands-pères » pour les polices émises avant 2017, n'attendez pas à la dernière minute.

Cela signifie que le capital de risque (dont le calcul est basé sur les tables de mortalité) sera généralement plus bas, donc entraînera une diminution du CNAP, lequel est déduit chaque année du CBR. Les conséquences seront les suivantes : le CBR plus élevé est avantageux lorsqu'il y a une transaction qui entraîne une disposition. Par contre, un CBR plus élevé vient réduire le montant qui peut être attribué au CDC lorsque la police est détenue par une société.

De plus, une diminution du CNAP vient réduire les déductions permises à l'alinéa 20(1)e.2) L.I.R. Cet alinéa permet de déduire le CNAP lorsque la police est cédée en garantie collatérale et qu'elle satisfait à toutes les exigences de cet alinéa. Toutefois, le CNAP pourra être plus élevé lorsque l'assuré sera l'objet d'une surprime, puisque la surprime sera prise en compte dans le calcul du CNAP.

### Rente prescrite

L'imposition est actuellement basée sur les tables de rente de 1971 alors qu'à compter de 2017, elle sera basée sur les tables de rente de 2000, ce qui entraînera une augmentation de la partie imposable de la rente prescrite. Toutefois, pour les rentes où le rentier est considéré comme étant « un risque aggravé », c'est-à-dire que son espérance de vie est réduite, alors cette réduction sera prise en considération et dans ce cas, la partie non imposable sera plus élevée.

Puisque ces modifications entreront en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2017, et que le paragraphe 148(11) L.I.R. prévoit des « droits acquis » communément appelés « règles grands-pères » pour les polices émises avant 2017, voici quelques éléments de planification.

Si un besoin d'assurance vie est connu ou bien défini, la souscription devrait être effectuée avant 2017.

Si un client possède des assurances temporaires, il serait judicieux de les transformer maintenant en assurance permanente pour conserver les « droits acquis ».

Si un client envisage une retraite partielle ou totale, il pourrait souscrire à un contrat de rente prescrite avant 2017 pour tirer avantage des anciennes tables de mortalité et également profiter du fractionnement de revenu de pension.

# BÉNÉVOLE DE L'ANNÉE mis à l'honneur!



**M<sup>e</sup> Maurice Mongrain**, avocat, président-directeur général de l'APFF,  
**M<sup>me</sup> Diane Hamel**, CPA, CGA, TEP, vice-présidente adjointe régionale,  
Fiscalité, retraite et planification successorale chez Financière Manuvie,  
**M<sup>e</sup> Hélène Marquis** et **M. Jacques Joly**, CPA, CA, président du conseil  
d'administration de la Maison Oxygène Estrie.

Lors du Congrès 2014 de l'APFF, la Financière Manuvie a remis la distinction « Bénévole de l'année » et gratifié d'un prix de 3 000 \$ M<sup>e</sup> Hélène Marquis, avocate, D. Fisc., Pl. Fin., TEP, directrice générale, services consultatifs de Gestion du patrimoine, Gestion privée de portefeuille CIBC, pour son implication et son dévouement auprès de l'APFF depuis 1996.

M<sup>e</sup> Marquis a fait don de ce prix de 3 000 \$ à l'organisme Maison Oxygène Estrie (ressource d'hébergement et de soutien pères-enfants).

## CRÉEZ UN HÉRITAGE POUR VOS CLIENTS ...

Conseils PPI dessert le marché canadien des clients fortunés qui ont des besoins particuliers. Les besoins complexes de ces clients requièrent des stratégies de planification élaborées qui peuvent être fournies conjointement par l'équipe de Conseils PPI et ses associés (conseillers en assurance).

Nous jumelons notre expertise en planification fiscale et successorale avec nos connaissances approfondies dans le domaine de l'assurance vie en offrant des solutions sur mesure.

De ressources sans pareilles  
à portée de la main.

[www.conseilspipi.ca](http://www.conseilspipi.ca)

Vancouver Toronto  
Calgary Montréal  
Edmonton



Conseils PPI



**Guy Carbonneau**

CPA, CA, M. Fisc.

Hardy, Normand & Associés,  
s.e.n.c.r.l.

gcarbonneau@hardynormand.com

## Saviez-vous que...

### L'impact insoupçonné des normes comptables

En octobre 2014, le Conseil des normes comptables (« CNC ») a publié l'exposé-sondage « Actions privilégiées rachetables émises à titre de mesure de planification fiscale ». Le CNC propose dans cet exposé-sondage de modifier le chapitre 3856 de la Partie II du *Manuel de l'ICCA*, « Comptabilité, INSTRUMENTS FINANCIERS ».

Sommairement, les modifications proposées sont les suivantes : les actions privilégiées rachetables émises à titre de mesure de planification fiscale devront être présentées comme élément de passif. Ces actions devront être évaluées à leur juste valeur et la comptabilisation de la contrepartie devra être présentée dans un poste distinct dans les capitaux propres et non à l'encontre des bénéfices non répartis ou d'un autre poste des états financiers. En termes de présentation, il s'agira d'un poste négatif au même titre qu'un déficit. Actuellement, il est prévu pour certaines planifications fiscales que les actions privilégiées rachetables demeurent dans les capitaux propres et soient évaluées à leur valeur nominale, par exemple, un gel successoral.

Les modifications proposées ne devraient pas avoir d'impact sur le ratio dette/capitaux propres relativement aux règles de capitalisation restreinte. À cet effet, le paragraphe 18(5) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. ») et son équivalent au Québec prévoit que les montants qui doivent être considérés aux fins du calcul du montant des capitaux propres sont les bénéfices non répartis, le surplus d'apport et le capital versé. Selon diverses interprétations techniques et selon le *Bulletin d'interprétation* IT-59R3 archivé, « Intérêts sur des dettes non encore payées à des non-résidents déterminés (capital-actions réduit) », le montant de la prime qui sera présenté distinctement dans les capitaux propres (aux fins comptables) ne devrait pas avoir d'incidence sur les bénéfices non répartis et le surplus d'apport. Également, la comptabilisation des actions privilégiées à leur juste valeur à titre d'élément de passif ne devrait pas avoir d'incidence non plus sur le calcul du montant des capitaux propres puisqu'il faut considérer le capital versé des actions et non leur juste valeur.

Toutefois, aux fins du calcul du capital versé et du capital imposable qui servent à déterminer si une société peut avoir droit à la déduction pour petite entreprise (« DPE »), cela pourrait avoir des répercussions.

Aux fins du calcul du capital imposable au niveau du fédéral, le montant de la juste valeur des actions devra être considéré, à savoir le montant de la valeur nominale des actions plus la prime de rachat. Par contre, la prime de rachat pourra être déduite en vertu de l'alinéa 181.2(3)i) L.I.R., et cela, même si elle est montrée distinctement dans les capitaux propres. Par conséquent, l'ajustement de la valeur des actions n'aura aucune conséquence en matière de capital imposable, donc sur la DPE.

Au Québec, il en va autrement. À cet effet, selon le *Bulletin d'interprétation* IMP. 1136-18, « Les instruments financiers », la juste valeur des actions doit être incluse dans le capital versé en vertu du paragraphe 1136 a) de la *Loi sur les impôts* (« L.I. »). Par contre, contrairement au fédéral, l'article 1137 L.I. et plus particulièrement le paragraphe 1137 a) L.I. ne prévoient aucune déduction relativement à la prime de rachat qui serait présentée distinctement dans les capitaux propres. La rédaction du paragraphe 1137 a) L.I. est différente de celle de l'alinéa 181.2(3)i) L.I.R. Par conséquent, dans l'éventualité où l'exposé-sondage serait adopté, les sociétés qui sont assujetties à l'impôt du Québec et qui bénéficient actuellement de la DPE pourraient complètement perdre ce privilège. Cela représente une charge supplémentaire d'impôt pouvant aller jusqu'à 19 500 \$ annuellement.

Selon les premières démarches effectuées auprès de l'Agence du revenu du Québec (« Revenu Québec »), la position de longue date de l'inclusion des actions à leur juste valeur en vertu du paragraphe 1136 a) L.I., selon le *Bulletin d'interprétation* IMP. 1136-18, pourrait changer à la suite de la cause *SMRQ c. Crédit Ford Canada Limitée* (2012 QCCA 700), à la suite d'une analyse de leur part. De plus, il semblerait selon Revenu Québec que le montant de la prime de rachat montré distinctement dans les capitaux propres ne pourrait pas être déduit dans le calcul du capital versé en vertu du paragraphe 1137 a) L.I. La fiscalité étant toujours en évolution, la position de Revenu Québec pourrait changer sur ces deux points.

## Nouvelle obligation pour les fiducies

Le Registraire des entreprises du Québec (« REQ ») a fait parvenir en juin 2014 une lettre à plusieurs fiducies qui les informait qu'une fiducie exploitant une entreprise à caractère commercial (« FEECC ») devait s'immatriculer auprès du REQ à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2014, sauf si elle était administrée par un fiduciaire immatriculé. La lettre définissait brièvement ce qui constituait une FEECC, soit une fiducie qui exerce une activité économique organisée dans le but de permettre la réalisation d'un profit. On y mentionnait notamment que les fiducies suivantes étaient visées : les fiducies-entreprises, les fiducies d'investissement et les fiducies d'opérations immobilières.

Le peu d'information sur ce qui constitue une FEECC a provoqué un climat d'incertitude relativement à l'obligation pour certaines fiducies de devoir s'immatriculer. À titre d'exemple, les fiducies de fractionnement de revenus et les fiducies de protection d'actifs devaient-elles s'inscrire? Devant ce constat, le REQ a publié un bulletin, intitulé « Obligation d'immatriculation concernant les fiducies exploitant une entreprise à caractère commercial », visant à préciser quelles sont les fiducies qui ont l'obligation et celles qui n'ont pas l'obligation de s'immatriculer.

Dans un premier temps, le bulletin fait référence au 3<sup>e</sup> alinéa de l'article 1525 du *Code civil du Québec* (« C.c.Q. »), où l'on retrouve la définition de l'expression « Exploitation d'une entreprise ». Cette définition mentionne ce qui suit : « Constitue l'exploitation d'une entreprise l'exercice, par une ou plusieurs personnes, d'une activité économique organisée, qu'elle soit ou non à caractère commercial, consistant dans la production ou la réalisation de biens, leur administration ou leur aliénation, ou dans la prestation de services » (notre soulignement).

[...] À cet effet, selon le *Bulletin d'interprétation* IMP. 1136-18, « Les instruments financiers », la juste valeur des actions doit être incluse dans le capital versé en vertu du paragraphe 1136 a) de la *Loi sur les impôts* [...].

Constitue l'exploitation d'une entreprise l'exercice, par une ou plusieurs personnes, d'une activité économique organisée, qu'elle soit ou non à caractère commercial, consistant dans la production ou la réalisation de biens, leur administration ou leur aliénation, ou dans la prestation de services.

Le REQ mentionne dans son bulletin qu'une « activité économique organisée » fait appel à un ensemble d'actes et d'opérations faits dans un but déterminé, ce qui implique des actes répétés ou, à tout le moins, une transaction indiquant clairement l'intention d'exercer une activité économique organisée. Le REQ fait également référence à la cause *Belinco Développement inc. c. Bazinet* (1996 R.J.Q. 1390 (C.S.)) pour définir ce qu'est une activité économique organisée. Quant à l'expression « à caractère commercial », cette dernière englobe, dans son sens courant, les activités artisanales, agricoles, commerciales, professionnelles, financières et industrielles. Par contre, si l'entreprise n'est pas exploitée avec une expectative raisonnable de profit, elle ne sera pas considérée comme étant une entreprise à caractère commercial. À cet effet, le REQ renvoie à la jurisprudence en matière fiscale pour établir si une fiducie est exploitée avec une expectative raisonnable de profit.

Malgré le fait que la notion « d'entreprise » aux fins de la *Loi sur les impôts* peut sembler intéressante, elle doit être appliquée avec réserve selon le REQ, étant donné que sa portée est plus large que celle de l'article 1525 C.c.Q. Également, le bulletin mentionne que l'obligation pour une fiducie de s'immatriculer n'émane pas tant de l'objet pour lequel la fiducie est créée, mais plus pour les activités qu'elle exerce.

Après avoir cerné ce qu'est un FEECC, le bulletin donne quelques exemples de fiducies, qui doivent et ne doivent pas s'immatriculer. À titre d'exemples, les fiducies suivantes doivent s'immatriculer : une fiducie qui exploite une entreprise, une fiducie qui détient un immeuble commercial, industriel ou de bureaux, une fiducie qui détient un portefeuille de placement si l'activité de placement est suffisamment organisée. Par contre, les fiducies suivantes n'auraient pas l'obligation de s'inscrire, soit une fiducie de protection d'actifs, une fiducie de fractionnement de revenus, une fiducie testamentaire.

À la lumière de ce qui est mentionné dans le bulletin du REQ, les types de fiducies devant s'immatriculer sont les fiducies qui démontrent un certain degré d'exploitation. Par conséquent, la nature des activités et le niveau d'exploitation de la fiducie devront être analysés.

# Pourquoi devenir membre corporatif de l'APFF?

Parce que vous aurez :

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



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

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

**apff**

association de  
planification fiscale  
et financière



Les activités suivantes ont eu lieu en février 2015 et ont connu un franc succès :

- Le colloque sur les fiducies s'est tenu au Hilton Montréal Bonaventure, le 5 février 2015;
- Le Symposium sur la RS & DE a eu lieu selon une nouvelle formule : il s'est tenu à l'extérieur de Montréal, au Fairmount Tremblant, sur une période de deux jours et demi, du 22 au 24 février 2015.

L'APFF remercie les conférenciers, les commanditaires et les animateurs ainsi que les participants qui ont grandement contribué au succès de ces événements.





Photos par : Photographie Andrew Moniatowicz — [www.andrewmonia.com](http://www.andrewmonia.com)

## Des nouvelles de nos membres



M<sup>me</sup> Andrée Couture  
BAA, AVA, Pl. Fin., FLMI

M<sup>me</sup> Andrée Couture, BAA, AVA, Pl. Fin., FLMI, a été nommée vice-présidente, Ventes Québec et Ottawa chez Conseils PPI.

M<sup>me</sup> Jocelyne Gagnon, AVA, M. Fisc., Pl. Fin., a été nommée vice-présidente, Services de Planification – Québec, également chez Conseils PPI.



M<sup>me</sup> Jocelyne Gagnon  
AVA, M. Fisc., Pl. Fin.

M<sup>me</sup> Isabelle Gagnon, CPA, CA, travaille maintenant au sein de Demers Beaulne s.e.n.c.r.l. à titre de directrice principale dans le secteur fiscalité canadienne.

M. Jonathan Gosselin, M. Fisc., et M. Benoît Vincent, CPA, CA, D. Fisc. se sont récemment joints à l'équipe de fiscalistes de Hardy Normand et Associés, s.e.n.c.r.l.

M. Mathieu Guilbault, Adm.A., Pl. Fin., poursuit sa carrière comme banquier privé pour Gestion Privée 1859.

M<sup>e</sup> Mathieu Hébert, notaire, DESS fisc., est maintenant directeur de comptes – Fiducies & Successions chez Trust Banque Nationale.



M. Jonathan Gosselin  
M. Fisc.

M<sup>e</sup> Éric Labelle, avocat, s'est récemment joint à PwC à titre d'associé en fiscalité internationale.



M. Benoît Vincent  
CPA, CA, D. Fisc.



M. Mathieu Guilbault  
Adm.A., Pl. Fin.



M<sup>e</sup> Mathieu Hébert  
Notaire, DESS fisc.



M<sup>e</sup> Éric Labelle  
Avocat

À chaque numéro de *Stratège*, nous mettons un espace à votre disposition pour informer nos membres des nouvelles les concernant. Un collègue a eu une promotion, vous avez un nouvel emploi, de nouvelles responsabilités? Faites-nous parvenir un court texte à [apff@apff.org](mailto:apff@apff.org).

Saviez-vous que les cours en fiscalité offerts par l'APFF sont aussi disponibles **en ligne durant toute l'année?**



Si vous êtes intéressé à des cours en fiscalité offerts durant l'année 2014-2015, rendez-vous sur le site Internet de l'APFF au [www.apff.org](http://www.apff.org).



Consultez le **programme complet**, visionnez les **démos des cours en ligne** et **inscrivez-vous** sur [www.apff.org](http://www.apff.org).

Vous y trouverez aussi le matériel nécessaire pour suivre le cours ainsi qu'un questionnaire qui vous permettra d'obtenir votre attestation.



## Guides explicatifs destinés aux professionnels

### Nouvelles Éditions

#### La collection en matière de conformité aux déclarations de revenus 2015

La collection en matière de conformité aux déclarations de revenus vous offre des explications ligne par ligne sur les déclarations de revenus des particuliers, des sociétés et des fiducies grâce auxquelles vous économiserez temps et efforts. Les commentaires précieux combinés aux conseils fiscaux pratiques simplifient la préparation des déclarations de revenus et assurent leur exactitude au premier essai.

#### Guides complets et détaillés sur la préparation des déclarations de revenus

- Des explications offertes pour chaque ligne de la déclaration
- Des directives de préparation en langage clair
- Le point de vue des experts sur chaque élément
- Des réponses rapides et des outils utiles

Tirez profit de notre expertise dès aujourd'hui et constatez l'avantage que vous procurent les produits Carswell. Pour en savoir plus, consultez le [www.carswell.com/conformite](http://www.carswell.com/conformite)

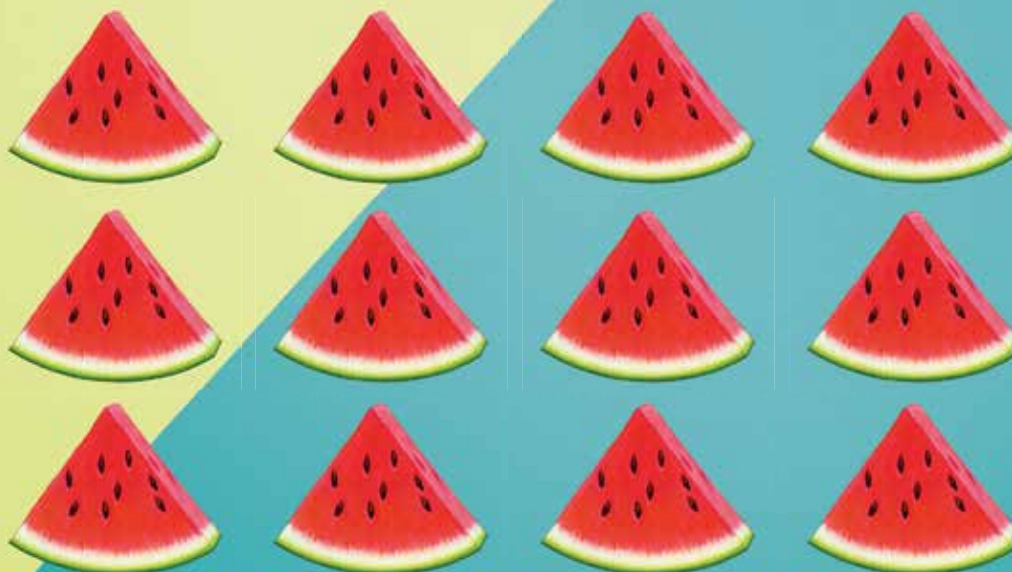
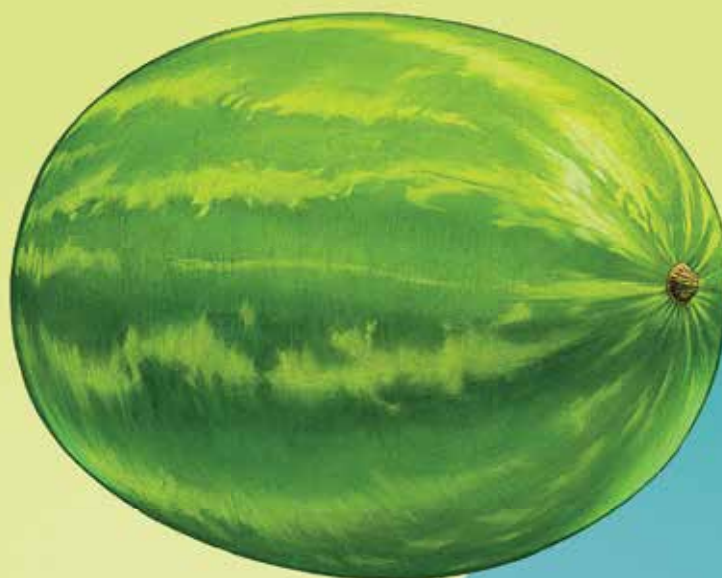


THOMSON REUTERS

# Membres corporatifs APFF 2015

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

reerplus.com



Plusieurs petits versements, c'est beaucoup plus facile.  
C'est le temps ou jamais de profiter de l'épargne automatique du Fonds.

**REER+**  
AUTOMATIQUE

 **FONDS**  
de solidarité FTQ

FAIRE  
TOURNER  
L'ÉCONOMIE  
D'ICI.

---

# NOUS GÉRONNS VOS AFFAIRES COMME SI C'ÉTAIENT LES NÔTRES.

---

Seul cabinet d'avocats québécois à se classer parmi les 50 entreprises les mieux gérées au Canada pour une 7<sup>e</sup> année consécutive. Maintenant membre du Club Platine.



PRATIQUER AUTREMENT

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