

stratège



Dossiers

- Analyse budgétaire 2011 : d'une révision du financement à Québec à un examen des dépenses à Ottawa
- Consultations fédérales sur l'imposition des groupes de sociétés
- Mesures budgétaires du 6 juin 2011 visant les sociétés de personnes
- Clause de non-concurrence : nager en eaux troubles
- Création d'une fiducie pour détenir une propriété résidentielle située aux États-Unis afin d'éliminer les droits successoraux américains
- La Relève : Gare aux provisions et éventualités comptables!

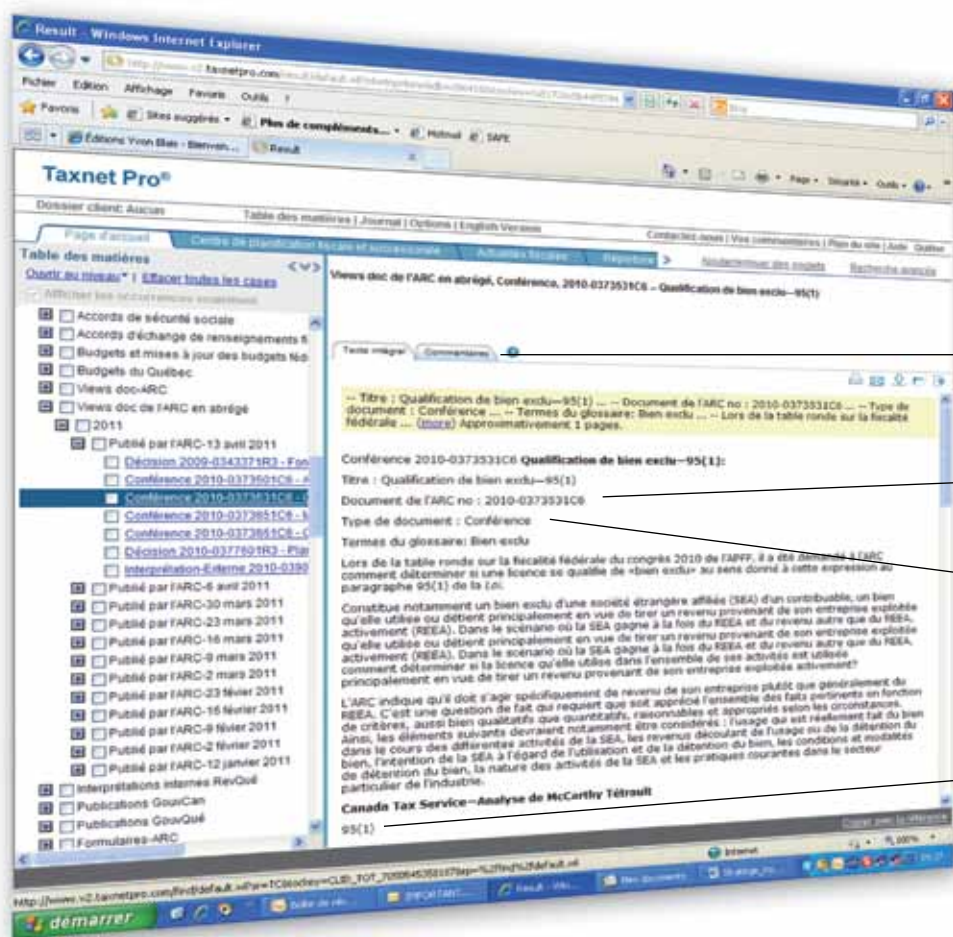
TOUS LES COMMENTAIRES DE L'ARC RÉSUMÉS ET À VOTRE PORTÉE



Trop occupé pour lire les décisions de l'ARC en entier ? Qu'à cela ne tienne : prenez quelques minutes à peine pour lire les résumés publiés dans Taxnet Pro peu après leur publication par l'Agence du revenu du Canada.

Chaque semaine, l'ARC répond aux questions soulevées en publiant ses explications et son interprétation des dispositions de la *Loi de l'impôt sur le revenu*. Pour des explications utiles et une interprétation fiable de la loi, rien de mieux que d'aller à la source !

Les commentaires de l'ARC publiés en français sont résumés en français et en anglais dans les Views doc de l'ARC en abrégé alors que les commentaires publiés en anglais sont résumés en anglais seulement. Les résumés des **60 derniers jours** sont accessibles par l'onglet **TaxNews** de la Table des matières, et sont par la suite archivés dans la section **Views doc de l'ARC en abrégé** (sous la section **Impôt** de la Table des matières).



Commentaires de
McCarthy Tétrault

Le numéro du CRA View
et le lien vers le texte
intégral

Le type de
document

Les liens vers les
articles pertinents

Pour plus d'information : www.gettaxnetpro.com ou 1 866 609-5811

stratège



Chroniques

- 34 COUP D'ŒIL INTERNATIONAL**
Nouvelle position de l'Agence du revenu du Canada relativement à la méthode de conversion des devises aux fins du calcul du crédit pour impôts étrangers
par Joël L. Boucher, avocat
Ernst & Young s.r.l./s.e.n.c.r.l.
- DÉCISIONS RÉCENTES**
- 36** L'affaire *Sommerer* :
le paragraphe 75(2) de la *Loi de l'impôt sur le revenu réinventé?!?*
par Claudine Cadieux, avocate
RSM Richter Chamberland s.e.n.c.r.l.
- PLANIFICATION FINANCIÈRE**
- 40** Quelle est la valeur de la vie humaine?
par Yves J. Leroux, Pl. Fin., TEP
RBC Assurances
- SAVIEZ-VOUS QUE...**
- 43** Les OBNL sous la loupe
par François Lecompte, CA, LL.M. fisc.
Raymond Chabot Grant Thornton s.e.n.c.r.l.
et
Caroline Renaud, avocate, M. Fisc.
Raymond Chabot Grant Thornton s.e.n.c.r.l.
- 44** Des nouvelles de nos membres
- 46** À l'APFF...
- 47** Calendrier des activités à venir

Sommaire

- 5** Éditorial
par Anne-Marie Girard-Plouffe
Adm.A., Pl. Fin., AVA, TEP, FICVM
Option Fortune, cabinet de services financiers
- 6** Agence du revenu du Canada
- 8** Analyse budgétaire 2011 : d'une révision du financement à Québec à un examen des dépenses à Ottawa
par Luc Godbout, Ph. D., M. Fisc., professeur
Université de Sherbrooke
et
Suzie St-Cerny, M. Sc. (économie), professionnelle de recherche
Université de Sherbrooke
- 14** Consultations fédérales sur l'imposition des groupes de sociétés
par Maryse Mayer, directrice principale
KPMG s.r.l./s.e.n.c.r.l.
- 18** Mesures budgétaires du 6 juin 2011
visant les sociétés de personnes
par Philippe Montillaud, avocat, M. Fisc.
Samson Bélair/Deloitte & Touche s.e.n.c.r.l.
- 22** Clause de non-concurrence : nager en eaux troubles
par Pascal Leclerc, CA, LL.M. fisc., directeur principal
Raymond Chabot Grant Thornton s.e.n.c.r.l.
- 26** Création d'une fiducie pour détenir une propriété résidentielle située aux États-Unis afin d'éliminer les droits successoraux américains
par Caroline Rhéaume, avocate, M. Fisc., TEP, présidente
STEP (Canada) – Chapitre de Montréal
et
Nathalie Marchand, avocate, TEP
Miller Thomson Pouliot s.e.n.c.r.l.
- 30** La Relève : Gare aux provisions et éventualités comptables!
par Marie-Hélène Rocheleau, CA, LL.M. fisc.
Raymond Chabot Grant Thornton s.e.n.c.r.l.

Comité de publication

Le magazine *STRATÈGE* est publié cinq fois par année.
Tirage : 2 300 copies.

Cette publication doit être citée :
(2011), vol. 16, n° 4 *Stratège*

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

APFF

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

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

Télécopieur :

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

Courriel : apff@apff.org

Internet : www.apff.org

© 2011, Association de planification
fiscale et financière

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

ISSN 1203-6625

Dépôt légal, 3^e trimestre 2011
Bibliothèque et Archives nationales du Québec
Bibliothèque nationale du Canada

Imprimé au Canada

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

apff
association de
planification fiscale
et financière

Président

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

Membres du comité

Dominic C. Belley, avocat, associé
Norton Rose

Joël L. Boucher, avocat
Ernst & Young s.r.l./s.e.n.c.r.l.

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

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

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

Membre d'office

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

En page couverture : Lors du souper des comités le 16 juin dernier, certains ex-présidents du conseil d'administration de l'APFF ont livré des témoignages sur leur implication au sein de notre association : M^e Daniel Bourgeois, M^{me} Danièle Milette, M. Marcel Lemay, M^{me} Renée Gallant, M^e Denis Lacroix.

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

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

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

Conception graphique et montage infographique : Police Graphique

Coordonnatrice

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

Alexandre Germain, avocat, CGA, M. Fisc.
Samson Bélair/Deloitte & Touche
s.e.n.c.r.l.

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

Serge Lessard, avocat, Pl. Fin., FLMI
Investissements Manuvie

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

Éditorial

Bienvenue aux nouveaux membres!

Grâce à une entente conclue le 30 juin dernier avec de grands cabinets comptables du Québec, l'APFF accueillera environ 450 nouveaux membres, soit une majoration de plus de 20 % de ses effectifs; sans compter les participants qui ont obtenu le statut de membre en 2010 lors de leur présence au congrès annuel ou au Symposium sur les taxes à la consommation ou encore au Symposium RS & DE.

En effet, toute personne qui s'inscrira désormais à l'une de ces activités phares deviendra membre d'office pour une année et, nous l'espérons, souhaitera renouveler son adhésion par la suite. D'autres activités et colloques qui prendront la forme de symposium pourront dans l'avenir offrir le même avantage. Auparavant, les non-membres n'obtenaient rien de spécial en contrepartie du montant supérieur à déboursier pour l'activité. Aujourd'hui, selon l'activité choisie, l'abonnement systématique permet à ces spécialistes, pour la plupart, de découvrir d'autres facettes de l'APFF, tout en ayant accès à un nouveau bassin de professionnels et de ressources parfois connexes et utiles.

Ainsi, avec plus de membres à servir, l'offre doit se bonifier et s'élargir pour combler les attentes d'un plus grand échantillonnage de gens pour qui l'accès à un contenu de haut calibre dans un environnement propre aux échanges d'information et au réseautage constitue la raison d'être de leur allégeance. Pour ce faire, l'APFF doit se renouveler constamment, tout en maintenant jalousement ses acquis.

Nous vous invitons à bien surveiller les nouveautés qui seront présentées au Congrès 2011!

Pour ma part, c'est déjà le dernier tour de piste à titre de présidente du conseil d'administration et j'en profite pour remercier tous ceux et celles avec qui j'ai eu l'occasion de partager et de franchir certaines étapes du plan stratégique.

Grâce à son image de marque revisitée et son site Internet tout neuf, un bottin des membres renforcé et de nouvelles ressources bénévoles, l'APFF a tout pour rayonner dans la communauté fiscale francophone tant auprès des autorités fiscales et des institutions financières que sur la scène internationale. Par ailleurs, l'APFF offre depuis déjà 18 mois ses cours en fiscalité en ligne, et ce nouveau service connaît un succès phénoménal au-delà de nos attentes.

Et je me permets d'ajouter que du côté des énergies renouvelables, l'APFF fait figure de proue en offrant la possibilité aux professionnels, praticiens et universitaires, mentors et nouveaux venus qui désirent contribuer activement au renouvellement du patrimoine académique de l'organisation dans un contexte de **développement durable**.



Anne-Marie Girard-Plouffe
Adm.A., Pl. Fin., AVA, TEP, FICVM
Option Fortune, cabinet de services financiers

Agence du revenu du Canada

Le Programme des divulgations volontaires de l'Agence du revenu du Canada : une occasion de tirer les choses au clair!

L'Agence du revenu du Canada (« ARC ») est convaincue que la promotion de l'observation volontaire s'avère la façon la plus rentable d'administrer les taxes et les impôts au Canada et que cela permet au contribuable de prendre l'initiative afin de rectifier sa situation fiscale en se prévalant du Programme des divulgations volontaires (« PDV »). Les contribuables qui font des divulgations valides en faisant appel au PDV devront payer les impôts et les taxes exigibles en plus des intérêts, leur évitant ainsi la possibilité d'avoir à payer une pénalité ou d'être poursuivis en justice.

Conditions à respecter pour une divulgation valide

Une divulgation doit respecter quatre conditions pour être valide dans le cadre du PDV :

- 1) Elle doit être volontaire.
- 2) Elle doit renfermer tous les renseignements au sujet des erreurs et des omissions.
- 3) Elle doit comprendre l'imposition d'une pénalité.
- 4) Elle doit inclure, généralement, des renseignements dont le retard est de plus d'un an.

Pour qu'une divulgation soit considérée comme volontaire, le contribuable doit prendre l'initiative de la faire avant que l'ARC ne l'informe qu'elle prend une mesure d'exécution contre lui. Toutes les années, toutes les erreurs et omissions doivent faire partie de la présentation de la divulgation volontaire. Ce n'est qu'une fois que l'ARC aura passé en revue l'ensemble de la situation qu'elle pourra déterminer les années qui devront faire l'objet d'une cotisation ou d'une nouvelle cotisation. Si l'ARC trouve que la divulgation n'est pas complète, elle la refusera et le dossier pourra faire l'objet d'une vérification ou d'une enquête.

Questions fréquemment posées

Voici quelques réponses à des questions fréquemment posées par certains fiscalistes sur le PDV.

Est-ce que l'ARC restreint le nombre d'années pour lesquelles un contribuable peut faire l'objet d'une cotisation ou d'une nouvelle cotisation?

Conformément aux lois, l'ARC ne limite pas le nombre d'années pour lesquelles un contribuable fait l'objet d'une cotisation ou d'une nouvelle cotisation. Ce sont les faits qui entourent un cas particulier qui établissent ce délai. Il se peut que l'ARC établisse de nouvelles cotisations à l'égard de déclarations déjà produites au-delà de la « période normale de nouvelle cotisation », dans les cas où le contribuable a fait une fausse représentation imputable à la négligence, à un manque de diligence, à une omission volontaire ou à une fraude.

Est-ce que l'ARC peut renoncer aux pénalités et aux intérêts au-delà de 10 ans?

Dans le cadre du PDV, l'ARC ne peut pas accorder un allègement aux pénalités et aux intérêts obligatoires applicables sur les montants qui dépassent le délai de 10 ans, étant donné que l'ARC est restreinte par la loi à ce délai.

Après de qui les contribuables du Québec peuvent-ils faire une divulgation volontaire?

Les contribuables québécois peuvent présenter une divulgation volontaire soit à Revenu Québec, soit à l'ARC. Les deux administrations s'échangent des renseignements pour veiller au traitement adéquat des parties fiscales provinciale et fédérale. Chaque administration fiscale établira sa propre (nouvelle) cotisation.

Communiquez avec nous avant que nous ne communiquions avec vous!

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le PDV de l'ARC, voir à l'adresse suivante : www.cra-arc.gc.ca/divulgationsvolontaires.



Agence du revenu
du Canada

Canada Revenue
Agency

Canada

NGPP

Services de recrutement de personnel permanent et temporaire



La bonne personne
à la bonne place

Notre expertise opère à tous les niveaux, si pour vous aussi le développement et la rétention de votre personnel sont primordiales, nous aurons le plaisir de faire de vos ambitions notre réalité.

NGPP

Tél.: 514 954-3883

jumelage@ngpp.ca
www.ngpp.ca

1255, rue University
Bureau 1418, Montréal

- + Soutien administratif
- + Comptables
- + Analystes
- + Conseillers
- + Planificateurs
- + Gestionnaire de portefeuille
- + Administrateurs
- + Caissier
- + Directeurs
- + Agents financiers
- + Soutien administratif
- + et tout autre poste en finance

Analyse budgétaire 2011 : d'une révision du financement à Québec à un examen des dépenses à Ottawa



Luc Godbout, Ph. D., M. Fisc., professeur
Chaire de recherche en fiscalité
et en finances publiques
Université de Sherbrooke
luc.godbout@usherbrooke.ca

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

Maintenant que les plans de relance économique sont derrière nous, aussi bien le fédéral que le Québec cherchent à exécuter leurs plans de retour à l'équilibre budgétaire.

Le gouvernement fédéral a présenté deux fois son budget. Entre les deux : même titre, même page couverture, et presque même contenu. Il garde sa cible d'un retour à l'équilibre sans hausser les impôts et les taxes.

De son côté, après avoir annoncé notamment des hausses de sa taxe de vente (« TVQ ») l'an dernier, Québec procède cette fois à des modifications structurantes dans le financement de deux missions essentielles de l'État : les études universitaires et le régime des rentes du Québec.

Budget du Québec

Frais de scolarité

C'est sans surprises que le gouvernement hausse les droits de scolarité : 325 \$ par année pendant 5 ans, les faisant passer de 2 168 \$ à 3 793 \$. Avant même la lecture du discours budgétaire, il était clair, dans la foulée de la Rencontre des partenaires de l'éducation organisée par les ministres de l'Éducation et des Finances en décembre 2010, qu'il s'agissait d'un élément incontournable du budget. La question fondamentale s'articulait autour de quelle serait l'avenue empruntée pour garantir l'accessibilité.

Comment concilier hausse des droits de scolarité et accessibilité? Le budget du Québec fait un effort en la matière. Pour les étudiants qui bénéficient d'une bourse du régime des prêts et bourses, celle-ci augmentera autant que la hausse des droits de scolarité, laissant entièrement inchangé le coût des études universitaires.

Un second groupe d'étudiants est ciblé : ceux bénéficiant du prêt maximal du régime des prêts et bourses. Dans ce cas, leur allocation spéciale sera majorée d'une valeur égale à l'augmentation des droits de scolarité, laissant inchangé, cette fois-ci, le coût immédiat pour fréquenter l'université.

Pour les autres qui n'obtiennent ni bourses ni prêt maximal, la hausse de droit de scolarité s'appliquera. Toutefois, ces étudiants récupéreront une partie de ces hausses par l'intermédiaire des crédits d'impôt du gouvernement fédéral et du Québec pour frais de scolarité qui permettent des économies d'impôt atteignant plus de 32 % des frais de scolarité.

Aussi, toujours en vue d'assurer l'accessibilité, le gouvernement réduit la contribution exigée des parents et des conjoints d'étudiants entrant dans le calcul de l'aide octroyée par le Programme de prêts et bourses. La réduction sera appliquée graduellement de 2011-2012 à 2016-2017. Le seuil de revenu des familles ou des conjoints à partir duquel une contribution est calculée sera donc haussé. Finalement, le gouvernement bonifie le Programme de remboursement différé pour les ex-étudiants qui ont de la difficulté à rembourser leur dette d'études, et ce, à compter de l'année d'attribution 2013-2014. Certains ex-étudiants dont le revenu excède le seuil fixé pour bénéficier du Programme pourront quand même en bénéficier en démontrant qu'ils ne sont pas en mesure d'effectuer normalement leur remboursement. Le gouvernement prendra alors en charge les intérêts; le versement mensuel exigé de l'ex-étudiant pourra être réduit selon son revenu et sa situation familiale et servira à rembourser uniquement le capital de la dette.

Une autre question concernait également le fait de savoir à quoi servira la hausse des droits de scolarité? Deux pistes étaient possibles : à accroître le financement universitaire ou encore à permettre au gouvernement de réduire sa contribution. À ce titre, le budget révèle que le gouvernement ne profitera pas de la hausse des droits de scolarité pour réduire sa propre contribution. Au contraire, le cadre de financement universitaire prévoit un ajout de 850 M\$ en 6 ans, dont la moitié provient du gouvernement lui-même.

Régime de rentes du Québec

Il faut bien comprendre que les changements apportés au Régime de rentes du Québec (« RRQ ») étaient dans l'air depuis fort longtemps. Même sans les déboires de la Caisse de dépôt et placement du Québec qui ont réduit la valeur de la réserve, les analyses actuarielles de la Régie des rentes du Québec (« Régie ») illustraient déjà que le taux de cotisation devait être haussé pour en assurer sa viabilité.

Depuis 2003, le taux de cotisation combiné employé/employeur s'élève à 9,9 %. À partir de 2012, il augmentera de 0,15 % par an pendant 6 ans. En 2017, le taux combiné atteindra 10,8 %. Pour un employé qui verse la contribution maximale, la majoration sera de 202 \$ annuellement.

Déjà en 2003, le taux d'équilibre était estimé à 10,30 %. En 2006, l'estimation atteignait 10,54 %; en 2008, elle passait à 10,95 %, alors qu'en décembre 2009, elle était rendue à 11,02 %. Cette simple énumération du taux d'équilibre pour assurer la survie du régime révèle que si des hausses de cotisation sont nécessaires pour s'acquitter des obligations de long terme, ne pas le faire sous prétexte que les circonstances ne s'y prêtent pas entraîne une hausse encore plus forte dans l'avenir.

Sachant le départ prochain des *baby-boomers* à la retraite, avoir choisi de repousser encore plus longtemps cette augmentation nécessaire, c'était choisir de maintenir plus faible que requis le taux de cotisation de la génération actuelle de travailleurs et de faire payer un taux plus élevé aux générations subséquentes.

Outre le taux, le budget modifie également la modulation des prestations selon l'âge au moment de la demande de la rente. Cette modulation existait déjà, car il était possible de demander sa rente par anticipation dès 60 ans en échange d'une réduction de celle-ci de 0,5 % par mois. À l'inverse, elle pouvait également être bonifiée dans la même proportion si quelqu'un attendait après 65 ans pour en faire la demande. Cette modulation sera progressivement révisée à 0,6 % entre 2014 et 2016 pour une demande anticipée et majorée à 0,7 % dès 2013 dans le but d'inciter les travailleurs à rester sur le marché du travail plus longtemps.

De plus, il y a un changement dans la gouvernance de la Régie. Le budget annonce l'instauration d'un mécanisme de rajustement automatique du taux de cotisation. Dès lors que l'analyse actuarielle démontrera que le taux de cotisation d'équilibre n'est pas atteint, il se rajustera dorénavant automatiquement sans que le politique y mette son nez.

Travailleurs expérimentés

Sur le plan fiscal, le gouvernement du Québec instaure une mesure afin d'inciter les travailleurs expérimentés à demeurer ou à retourner sur le marché du travail. Statuons d'abord sur la pertinence d'implanter une telle mesure en analysant pourquoi elle a été mise en place.

Sur le plan démographique, un changement majeur s'opère actuellement au Québec. Les premiers des *baby-boomers*, nés entre 1946 et 1964, fêtent leur 65^e anniversaire cette année. Au moment où ils s'apprêtent à prendre massivement leur retraite, le bassin de travailleurs potentiels s'apprête également à décliner.

Même si, dans son ensemble, la population québécoise poursuivra sa croissance pendant les prochaines décennies, l'augmentation de la natalité et de l'immigration nette s'avèrent insuffisantes pour faire croître le nombre de personnes âgées de 15 à 64 ans. Si le nombre de personnes de ce groupe d'âge a fortement crû depuis le début des années 1970, passant de 3,9 millions de personnes à 5,4 millions en 2010, cette croissance tire à sa fin. En effet, les personnes de 15 à 64 ans seront moins nombreuses à partir de 2013. Dès lors, la réduction sera significative; en 2030, ce groupe aura perdu 208 000 personnes.

Qui plus est, en se comparant avec le reste du Canada et les États-Unis, on constate que cette situation est particulière au Québec. En effet, alors que le Québec doit connaître une baisse de 3,0 % de sa population âgée de 15 à 64 ans entre 2010 et 2030, le Canada sans le Québec et les États-Unis connaîtront, de leurs côtés, une hausse respective de 5,3 % et de 7,0 %.

La fin prochaine de la croissance de la cohorte québécoise de 15 à 64 ans et le contraste frappant avec la situation attendue dans le reste du Canada et aux États-Unis sont deux éléments qui, à eux seuls, devraient nous préoccuper. D'autant plus qu'il s'agit du groupe qui contribue le plus à la croissance économique et aux coffres de l'État (impôts et cotisations sociales) puisqu'il constitue la force de travail dominante de l'économie.

Si le nombre de personnes âgées de 15 à 64 ans diminue dès 2013, doit-on nécessairement en conclure que le nombre d'emplois au Québec subira le même sort?

Il reste possible que le nombre d'emplois puisse continuer d'augmenter en faisant croître la participation au marché du travail. Dans bien des cohortes, le Québec peut faire un certain rattrapage au regard des taux d'activité observés dans d'autres juridictions.

À ce titre, l'évolution du taux d'activité des femmes de 25 à 54 ans peut servir d'exemple pour illustrer un rattrapage récent. Cet exemple confirme également que les politiques publiques peuvent contribuer à changer les choses. En effet, depuis la mise en place des services de garde à contribution réduite, le taux d'activité des femmes de 25 à 54 ans a significativement augmenté, passant de 73 % en 1996 à 83 % en 2008. Dans ce court laps de temps, leur taux d'activité a rattrapé puis dépassé celui des femmes ontariennes du même groupe d'âge. Même en poussant la comparaison avec la Suède, réputée pour la forte participation des femmes au marché du travail, l'écart était inférieur à cinq points de pourcentage.

Du côté des hommes de 25 à 54 ans, ils participent fortement au marché du travail. Avec 91 %, leur taux d'activité n'était que légèrement plus faible qu'en Ontario ou en Suède, respectivement de 92 % et de 93 %. Si les taux d'activité des Québécois et Québécoises de 25 à 54 ans se comparent relativement bien avec ceux de l'Ontario et de la Suède, peut-on dire la même chose des taux d'activité des personnes âgées de 55 ans et plus?

Pour la cohorte des 55 à 59 ans, les taux d'activité au Québec chutaient significativement. La participation au marché du travail, tant des hommes que des femmes, était nettement inférieure à celle observée en Ontario et en Suède.

Les écarts de taux d'activité étaient encore plus significatifs pour la cohorte des 60 à 64 ans. En regard de la Suède, on observait un homme sur cinq et une femme sur quatre de moins sur le marché du travail.

Chez les 65 à 69 ans, les écarts s'amenuisaient avec l'Ontario et disparaissaient presque avec la Suède.

Taux d'activité au Québec, en Ontario et en Suède, selon le sexe, en 2008			
Hommes	Québec	Ontario	Suède
25 à 54 ans	91 %	92 %	93 %
55 à 59 ans	72 %	78 %	87 %
60 à 64 ans	45 %	58 %	67 %
65 à 69 ans	20 %	28 %	22 %
Femmes			
25 à 54 ans	83 %	82 %	88 %
55 à 59 ans	61 %	69 %	81 %
60 à 64 ans	35 %	45 %	59 %
65 à 69 ans	13 %	18 %	13 %

À la lumière de ce tableau, peut-on augmenter significativement le nombre d'emplois simplement en faisant croître les taux d'activité des 55 ans et plus?

Si l'on se base sur les taux d'activité observés en 2008 pour les groupes de 55 à 59 ans, de 60 à 64 ans et de 65 à 69 ans, il y aurait 136 000 personnes âgées de 55 à 69 ans de plus sur le marché du travail au Québec en 2031 si leurs taux d'activité respectifs atteignaient progressivement ceux observés en 2008 en Ontario. Si la cible visée était plutôt les taux d'activité observés en Suède en 2008, le nombre additionnel de personnes âgées de 55 à 69 ans sur le marché du travail atteindrait alors 224 000.

Ces seules illustrations montrent qu'il sera possible de faire augmenter le nombre d'emplois au Québec, malgré la contraction attendue du bassin de personnes âgées de 15 à 64 ans.

Mais comment inciter les gens à demeurer volontairement plus longtemps sur le marché du travail? C'est sans doute en tentant de répondre à cette question que le ministre des Finances a estimé que la fiscalité pouvait y jouer un rôle.

Si la nécessaire valorisation du travail chez les 55 ans et plus passe certes par la fiscalité, la générosité de la mesure suffira-t-elle à atteindre l'objectif visé?

Pour le savoir, il faut connaître le fonctionnement de la mesure. Il s'agit d'un crédit d'impôt non remboursable égal à 15,04 %. En fait, il s'agit de $16\% \times (1 - \text{le taux de la déduction accordée aux travailleurs [actuellement } 6\%])$. Ce taux s'applique à chaque dollar de revenu de travail excédant 5 000 \$, jusqu'à concurrence de 10 000 \$ en 2016. Ce n'est qu'à ce moment que la pleine économie d'impôt de 1 504 \$ sera accessible. D'ici là, l'économie maximale en 2012 sera de 451 \$, de 602 \$ en 2013, ou encore de 752 \$ en 2014. Est-ce suffisant pour inciter à demeurer plus longtemps sur le marché du travail ou à y retourner?

Budget fédéral

Provision pour compenser l'harmonisation TPS-TVQ

Le gouvernement fédéral inscrit une provision dans son budget en vue de compenser le Québec pour l'harmonisation de sa TVQ à la taxe sur les produits et services (« TPS »).



NORTON ROSE

À ciel ouvert

Ogilvy Renault s'est joint
au Groupe Norton Rose

2 600 avocats
5 continents
1 vision

nortonrose.com

Pour bien comprendre cette idée, il faut se souvenir qu'avant même que la TPS s'applique, le fédéral souhaitait déjà que les provinces s'y harmonisent. Dès 1990, en échange d'une éventuelle harmonisation substantielle de la TVQ à la TPS, le gouvernement québécois a signé une entente avec le gouvernement fédéral en ce qui a trait à l'administration unifiée de la TPS et de la TVQ sur son territoire, qui sera dès lors confiée à Revenu Québec. En retour, le Québec fut donc la première province à harmoniser sa taxe à la TPS. Partiellement d'abord, en 1992, avec l'arrivée d'une TVQ à deux taux – l'un de 8 % pour les biens et l'autre de 4 % pour les services. Un pas de plus a été franchi en 1994 avec l'instauration d'un taux unique de 6,5 %. Enfin, la TVQ a été presque entièrement harmonisée en 1996 lorsque Québec a réduit considérablement les restrictions sur les remboursements de taxe sur les intrants des entreprises.

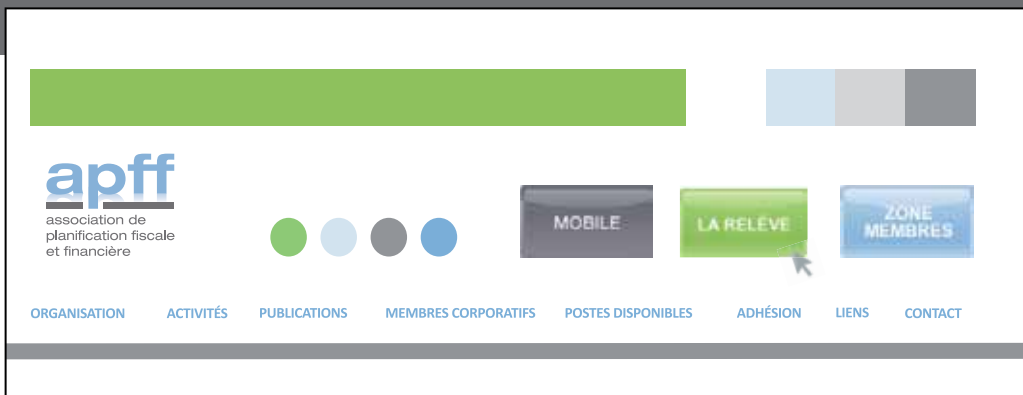
Il n'était nullement question à l'époque d'une quelconque compensation financière, le fédéral croulait alors sous les déficits budgétaires.

Mais, en avril 1996, une entente a été conclue avec le gouvernement fédéral, la Nouvelle-Écosse, le Nouveau-Brunswick et Terre-Neuve-et-Labrador en vue d'implanter une taxe de vente harmonisée (TVH). Ottawa a alors annoncé qu'il leur verserait une compensation financière de 961 M\$. Depuis, Québec réclame aussi une compensation financière de 2 G\$. Sans succès.

À l'époque, le fédéral ne réfutait pas la manière ou le degré d'harmonisation de la TVQ à la TPS, loin de là. En effet, comme en font foi les documents du ministère des Finances, Ottawa reconnaissait à ce moment-là que le Québec aurait complété son harmonisation à la TPS à la fin de 1996. C'est à l'aide d'une formule conçue pour l'occasion que le gouvernement fédéral a expliqué son refus de compenser le Québec. En se basant sur cette formule, il a conclu que, comme le Québec, l'Ontario ou la Colombie-Britannique n'y auraient pas droit.

Dix ans plus tard, dans le Budget 2008, le fédéral indique qu'il serait disposé à collaborer avec les provinces qui souhaitent harmoniser leur taxe de vente à la TPS. Cette fois-ci, aucune formule n'est utilisée en vue de déterminer la manière de compenser les provinces. Sur cette initiative, l'Ontario et la Colombie-Britannique ont harmonisé au 1er juillet 2010 leur taxe de vente à la TPS et ont reçu respectivement 4,3 G\$ et 1,6 G\$ pour le faire.

Avec plus de 1 400 visites par semaine,
notre **NOUVEAU SITE INTERNET**
est toute une **RÉUSSITE!**



Une navigation plus conviviale • Une section réservée à nos membres

Un moteur de recherche d'information • Une version pour les téléphones mobiles

À notre humble avis, aucune province n'aurait dû recevoir une compensation financière pour faire ce qui est bon pour son économie (l'harmonisation de sa taxe de vente). Mais il était impossible de justifier plus longtemps que des six provinces ayant harmonisé leurs taxes de vente à la TPS, cinq s'étaient partagé 6,9 G\$ pour le faire et qu'une seule n'avait toujours rien reçu. Voilà c'est fait, le Québec devrait recevoir 2,2 G\$.

Bonification du Supplément de revenu garanti

Il est souvent évoqué que le budget fédéral bonifie le Supplément de revenu garanti (« SRG »). Il faut bien comprendre qu'il s'agit d'une prestation complémentaire qui ne profitera qu'à certains bénéficiaires du SRG : seuls les plus pauvres parmi les moins nantis y auront droit. Si la prestation maximale peut atteindre 600 \$ pour une personne seule et 840 \$ pour un couple, elle diminuera progressivement dès que le revenu excédera respectivement 2 000 \$ ou 4 000 \$. Cette nouvelle prestation sera nulle lorsque le revenu annuel (autre que ceux de la Sécurité de la vieillesse et du SRG) de la personne seule excédera 4 400 \$ et 7 360 \$ dans le cas d'un couple.

À ce titre, le budget indique que plus de 680 000 des 1 600 000 bénéficiaires du SRG profitent de cette nouvelle prestation ayant débuté le 1^{er} juillet 2011.

Soutien à l'embauche des PME

Le gouvernement fédéral a annoncé qu'afin de favoriser l'embauche dans les petites et moyennes entreprises (« PME »), il instaure un crédit temporaire à l'embauche pour les petites entreprises en 2011.

En fait, l'employeur dont les cotisations à l'assurance-emploi étaient égales ou inférieures à 10 000 \$ en 2010 sera de facto admissible à ce crédit s'il connaît une hausse de ses cotisations. À noter que le taux de cotisation à l'assurance-emploi a augmenté de 5 ¢ par tranche de 100 \$ de gains assurables en 2011. Ainsi, une entreprise admissible au crédit en bénéficiera même si sa masse salariale est demeurée inchangée. Malgré son nom, il n'y a aucune condition d'embauche pour bénéficier du crédit à l'embauche!

Aussi, il faut noter que le crédit maximal qu'un employeur peut obtenir est 1 000 \$. Il faut y voir beaucoup plus une mesure d'atténuation de la hausse du taux de cotisation à l'assurance-emploi qu'une volonté d'appuyer l'embauche chez les PME.

Examen des dépenses

Le gouvernement fédéral propose un nouvel examen stratégique des dépenses fédérales dont les détails ne seront cependant exposés que dans le Budget 2012. L'objectif est de réduire les dépenses fédérales de 1 G\$ en 2012-2013, avant de progressivement atteindre 4 G\$ par an en 2014-2015. Si l'on ne sait pas où se feront les compressions, on sait en échange qu'elles ne se feront pas dans les transferts aux individus comme l'assurance-emploi, les prestations aux aînés ou aux familles, ni dans les transferts aux provinces ou aux municipalités. Le gouvernement ferait donc les coupes dans ses propres dépenses de fonctionnement à l'intérieur d'une enveloppe d'environ 80 G\$.

Prises dans leur ensemble, les dépenses fédérales sont-elles élevées? Si l'on intègre le nouvel examen stratégique des dépenses, le poids des dépenses budgétaires (y compris les intérêts sur la dette) atteindra 14,6 % du produit intérieur brut (PIB) en 2015. Il s'agira du plus faible niveau jamais observé depuis les années 1950.

Conclusion

La dernière récession a occulté certains défis à venir. Elle a notamment retardé une discussion collective sur un thème aussi fondamental que la transition démographique. Dans son dernier budget, Québec entreprend de pérenniser le financement du RRQ et tente de promouvoir le prolongement de la vie active.

Du côté fédéral, maintenant majoritaire, le gouvernement revient à ses visées initiales, des impôts bas et en conséquence une réduction de l'intervention de l'État. Après une trajectoire déviée par la dernière récession et le plan d'infrastructure pour soutenir l'économie, les dépenses fédérales reprennent leur tendance baissière. ●

Consultations fédérales sur l'imposition des groupes de sociétés



Le 23 novembre 2010, le ministère des Finances du Canada (« Ministère ») lançait des consultations publiques à propos de l'imposition des groupes de sociétés en publiant un document visant à baliser le débat.

Ces consultations pourraient aboutir à l'instauration d'un régime de transfert de pertes ou d'une certaine forme de déclaration de revenus consolidée, ce qui pourrait modifier radicalement l'imposition de plusieurs groupes de sociétés au Canada.

Contexte

À la différence de nombreux autres pays, le Canada n'a pas de régime officiel pour consolider les déclarations de revenus des membres d'un groupe de sociétés ou autrement compenser leurs bénéfices et leurs pertes. En effet, même s'il est souvent possible pour un groupe de sociétés de compenser les bénéfices et les pertes des membres du groupe au moyen d'opérations et de restructurations à l'intérieur du groupe, dans le cadre du régime fiscal canadien, les sociétés sont imposées de façon individuelle.

Annoncées dans le Budget fédéral de 2010, les consultations lancées en novembre dernier découlent d'un certain nombre de faits nouveaux touchant la politique fiscale survenus au cours des 25 dernières années. Ces faits ont commencé par la publication, en 1985, d'un document de travail ministériel sur le sujet, puis se sont poursuivis par des demandes de révision du régime canadien de transfert de pertes entre sociétés qu'ont formulées le vérificateur général du Canada (1996), le Comité technique de la fiscalité des entreprises (1997) et le Groupe consultatif sur le régime canadien de fiscalité internationale (2008).

Maryse Mayer
Directrice principale
KPMG s.r.l./s.e.n.c.r.l.
marysemayer@kpmg.ca

Le gouvernement a donc indiqué dans le Budget de 2010 qu'il déterminerait si de nouvelles règles d'imposition des groupes de sociétés – comme l'instauration d'un régime officiel de transfert de pertes ou une certaine forme de déclaration consolidée – pourraient améliorer le fonctionnement du régime fiscal. Selon les commentaires émis par le Ministère dans son document de consultation, ce résultat pourrait être obtenu si un nouveau régime permettait d'accroître l'efficacité économique en harmonisant davantage l'unité d'imposition avec la réalité économique des groupes de sociétés intégrées sur le plan économique.

En raison de l'incidence possible d'un tel changement sur les recettes fiscales des provinces et du gouvernement fédéral ainsi que sur les accords fiscaux entre le gouvernement fédéral et les provinces, le Ministère a également invité les provinces à prendre part aux consultations, actuelles et à venir, sur la conception du nouveau régime et sur les modifications corrélatives de la formule de répartition du revenu. Plusieurs parties reconnaissent d'ailleurs que les considérations provinciales risquent de représenter l'obstacle le plus important qui pourrait compromettre la mise en œuvre d'une telle initiative.

Recommandations présentées au Ministère

Dans le cadre de la préparation de sa soumission au Ministère, une firme comptable internationale, KPMG s.r.l/s.e.n.c.r.l., a fait enquête auprès de 435 intervenants de divers secteurs de l'industrie afin de s'assurer de tenir compte de leur point de vue dans ses recommandations. De plus, tel qu'il est précisé dans la soumission de la firme comptable, certains des répondants au sondage, qui comporte 23 questions sur les aspects clés des consultations, sont des associations de l'industrie ou leurs membres. Quelques points principaux de cette enquête sont résumés ci-après. Les questions ainsi que les résultats obtenus à la suite de ce sondage réalisé par cette même firme comptable sont détaillés dans la soumission qui a été présentée au Ministère en avril 2011. Certaines des soumissions reçues par le Ministère, y compris celle-ci, sont disponibles sur le site Internet du Ministère (<http://www.fin.gc.ca/consultresp/tcc-igs-fra.asp>). Tout commentaire portant sur les soumissions reçues, dans le présent texte, renvoie aux soumissions publiquement disponibles sur ce site Internet seulement.

Instauration d'un nouveau régime

Parmi les répondants au sondage, une écrasante majorité (92 %) croit qu'un nouveau régime d'imposition des groupes de sociétés est nécessaire. De plus, 84 % des répondants ont fait valoir que le Ministère devrait accorder une priorité élevée ou moyenne à sa revue de l'imposition des groupes de sociétés au Canada. Ce résultat s'accorde avec l'avis des intervenants tel qu'il est exprimé dans les soumissions présentées au Ministère.

À cet effet, il est aussi intéressant de souligner que plus des deux tiers des pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) utilisent

une certaine forme de régime officiel d'imposition des groupes de sociétés et la majorité d'entre eux ont recours à un régime de consolidation.

Par contre, les approches privilégiées par ces pays quant à l'imposition des groupes de sociétés sont très diversifiées.

Approches éventuelles à adopter dans le cadre d'un régime d'imposition des groupes de sociétés

Le document de consultation du Ministère indique que les approches possibles sont souvent décrites comme étant un éventail d'options où l'on trouve à chacune des extrémités :

- le régime de consolidation (ou régime de l'unité fiscale), qui impose les groupes de sociétés comme s'ils n'étaient qu'une seule entité;
- le régime de transfert de pertes (ou régime d'allégement collectif), qui préserve l'identité distincte des membres tout en leur permettant de transférer leurs pertes à un ou plusieurs membres du même groupe afin de réduire l'impôt total à payer par le groupe de sociétés.

Ces options représentent différentes approches visant à reconnaître l'intégration économique des groupes de sociétés dans le régime fiscal. Le document de consultation fait état de la nécessité d'un compromis entre le gain d'efficacité économique qui découle de la reconnaissance des groupes de sociétés comme unités économiques intégrées (comme dans le cas d'un régime de consolidation) et la complexité que pourrait générer l'abandon de l'imposition des sociétés en tant qu'entités distinctes.

Une majorité de répondants au sondage (56 %) ont indiqué qu'un régime de transfert de pertes (régime d'allégement collectif) serait le plus avantageux pour les sociétés canadiennes, tandis que 36 % étaient d'avis qu'un régime de consolidation (régime de l'unité fiscale) serait le plus profitable. Ces résultats sont également représentatifs des commentaires reçus par le Ministère dans les

soumissions publiées sur son site. On observe que l'adoption et l'application d'un régime d'allégement collectif seraient beaucoup plus simples compte tenu de notre régime fiscal actuel, ce qui semble un facteur clé dans la détermination des paramètres du régime, aussi bien selon les répondants au sondage que selon les intervenants ayant présenté les soumissions publiées. Les contribuables auraient sans doute plus de facilité à se conformer à un régime d'allégement collectif, et l'administration fiscale, à le gérer, comparativement à un nouveau régime de consolidation, qui donnerait presque assurément lieu à une révision majeure du régime canadien d'imposition des sociétés.

Régime facultatif ou obligatoire?

Le sondage démontre qu'une très grande majorité de répondants (77 %) favorisent l'instauration d'un régime facultatif aux fins de la participation à un régime d'imposition des groupes de sociétés, plutôt que d'un régime obligatoire. Seulement 22 % des répondants ont indiqué que le régime devrait

être obligatoire pour tous les groupes de sociétés et leurs membres, en fonction d'un degré précis de propriété.

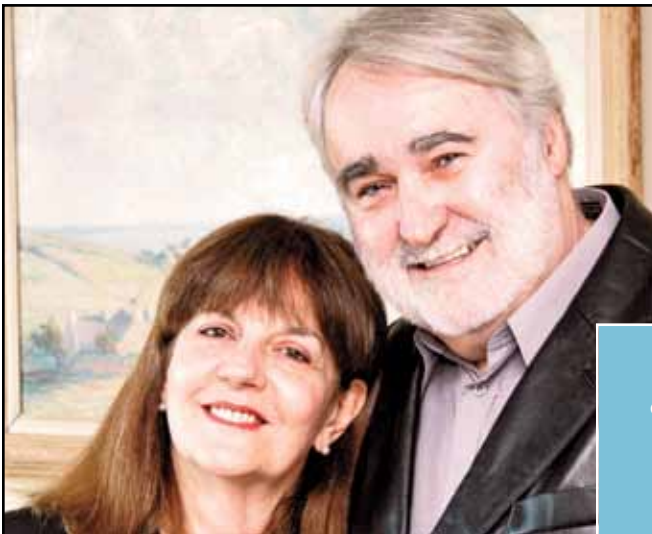
Autorisation d'utiliser des comptes de pertes existant dans le cadre d'un nouveau régime

Plus d'une moitié de répondants au sondage (56 %) ont fait valoir que leur groupe de sociétés avait actuellement des soldes de pertes fiscales inutilisées d'années antérieures. De plus, près des trois quarts (73 %) ont affirmé qu'ils ne souhaiteraient pas que le Ministère restreigne l'utilisation des pertes accumulées par les groupes de sociétés avant l'instauration d'un nouveau régime.

Il convient aussi de noter qu'une majorité de répondants (69 %) ont affirmé que dans l'éventualité où le Canada adopterait un nouveau régime facultatif d'imposition des groupes de sociétés, les techniques d'utilisation des pertes actuellement admissibles devraient être conservées pour les groupes de sociétés qui choisissent de ne pas participer au nouveau régime.

Attributs fiscaux visés par le nouveau régime

Un peu plus des trois quarts des répondants au sondage (76 %) ont affirmé que le Canada devrait adopter un régime d'imposition des groupes de sociétés qui intègre un plus large éventail d'attributs fiscaux que les pertes autres qu'en capital de l'année en cours. En particulier, presque tous les répondants (94 %) ont indiqué que les pertes en capital devraient être prises en compte.



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

Michel Sabourin et Renée Lavigne

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

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

En outre, plus de 50 % des répondants ont fait valoir qu'il devrait être possible de transférer les crédits d'impôt à l'investissement, les comptes de dépenses de recherche scientifique et de développement expérimental, les déductions pour amortissement inutilisées, les reports prospectifs de crédits pour impôt étranger, l'impôt en main remboursable au titre de dividendes ainsi que les soldes de comptes de dividendes en capital.

Il faut toutefois reconnaître qu'il pourrait être impossible de moduler facilement la totalité de ces attributs fiscaux ou certains d'entre eux dans un nouveau régime d'imposition des sociétés et qu'une complexité accrue pourrait inévitablement en résulter.

Seuil de propriété commune pour les groupes admissibles dans le cadre d'un nouveau régime

Une question clé dans le cadre d'un régime d'imposition des groupes consiste à déterminer le degré de propriété commune qui serait exigé pour définir le seuil d'appartenance d'un groupe admissible. Afin de faciliter l'observation et l'administration, le nouveau régime d'imposition des groupes pourrait prévoir un seuil de propriété commune simple à appliquer que devrait atteindre une filiale pour se prévaloir du régime.

Un seuil de propriété supérieur à 50 % permettrait de donner des résultats conformes à la codification des techniques d'utilisation de pertes actuellement admissibles, ce qui permet généralement l'utilisation des pertes au sein de groupes de sociétés liées. Ce seuil devrait aussi permettre de réduire au minimum la complexité et favoriser le maintien simultané du régime actuel et du nouveau régime. C'est aussi le seuil recommandé dans plusieurs des soumissions disponibles sur le site du Ministère, pour ces mêmes raisons.

En ce qui concerne le sondage, une majorité de répondants (60 %) ont fait valoir que le seuil de propriété commune devant être obligatoire dans un nouveau régime devrait être inférieur à 100 %. Plus particulièrement, 21 % ont opté pour un seuil de 75 % ou plus, 20 %, pour un seuil de 95 % ou plus, et 19 %, pour un seuil de 51 % ou plus.

Considérations provinciales et territoriales

Il est clair que certaines provinces sont préoccupées par le fait que l'utilisation de pertes fiscales au sein des groupes de sociétés dans un nouveau régime pourrait influencer sur les assiettes fiscales provinciales et la répartition interprovinciale du revenu. Toutefois, certaines réponses au sondage laissent entendre que l'incidence d'un nouveau régime pourrait ne pas être aussi importante que ce à quoi s'attendent les provinces. Une nette majorité de répondants (78 %) qui exercent des activités dans plus d'une province ont indiqué qu'ils seraient indifférents quant au transfert de pertes d'une province à une autre, ou qu'ils seraient moins portés à le faire. À cet égard, 35 % de ceux-ci ont affirmé qu'ils seraient indifférents (sans donner de raison); 24 %, qu'ils étaient indifférents parce qu'ils pourraient se prévaloir des techniques d'utilisation de pertes

actuellement admissibles; 12 % ont mentionné qu'ils étaient indifférents parce que leurs bénéficiaires et leurs pertes sont générés dans la même province; 4 % ont dit qu'ils seraient moins portés à transférer des pertes (sans donner de raison); et 3 % étaient indifférents parce qu'ils étaient actuellement en situation de perte. Les 21 % restants ont fait valoir qu'ils seraient plus portés à transférer des pertes d'une province à une autre.

Fait intéressant : en ce qui concerne une question du sondage portant sur la façon de déterminer l'impôt provincial à payer dans le cadre d'un nouveau régime, 46 % des répondants ont laissé entendre qu'il pourrait être approprié d'élaborer de nouvelles règles de répartition du revenu entre les provinces. D'ailleurs, 36 % d'entre eux ont indiqué qu'ils étaient en faveur du *statu quo* (c'est-à-dire que les règles actuelles de répartition du revenu entre les provinces devraient être appliquées aux membres de groupes de sociétés qui paient effectivement des impôts dans le cadre du nouveau régime d'allégement collectif ou de consolidation des pertes).

Conclusion

La réalisation de travaux et de recherches supplémentaires sera de toute évidence nécessaire quant aux conséquences d'un nouveau régime sur les assiettes fiscales provinciales et la répartition interprovinciale du revenu, mais il est à souhaiter que les préoccupations relatives aux transferts interprovinciaux ne compromettent ni ne retardent l'instauration d'un nouveau régime d'allégement collectif destiné aux groupes de sociétés au Canada. Ce point est clairement exprimé dans les soumissions présentées au Ministère par les divers intervenants.

Si les provinces peuvent se familiariser avec le concept d'un nouveau régime, toute modification future apportée aux règles de répartition du revenu entre les provinces pourra être étudiée à la lumière du nouveau contexte et, au fil du temps, les provinces pourront être en mesure de déterminer quels changements, le cas échéant, seraient justifiés. ●

Mesures budgétaires du 6 juin 2011 visant les sociétés de personnes



Philippe Montillaud
Avocat, M. Fisc.
Samson Bélair/Deloitte
& Touche s.e.n.c.r.l.
pmontillaud@deloitte.ca

Pour différentes raisons, plusieurs contribuables choisissent d'exploiter leur entreprise par le biais d'une société de personnes au lieu d'une société par actions. Par opposition à une société, une société de personnes n'est pas considérée, aux fins fiscales, comme étant une personne distincte de ses membres. Elle est plutôt considérée comme un conduit (entité transparente) par lequel ses membres exploitent une entreprise. La *Loi de l'impôt sur le revenu* prévoit qu'une société de personnes est réputée être une personne distincte aux fins de déterminer la part de son revenu qui doit être attribuée à un associé. Le calcul et l'attribution des revenus s'effectuent à la fin de l'exercice de la société de personnes. Les membres incluent à leurs revenus les revenus attribués par la société de personnes pour l'exercice de cette dernière terminé au cours de leur année d'imposition.

Lorsque tous les associés d'une société de personnes sont des sociétés par actions, la *Loi de l'impôt sur le revenu* permet que la date de fin d'exercice de la société de personnes diffère de la date de fin d'année d'imposition de ses membres. Ainsi, lorsqu'une société est un associé d'une société de personnes dont l'exercice prend fin après la fin de son année d'imposition, l'imposition du revenu attribué par la société de personnes peut être reportée jusqu'à presque un an. Le Budget fédéral présenté le 6 juin 2011 propose de limiter les reports d'impôts d'une société détenant une participation dans une société de personnes dont l'exercice financier ne coïncide pas avec son année d'imposition. Le ministère des Finances du Québec a indiqué qu'il harmonisera sa législation avec la mesure proposée par le budget fédéral. Notons que le présent texte ne vise pas à décrire les mesures prévues pour les sociétés de personnes multiples; à cet effet, nous vous référons aux mesures budgétaires.

Selon les mesures proposées, l'associé continuera d'inclure sa part du revenu de la société de personnes pour l'exercice prenant fin durant son année d'imposition et il devra aussi inclure un montant à l'égard du revenu provenant de la société de personnes pour la portion de l'exercice de cette dernière qui se situe à l'intérieur de son année d'imposition (« la période tampon »). Le revenu additionnel relatif à la première année se terminant après la date du budget, soit l'année de transition, sera généralement inclus au revenu de la société graduellement au cours des cinq années d'imposition suivantes. Ces mesures transitoires sont discutées un peu plus loin dans le présent texte.

En réaction à ces mesures, un contribuable visé aura deux options : soit la société de personnes dont il est associé pourra continuer d'avoir un exercice qui diffère du sien, soit il pourra choisir de modifier la date de la fin d'exercice de la société de personnes de manière qu'elle coïncide avec sa propre fin d'année.

1) S'il choisit de ne pas harmoniser la fin d'exercice financier de la société de personnes avec son année d'imposition, l'associé devra également inclure un montant relatif au revenu provenant de la société de personnes pour la portion de l'exercice de cette dernière qui se situe à l'intérieur de son année d'imposition (« revenu accumulé pour la période tampon »). Le calcul de cette inclusion peut être effectué selon deux méthodes :

a) Méthode de la formule

Cette méthode utilise le revenu de la société de personnes pour son exercice terminé au cours de l'année d'imposition de l'associé comme base afin d'estimer le revenu de la période tampon. Elle prévoit que le revenu accumulé pour la période tampon correspond à la part du revenu de l'associé pour l'exercice de la société de personnes se terminant durant son année d'imposition déterminée en proportion du nombre de jours de la période tampon sur le nombre de jours compris dans les exercices de la société de personnes se terminant durant l'année d'imposition.

Par exemple, lorsque l'exercice de la société de personnes prend fin un mois après celui de son associé, le résultat de la formule sera équivalent à 11/12 de la part du revenu de la société de personnes pour son exercice terminé dans l'année d'imposition de l'associé. Ce calcul devra être effectué chaque année suivant la date du budget. Une déduction correspondant au résultat de ce calcul sera permise l'année suivante alors que le revenu réel de l'exercice complet de la société de personnes sera inclus au revenu de l'associé.

Cette méthode semble être avantageuse dans le cas où le contribuable anticipe une augmentation régulière de ses revenus. En effet, puisque le revenu considéré dans l'année courante est fonction du revenu de l'année antérieure, le contribuable bénéficie d'un report supplémentaire de l'impôt relatif à la hausse des revenus par rapport à l'année précédente.

b) Méthode de la désignation

Cette méthode permet à l'associé de désigner un montant de revenu accumulé pour la période tampon lorsque l'associé estime que le revenu réel pour une année donnée sera inférieur au montant déterminé selon la méthode de la formule. Ainsi, lorsque le contribuable anticipe, avec suffisamment de certitude, une diminution des revenus de la société de personnes, cette méthode permet à l'associé d'éviter d'inclure un montant trop important selon la méthode de la formule.

Toutefois, dans l'éventualité où le montant de la désignation serait inférieur au moindre du revenu proportionnel réel et du montant déterminé au moyen de la formule, l'associé doit inclure un montant additionnel à son revenu. Ce montant additionnel sera égal à la sous-estimation multipliée par le taux d'intérêt moyen prescrit applicable au paiement insuffisant d'impôt pour la période (c'est-à-dire environ 5 %).

Dans la mesure où la sous-estimation est supérieure à 25 % du moindre du revenu proportionnel réel et du montant déterminé selon la formule, le montant additionnel sera majoré de 50 % pour la portion de la sous-estimation qui est supérieure au seuil de 25 %. De ce fait, cette méthode devrait être utilisée avec parcimonie.

2) L'associé pourra choisir de demander à la société de personnes de modifier sa fin d'exercice de manière qu'elle coïncide avec sa propre fin d'année. Dans ce cas, le contribuable n'aura pas de montant à inclure pour la période tampon relativement aux années suivant celles au cours desquelles l'harmonisation aura été effectuée. Le montant relatif à la période tampon de la première année devra tout de même être inclus dans le revenu de l'associé graduellement sur une période de cinq ans. Ce montant constituera un « revenu admissible à l'allègement » ou « RAA ».

Il importe de souligner que le choix d'harmoniser la fin d'exercice de la société de personnes doit être effectué au plus tard à la première des dates auxquelles des sociétés qui sont des associés de la société de personnes doivent produire leur déclaration de revenus pour l'année d'imposition durant laquelle le premier exercice modifié de la société de personnes prend fin.

Pour atténuer les effets de l'inclusion attribuable au revenu accumulé de la période tampon de la première année, les contribuables visés pourront bénéficier d'une mesure d'allègement. Cet allègement se traduit par une provision équivalente à 100 % du revenu attribuable à la période tampon pour la première année, soit la première se terminant après la date du budget. Cette provision doit être incluse en totalité l'année suivante et donne droit à une déduction de 85 % du montant initialement inclus. Ainsi, au cours des quatre années suivantes, l'associé devra inclure le montant de la provision de l'année antérieure et aura droit à une déduction supplémentaire. Le calendrier suivant illustre les taux d'inclusion et de déduction applicables :

À la lumière de cette provision, il semble opportun de tenter de maximiser le revenu accumulé pour la période tampon afin de bénéficier au maximum du report d'impôts prévu par l'allègement. Pour ce faire, certaines stratégies fiscales peuvent être implantées. Par contre, le revenu admissible à l'allègement doit être diminué de toute provision, de toute allocation et de toute autre déduction discrétionnaire.

Il importe de souligner qu'un associé aura droit à un allègement transitoire uniquement si cet associé se fait attribuer un revenu par la société de personnes durant sa première année d'imposition se terminant après le budget et s'il reçoit un revenu de la société de personnes pour une année donnée. Ce faisant, lorsque la société de personnes génère une perte autre qu'en capital pour la première année d'imposition suivant le budget, aucune mesure d'allègement ne sera applicable, et ce, pour toutes les années subséquentes. Dans le cas où la société génère une perte autre qu'en capital après le début de la période transitoire, l'associé devra inclure la provision demandée à la fin de l'année antérieure et ne pourra demander de provision dans son année courante qu'à concurrence du revenu net par ailleurs. Au moment d'écrire ces lignes, ces mesures annoncées n'ont actuellement pas force de loi et ne répondent pas aux critères pour être considérées comme pratiquement en vigueur aux fins de la comptabilisation des impôts. ●

Première année d'imposition¹ d'une société qui est un associé se terminant après le 22 mars 2011 et durant l'année civile

	2011 ²	2012	2013	2014	2015	2016
Taux de provision admissible au titre du RAA	100 %	85 %	65 %	45 %	25 %	0 %
Taux d'inclusion au titre du RAA	0 %	15 %	20 %	20 %	20 %	25 %

¹ Si une société qui est un associé compte plus d'une année d'imposition se terminant durant une année civile, le même taux de provision s'appliquera à chacune de ces années.

² Si la première année d'imposition d'une société qui est un associé se terminant après le 22 mars 2011 prend fin en 2012, le calendrier est modifié de telle sorte que le taux de provision de 100 % s'applique en 2012, et les années suivantes sont rajustées en conséquence.



L'apport de La relève est essentiel à l'APFF



Plusieurs activités de formation et de réseautage conçues spécialement par et pour les professionnels de sept ans ou moins de pratique.

Chaque numéro du *Stratège* comporte un article rédigé par un membre de La relève.

Pour plus d'information et pour connaître les prochaines activités, visitez notre site www.apff.org ou communiquez avec M^{me} Carolina Araya, responsable des communications : arayac@apff.org.

Les 5 à 7 de La relève se poursuivent! Visitez notre site Internet et faites partie de notre groupe La relève sur LinkedIn (pour les membres de l'APFF) pour rester à jour.



www.apff.org

Clause de non-concurrence : nager en eaux troubles



Pascal Leclerc, CA, LL.M. fisc.
Directeur principal
Raymond Chabot
Grant Thornton s.e.n.c.r.l.
leclerc.pascal@rcgt.com

Depuis leur introduction dans les propositions législatives publiées le 18 juillet 2005 par le ministère des Finances du Canada (et modifiées dans les propositions législatives du 16 juillet 2010), les mesures sur les clauses de non-concurrence ont fait couler beaucoup d'encre dans la doctrine fiscale. En effet, il subsiste à ce jour beaucoup d'incertitude dans le cadre de leur application dans un contexte particulier de vente d'actions. Les clauses de non-concurrence occupent une place importante dans les négociations entre les parties concernées, et les conséquences fiscales qui en découlent sont considérables. Dès lors, certaines stratégies fiscales envisagées dans le cadre d'une vente d'actions peuvent être abandonnées en raison de l'incertitude entourant l'application des règles fiscales sur les clauses de non-concurrence. À l'aide d'un exemple, nous tenterons de faire ressortir certaines de ces incertitudes dans un contexte de vente d'actions.

L'article 56.4 de la Loi de l'impôt sur le revenu

Le paragraphe 56.4(2) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. ») prévoit que toute somme reçue en raison d'une clause restrictive (le paragraphe 56.4(1) L.I.R. définit le terme « clause restrictive » et vise une vaste étendue d'engagements, incluant les clauses de non-concurrence) doit être incluse au revenu du contribuable pour l'année, à titre de revenu ordinaire. Cette règle comporte plusieurs exceptions, dont celle prévue à l'alinéa 56.4(3)c) L.I.R., concernant la vente d'actions.

Cette exception permet de ne pas inclure la somme reçue ou à recevoir relativement à la clause de non-concurrence à titre de revenu ordinaire, dans la mesure où un choix conjoint est signé par l'acheteur et le vendeur, que ces derniers n'ont aucun lien de dépendance entre eux, et que toutes les conditions suivantes sont réunies :

- La somme est reçue ou à recevoir dans le cadre de la disposition d'une participation admissible qui est :
 - soit une action du capital-actions d'une société qui exploite une entreprise;
 - soit une action du capital-actions d'une société dont au moins 90 % de la juste valeur marchande est attribuable à une participation admissible dans une autre société;
 - soit une participation dans une société de personnes qui exploite une entreprise.
- La disposition est effectuée en faveur de l'acheteur ou d'une personne qui lui est liée.
- Il est raisonnable de considérer que la clause restrictive a été accordée dans le but de maintenir ou de protéger la valeur de la participation admissible.
- Les paragraphes 84(3) et 97(2) ainsi que l'article 85 L.I.R. ne s'appliquent pas à la disposition.

Ce choix doit être présenté aux autorités fiscales sur le formulaire prescrit (à l'heure actuelle, il n'existe aucun formulaire prescrit, mais un modèle de lettre est disponible sur le site interne de l'Agence du revenu du Canada (« ARC »)), accompagné d'une copie de la clause restrictive, au plus tard :

- à la date d'échéance de production qui lui est applicable pour l'année d'imposition qui comprend le jour où la clause a été accordée, si la personne l'ayant accordée réside au Canada ce jour-là;
- le jour qui suit de six mois celui où la clause restrictive est accordée, dans les autres cas.

Ce choix sera réputé être produit dans les délais prescrits s'il est produit au plus tard à la date de production prescrite ou, si elle est postérieure, à la date qui suit de 180 jours la date de sanction du projet de loi. Étant donné que le projet de loi a été adopté au provincial, il est possible que le choix soit produit à une date différente au Québec.

Si un choix valide est produit par le vendeur et l'acheteur dans ces circonstances, la somme reçue ou à recevoir à l'égard de la clause est ajoutée au produit de disposition des actions.

L'article 68 L.I.R.

Par ailleurs, l'ARC peut recourir à l'article 68 L.I.R. pour réviser la valeur attribuée par les parties à la clause de non-concurrence. Ainsi, l'ARC a deux possibilités : réévaluer la répartition du montant encaissé par la personne ayant consenti la clause de non-concurrence, ou considérer qu'une partie du montant encaissé par une autre personne est imposable entre ses mains.

Dans le cadre d'une vente d'actions entre personnes non liées, l'article 68 L.I.R. s'applique seulement si l'ensemble des conditions prévues au paragraphe 56.4(8) L.I.R. n'est pas respecté. À cette fin, les principales conditions à remplir sont :

- La clause fait partie d'une convention écrite au terme de laquelle il est disposé d'actions du capital-actions d'une société.
- La clause est accordée par le contribuable à une personne avec laquelle il n'a aucun lien de dépendance.
- Le signataire ne reçoit aucune contrepartie pour son engagement de non-concurrence.
- Aucun montant qui pourrait être attribuable à la clause de non-concurrence n'est reçu par une personne avec qui le signataire a un lien de dépendance.

Dans un contexte d'entreprise familiale, l'application de cette exception doit être analysée soigneusement. En effet, même si la personne qui accorde la clause de non-concurrence ne vend aucune action et n'encaisse personnellement aucun montant, les autorités fiscales pourraient appliquer l'article 68 L.I.R. et lui attribuer un montant dans la mesure où une personne avec qui elle a un lien de dépendance reçoit un produit de disposition dans le cadre de la transaction.

À défaut de respecter l'ensemble des conditions prévues au paragraphe 56.4(8) L.I.R., l'ARC peut attribuer un montant au signataire de la clause de non-concurrence en vertu de l'article 68 L.I.R. En principe, le montant réattribué au signataire sera imposable à titre de revenu ordinaire. Toutefois, dans la mesure où le paragraphe 56.4(8) L.I.R. n'est pas applicable uniquement en raison du fait qu'une personne avec laquelle le signataire a un lien de dépendance peut recevoir un montant qu'il serait raisonnable d'attribuer à l'engagement de non-concurrence, un choix peut être effectué en vertu du paragraphe 56.4(9) L.I.R. afin de traiter le montant réattribué comme étant un produit de disposition d'une immobilisation.

Le cas échéant, aux fins de l'alinéa 56.4(3)c) L.I.R., ce choix doit être signé conjointement par la personne qui a consenti la clause de non-concurrence et la personne avec qui elle a un lien de dépendance, puis présenté aux autorités fiscales sur le formulaire prescrit, accompagné d'une copie de la clause restrictive au moment indiqué ci-dessus.

Or, l'exercice de ce choix semble nécessiter la détermination d'un montant qui pourrait être attribuable à la clause de non-concurrence. Par conséquent, ce choix ne pourrait pas être fait de façon préventive, à l'instar d'une clause de rajustement de prix, en y indiquant simplement une référence à un « montant réattribué par les autorités fiscales en raison de l'application de l'article 68 L.I.R. ». Ainsi, il est permis de se demander comment il est possible d'effectuer un choix au plus tard à la date de production prévue, alors que l'on ne connaît pas le montant qui pourrait être réattribué par les autorités fiscales selon l'article 68 L.I.R.

Par ailleurs, soulignons qu'advenant la production de ce choix, le signataire de la clause de non-concurrence ne pourrait demander, par exemple, sa déduction pour gains en capital de 750 000 \$ sur la portion du produit de disposition réputé être reçu en vertu du paragraphe 56.4(9) L.I.R., puisqu'il s'agit d'un produit réputé provenir de la disposition de biens et non d'une action.

Vente des actions d'une société : exemple pratique

Prenons un exemple simple. M. X est l'unique actionnaire de la société OPCO. Il y a déjà quelques années, il a procédé à un gel successoral afin que la croissance future de la société profite directement à ses enfants et à sa conjointe. Par conséquent, M. X détient, immédiatement avant la vente des actions d'OPCO, l'ensemble des actions privilégiées et des actions de contrôle, alors que sa conjointe et ses enfants détiennent l'ensemble des actions participantes.

Dans le cadre des négociations entourant la vente des actions d'OPCO en faveur d'un tiers acquéreur, ce dernier exige que M. X signe une clause de non-concurrence. Ainsi, une clause est ajoutée dans le contrat régissant la vente des actions d'OPCO, relativement à cette entente de non-concurrence. La question est de savoir si les parties doivent donner une valeur à cette clause de non-concurrence. Examinons les options.

Une valeur de 100 000 \$ est attribuée à la clause de non-concurrence

Dans l'éventualité où une valeur de 100 000 \$ serait attribuée par les parties à la clause de non-concurrence, M. X devrait inclure ce montant dans ses revenus. On doit alors se demander s'il pourrait se prévaloir du choix prévu à l'alinéa 56.4(3)c) L.I.R. afin de traiter ce montant comme un produit de disposition. De prime abord, toutes les conditions de l'alinéa 56.4(3)c) L.I.R. sont respectées, de sorte que la somme reçue au titre de la clause de non-concurrence pourrait être ajoutée au produit de disposition reçu par M. X à l'égard de ses actions d'OPCO.

Cependant, est-il raisonnable de considérer que la clause restrictive a été accordée dans le but de maintenir ou de protéger la valeur des actions dont il est disposé en faveur de l'acheteur? La question se pose. En effet, puisque M. X ne détient que des actions privilégiées et des actions de contrôle, les autorités fiscales pourraient prétendre que la clause restrictive ne peut maintenir ou protéger la valeur de ces actions étant donné que leur valeur est fixe. À cette fin, peut-on et doit-on considérer la valeur de l'ensemble des actions d'OPCO cédées à l'acheteur, incluant les actions ordinaires détenues par la conjointe et les enfants? Ainsi, même si, *a priori*, M. X peut faire le choix de l'alinéa 56.4(3)c) L.I.R., certains éléments demeurent incertains.

Par ailleurs, dans un tel contexte, il est important de limiter le recours des autorités fiscales à l'article 68 L.I.R., afin de les empêcher de réévaluer le montant accordé à la clause de non-concurrence. Dans notre exemple, une partie du montant qui pourrait être attribuable à la clause de non-concurrence peut être considérée comme ayant été reçue par une personne avec laquelle le signataire (M. X) a un lien de dépendance, en l'occurrence sa conjointe et ses enfants. Cela implique que les autorités fiscales pourraient appliquer l'article 68 L.I.R. et réévaluer le montant accordé à la clause de non-concurrence. Par conséquent, un choix

selon le paragraphe 56.4(9) L.I.R. devrait idéalement être effectué afin que tout montant additionnel attribué à la clause de non-concurrence soit considéré comme étant un produit découlant de la disposition d'un bien.

D'un autre côté, si les autorités fiscales réévaluent ultérieurement à la hausse le montant de 100 000 \$ accordé à la clause de non-concurrence par les parties au contrat, quelles en seraient les conséquences? Est-ce que M. X pourrait modifier son choix, effectué selon l'alinéa 56.4(3)c) L.I.R.? Est-ce qu'un choix modifié selon le paragraphe 56.4(9) L.I.R. pourrait être effectué? Selon les modifications proposées au paragraphe 600(1) du *Règlement de l'impôt sur le revenu*, il semble qu'il soit toujours dans l'intention du ministère des Finances de permettre un choix tardif ou modifié à l'alinéa 56.4(3)c) L.I.R., mais pas en ce qui concerne le paragraphe 56.4(9) L.I.R. Ainsi, dans l'éventualité où aucun choix n'est fait en vertu du paragraphe 56.4(9) L.I.R. et que les autorités fiscales attribuent une valeur supérieure à la clause, en considérant que ce montant provient tant de la somme encaissée par M. X que de celle encaissée par sa conjointe et ses enfants, M. X serait réputé avoir reçu cet excédent au titre de la clause selon l'alinéa 68(1) c) L.I.R. S'il ne lui est pas possible de produire un choix tardif ou modifié en vertu du paragraphe 56.4(9) L.I.R., pourrait-il effectuer un choix selon l'alinéa 56.4(3) c) L.I.R. sur la portion du montant encaissé par sa conjointe et ses enfants qui lui serait réattribuée? Étant donné que ce choix est disponible uniquement si le contribuable dispose directement des actions, les autorités fiscales pourraient-elles prétendre que la partie du montant encaissé par la conjointe et les enfants est attribuable aux actions qu'ils ont cédées personnellement, privant ainsi M. X de la possibilité d'exercer un choix selon l'alinéa 56.4(3)c) L.I.R.?

Aucune valeur n'est attribuée à la clause de non-concurrence

Dans le cas où aucune valeur n'est accordée à la clause de non-concurrence, il sera impossible pour M. X d'effectuer un choix selon l'alinéa 56.4(3)c) L.I.R. étant donné qu'il n'a reçu aucune somme « au titre de la clause ». Par contre, comme nous l'avons vu précédemment, les autorités fiscales pourraient appliquer l'article 68 L.I.R. afin d'attribuer une valeur à la clause de non-concurrence. Dans cette optique, il serait intéressant que le contrat de vente prévoie la possibilité pour M. X de demander à l'acheteur de signer un choix tardif selon l'alinéa 56.4(3) c) L.I.R. Par contre, comme aucun montant n'a été attribué à la clause de non-concurrence, aucun choix ne peut être effectué selon le paragraphe 56.4(9) L.I.R. De plus, aucun choix tardif ne semble possible à cet égard. Ainsi, advenant une contestation de la valeur de la clause de non-concurrence par les autorités fiscales, la partie attribuable à la clause restrictive qui a été encaissée par les enfants et la conjointe serait imposable comme revenu ordinaire pour M. X.

Recommandation faite au client

Dans le cadre d'une vente d'actions, l'application des règles fiscales sur les clauses de non-concurrence amène un élément supplémentaire de négociation entre l'acheteur et le vendeur. En effet, il est maintenant primordial de réfléchir sur la nécessité d'évaluer ou non la clause de non-concurrence. Afin de prendre une

bonne décision, il est important d'estimer les risques reliés à une contestation de la valeur de la clause de non-concurrence par les autorités fiscales, et ce, en relation avec les honoraires professionnels générés pour effectuer une telle évaluation. Par exemple, est-ce que le fait d'indiquer une valeur pour la clause de non-concurrence pourrait inciter les autorités fiscales à l'analyser plus en profondeur? Est-ce que le fait de ne pas procéder à son évaluation pourrait, *a contrario*, éviter que les autorités fiscales n'entreprennent une telle analyse?

Propositions législatives du 16 juillet 2010

Les propositions législatives du 16 juillet 2010 n'ont pas réglé ces diverses incertitudes relativement à l'application des règles sur les clauses de non-concurrence. En effet, le législateur a introduit une mesure qui permet de restreindre l'application de l'article 68 L.I.R. dans le cadre de la signature de la clause de non-concurrence en faveur d'une personne liée au vendeur. Ainsi, le nouveau paragraphe 56.4(8.1) L.I.R. prévoit l'ajout d'une nouvelle exception visant la vente d'actions par un particulier ayant consenti une clause de non-concurrence en faveur d'un particulier lié ou d'une société dont le particulier lié est actionnaire. Par contre, dans ce dernier cas, le signataire de la clause de non-concurrence ne doit pas détenir d'actions dans la société acheteuse.

Conclusion

Nous avons effectué un survol des multiples questions que doit se poser le praticien lorsqu'il est en présence d'une clause de non-concurrence dans le cadre d'une vente d'actions. Bien que ces règles introduites depuis presque six ans maintenant ne soient toujours pas adoptées, il semble que le législateur désire toujours aller de l'avant avec ces mesures étant donné que les propositions législatives du 16 juillet 2010 n'ont pratiquement pas modifié leurs modalités d'application. Il serait souhaitable que l'ARC publie une politique administrative claire sur l'application de ces règles, sinon les contribuables continueront à nager en eaux troubles. ●

Création d'une fiducie pour détenir une propriété résidentielle située aux États-Unis afin d'éliminer les droits successoraux américains



Caroline Rhéaume
Avocate, M. Fisc., TEP, présidente
STEP (Canada) – Chapitre de Montréal
carolinerheaume@videotron.ca

Nathalie Marchand
Avocate, TEP
Miller Thomson Pouliot s.e.n.c.r.l.
nmarchand@millerthomsonpouliot.com

Depuis quelques années, la législation portant sur les droits successoraux américains est en constant changement. De nombreux praticiens ont été surpris d'apprendre l'abolition des droits successoraux américains pour l'année 2010. La loi intitulée *Tax Relief, Unemployment Insurance Reauthorization, and Job Creation Act of 2010*, signée par le président Obama le 17 décembre 2010, présente une nouvelle série de changements aux droits successoraux américains.

Ces changements seront de courte durée, car ils sont applicables pour 2011 et 2012. À compter de 2013, les règles qui étaient applicables pour l'année 2009 devraient reprendre du service, selon les propositions budgétaires récemment déposées par le gouvernement américain pour 2012. Ainsi, le taux marginal d'imposition des droits successoraux serait de 45 %, avec une exemption à vie des droits successoraux de 3,5 M\$ US et une exemption à vie de l'impôt sur les dons de 1 M\$ US. Si rien n'est fait au niveau du gouvernement et que les propositions budgétaires ne sont pas mises de l'avant, l'exemption des droits successoraux devrait être ramenée à 1 M\$ US et le taux marginal d'imposition haussé à 55 %. Entre-temps, des mesures plutôt avantageuses pour les citoyens américains et les particuliers domiciliés aux États-Unis sont en vigueur pour deux ans soit pour 2011, soit pour 2012 :

- 1) Exemption à vie des droits successoraux de 5 M\$ US, procurant un crédit unifié de 1 730 800 \$. Cette exemption sera indexée pour 2012.
- 2) L'exemption de 5 M\$ non utilisée par un conjoint peut être transférée au conjoint survivant (appelée *portability clause*). Cette mesure ne vise toutefois pas les non-résidents américains.
- 3) Taux marginal d'imposition des droits successoraux de 35 %.

Pour ce qui est des particuliers qui détiennent des biens aux États-Unis et qui sont non-résidents de ce pays aux fins des droits successoraux américains, peu de changements s'offrent à eux. En vertu de la législation fiscale américaine, un non-résident n'a pas de droits successoraux à payer et sa succession n'a pas à produire de déclaration de droits successoraux si la valeur des biens américains au décès est inférieure à 60 000 \$ US. Si la valeur est supérieure à ce montant, la *Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis* prévoit un allègement. Il s'agit premièrement de déterminer l'assujettissement aux droits successoraux en vertu de la table d'imposition. Une fois cette valeur déterminée, il est possible de demander un crédit égal au plus élevé des montants suivants :

13 000 \$ US; et

$$\frac{\text{Valeur des biens à situs américain} \times 1\,730\,800 \text{ \$ US}}{\text{Valeur de la succession mondiale}} = \text{crédit unifié}$$

Si les biens à *situs* américain sont légués au conjoint survivant avec lequel le décédé était marié, il est généralement possible de doubler le crédit grâce au crédit marital prévu à la *Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis*. Cela permet donc de multiplier le crédit unifié par deux, donc de doubler la déduction. En fonction de cette formule, un non-résident américain n'aura pas de droits successoraux à payer si la valeur de sa succession mondiale n'excède pas 5 M\$ US (ou 10 M\$ US pour un couple marié si la succession du décédé demande le crédit marital). Sa succession doit toutefois produire une déclaration de droits successoraux américains.

Prenons un exemple.

Robert, qui est résident canadien, possède un condominium en Floride ayant une valeur de 1,3 M\$ US. La valeur de sa succession mondiale est de 25 M\$ US. Robert est marié et il entend léguer ses biens à sa conjointe.

Selon la table des droits successoraux, Robert aurait à payer environ 435 000 \$ de droits successoraux sur une valeur de 1,3 M\$. Son crédit unifié serait égal au plus élevé de :

13 000 \$ US; et

$$\frac{1,3 \text{ M\$} \times 1\,730\,800 \text{ \$}}{25 \text{ M\$}} = 90\,000 \text{ \$}$$

Il aurait également droit au crédit marital de 90 000 \$. Donc, ses droits successoraux seraient de 435 000 \$ - 180 000 \$ pour un solde de 255 000 \$.

Tel qu'il a été mentionné, les nouvelles règles ne sont en vigueur que pour deux ans. Il demeure donc important de bien planifier l'achat de biens à *situs* américain afin de minimiser les droits successoraux américains.

Bien des Canadiens profitent actuellement de la baisse de valeur des propriétés immobilières pour faire l'achat d'une résidence secondaire aux États-Unis. Lorsqu'un tel achat est prévu, la question de savoir quelle est la meilleure façon de détenir l'immeuble se pose.

Une option gagne à être connue et bien comprise. Il s'agit de la détention de la résidence dans une fiducie irrévocable. Si la fiducie est bien structurée, il y aura alors élimination complète des droits successoraux américains, tant pour la personne ayant fourni les fonds à la fiducie aux fins d'acquérir la résidence que pour les bénéficiaires de la fiducie.

De façon générale, ce mode de détention est recommandé lorsqu'une nouvelle propriété est acquise : le résident canadien doit transférer des fonds à la fiducie, laquelle doit ensuite procéder à l'acquisition de la résidence. Un transfert direct d'une propriété située aux États-Unis par un résident canadien (qui n'est pas citoyen américain) à une fiducie serait assujéti à l'impôt américain sur les dons, sans exemption, puisque l'objet du don est un bien immeuble situé aux États-Unis. Un don d'argent par un résident canadien n'a, généralement, aucune incidence en ce qui concerne l'impôt américain sur les dons. Toutefois, une contribution de fonds à une fiducie, suivie de la vente d'une propriété détenue par la personne ayant fourni les fonds, pourrait être assujéti à l'impôt américain sur les dons (les autorités fiscales américaines pourraient invoquer la théorie des *step transactions*).

Divers types de fiducies peuvent être utilisés aux fins de détenir une propriété résidentielle aux États-Unis. Une fiducie familiale discrétionnaire permettra plus de flexibilité, mais une fiducie exclusive au profit du conjoint ou une fiducie non discrétionnaire pourrait également être utilisée.

Constituant

La personne qui fournira les fonds nécessaires pour l'acquisition de la propriété (« constituant ») ne pourra être ni bénéficiaire ni fiduciaire de la fiducie. Cela est important tant pour ce qui concerne l'impôt canadien que pour les droits successoraux américains.

Aux fins de l'impôt canadien, il est nécessaire de s'assurer que le paragraphe 75(2) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. ») ne trouvera pas application à l'égard du constituant, lequel paragraphe pourrait créer des problèmes en cas de vente de la résidence. Le paragraphe 75(2) L.I.R. est une règle d'attribution ayant pour effet d'attribuer à une personne tout revenu ou gain en capital réalisé par une fiducie à l'égard d'un bien « reçu » par la fiducie de cette personne lorsque le bien en question peut « revenir » à cette dernière (par exemple lorsque la personne en question est bénéficiaire du capital de la fiducie). En l'espèce, si le paragraphe 75(2) L.I.R. trouve application, le gain réalisé dans le cadre d'une vente subséquente, par la fiducie, de la résidence située aux États-Unis sera imposé dans les mains du constituant au Canada et dans la fiducie aux États-Unis. Un crédit d'impôt étranger ne pourra donc être demandé à l'égard des impôts américains payés sur ce gain. De plus, si le paragraphe 75(2) L.I.R. trouve application, il ne sera pas possible, du vivant du constituant, de distribuer la résidence à un bénéficiaire autre que le conjoint du constituant en franchise d'impôt.

En ce qui a trait aux droits successoraux américains, la disposition 2036 de l'*Internal Revenue Code* (« I.R.C. ») prévoit qu'un bien transféré par une personne sera inclus dans la succession de la personne ayant transféré le bien si :

- la personne conserve la possession ou la jouissance du bien ou un droit au revenu découlant du bien; ou encore

- la personne a le droit, seule ou conjointement avec toute autre personne, de désigner les personnes qui pourront avoir la possession ou la jouissance du bien ou qui auront droit au revenu en découlant.

Cette disposition est interprétée de façon très large : lorsqu'il s'agit d'un transfert à une fiducie, le « bien » (*property*) est plutôt interprété comme le patrimoine fiduciaire (*trust estate*). Donc, si une personne est bénéficiaire ou fiduciaire d'une fiducie à laquelle elle a transféré un bien, cette disposition trouvera application.

Finalement, il faut s'assurer de ne pas conférer au constituant certains pouvoirs qui pourraient faire en sorte d'entraîner l'application de la disposition 2036 I.R.C. À titre d'exemple, les règlements de l'*Internal Revenue Code* prévoient que si une personne ayant transféré des biens à une fiducie a le pouvoir, en tout temps, de destituer un fiduciaire en fonction et de se nommer à titre de fiduciaire remplaçant, alors la disposition 2036 I.R.C. sera applicable à cette personne et, en conséquence, la valeur des biens de la fiducie sera incluse dans sa succession à son décès aux fins du calcul des droits successoraux.

Donc, lorsqu'un couple désire procéder à l'achat d'une résidence aux États-Unis, l'un des conjoints devra donc contribuer pour les fonds à la fiducie alors que l'autre conjoint sera bénéficiaire. Si un bénéficiaire fournit des fonds au constituant aux fins de cette contribution à la fiducie, le bénéficiaire pourrait être considéré comme ayant transféré ces fonds à la fiducie et être, de ce fait, assujéti à l'impôt successoral américain à son décès à l'égard des biens de la fiducie.

Bénéficiaires

Si un bénéficiaire est considéré comme ayant une « faculté d'élire générale » (*general power of appointment*) à l'égard de la fiducie, la valeur des biens de la fiducie sera incluse dans la succession de ce dernier à son décès en vertu de la disposition 2041(a) I.R.C. L'expression *general power of appointment* est définie à la disposition 2041(b)(1) I.R.C. comme une faculté qui peut être exercée par le bénéficiaire lui-même ou conjointement avec une autre personne en faveur du bénéficiaire, de sa succession, de ses créanciers ou des créanciers de sa succession. Cela s'applique donc dans le cas où un bénéficiaire est fiduciaire et que les fiduciaires ont une discrétion relativement à la distribution du revenu et du capital de la fiducie en faveur du bénéficiaire.

Diverses solutions sont possibles afin d'éviter de conférer une « faculté d'élire générale » à un bénéficiaire :

- s'assurer que le bénéficiaire n'agit pas à titre de fiduciaire;

- prévoir que les distributions du revenu et du capital en faveur du bénéficiaire sont basées sur un « critère vérifiable » (*ascertainable standard*). Il s'agit ici d'une exclusion spécifique prévue à la disposition 2041(b)(1)(A) I.R.C. et le « critère vérifiable » doit être lié à la santé, à l'éducation, au soutien ou à l'entretien de la personne. Voici certains « critères vérifiables » ayant été jugés acceptables :
 - « – support;
 - support in reasonable comfort;
 - maintenance in health and reasonable comfort;
 - support in one's accustomed manner of living;
 - health, support in reasonable comfort, maintenance or education »;
- avoir un cofiduciaire ayant des intérêts opposés à l'exercice de la faculté d'élire (*adverse party*). Il s'agit encore ici d'une exclusion spécifique, prévue à la disposition 2041(b)(1)(C) I.R.C. Dans le contexte d'une fiducie exclusive au profit du conjoint, un bénéficiaire du capital après le décès du conjoint serait considéré comme ayant des intérêts opposés à l'exercice de la faculté d'élire en faveur du conjoint. À l'égard d'une fiducie familiale discrétionnaire, deux bénéficiaires seraient chacun une partie défavorable par rapport à l'autre;
- prévoir des pouvoirs accrus en faveur d'un « fiduciaire indépendant », lequel aurait le pouvoir de faire des distributions de revenu et de capital n'étant pas assujetties à un « critère vérifiable ». Un fiduciaire indépendant dans ce contexte pourrait être un fiduciaire corporatif ou encore un particulier n'étant pas :
 - un bénéficiaire de la fiducie,
 - une personne ayant une obligation alimentaire à l'égard d'un bénéficiaire de la fiducie,
 - une personne liée ou subordonnée (*subordinate*) à un bénéficiaire ou à une personne ayant une obligation alimentaire à l'égard d'un bénéficiaire.

L'utilisation d'un fiduciaire indépendant est intéressante, entre autres, afin d'avoir la possibilité de distribuer les fonds résultant de la vente de la résidence ou de transférer la propriété à un bénéficiaire. De plus, il est utile d'avoir la possibilité de distribuer les biens de la fiducie advenant une abolition des droits successoraux américains.

Il est également important de ne pas conférer à un bénéficiaire certains pouvoirs qui pourraient constituer une « faculté d'élire générale ». Cela pourrait être le cas si le bénéficiaire a le pouvoir de destituer un fiduciaire et de le remplacer par une personne de son choix. Ce pouvoir ne devrait donc pas être accordé à un bénéficiaire lorsque ce dernier n'agit pas à titre de fiduciaire et que la faculté des fiduciaires de distribuer du revenu et du capital n'est pas limitée par un « critère vérifiable ».

Utilisation de la résidence

Une fois la fiducie créée, un bénéficiaire pourra utiliser la résidence détenue par la fiducie sans avoir à verser un loyer. Le constituant pourra également utiliser la résidence sans frais du vivant de son conjoint bénéficiaire. Cela est acceptable aux fins canadiennes et américaines. Toutefois, après le décès du conjoint bénéficiaire, le conjoint constituant devra verser un loyer à la juste valeur marchande à la fiducie s'il veut continuer à utiliser la résidence.

Finalement, les dépenses courantes et d'entretien à l'égard de la résidence devraient être acquittées par le bénéficiaire utilisant la propriété. Les dépenses de nature capital devraient toutefois être payées par la fiducie. Si des fonds sont requis à cet égard, des contributions additionnelles pourraient être effectuées par le constituant à la fiducie.

Conclusion

Puisque les règles touchant les droits successoraux américains sont appelées à être modifiées dans un avenir rapproché, une bonne planification successorale demeure de mise. La fiducie destinée à la détention d'une propriété située aux États-Unis peut être la solution de choix dans les bonnes circonstances en vue de réduire les droits successoraux américains. ●

LA RELÈVE

Gare aux provisions et éventualités comptables!



Les provisions et les éventualités n'ont pas le même traitement sur le plan fiscal que du point de vue comptable. En effet, l'alinéa 18(1)e) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. ») restreint la déductibilité des provisions et éventualités sur le plan fiscal. Malgré cet alinéa, les dépenses liées aux provisions et éventualités font l'objet de décisions jurisprudentielles puisque ces termes ne sont pas définis dans la *Loi de l'impôt sur le revenu* et laissent donc place à interprétation.

Définitions

Puisque la *Loi de l'impôt sur le revenu* ne définit pas les termes utilisés à l'alinéa 18(1)e) L.I.R., l'Agence du revenu du Canada (« ARC ») a présenté une définition dans son *Bulletin d'interprétation* IT-215R (archivé). Ce dernier définit un passif éventuel (l'expression *contingent liability* est utilisée dans la version anglaise de l'alinéa 18(1)e) L.I.R.) comme suit :

« [...] une obligation légale pouvant découler des circonstances présentes si certaines conditions sont réalisées. La simple possibilité qu'une obligation puisse exister dans l'avenir ne constitue pas en soi un passif éventuel. Il doit s'agir d'une possibilité résultant de circonstances présentes ou de questions en suspens. »

Cette définition, à elle seule, n'est pas suffisante pour permettre de déterminer avec précision les provisions et éventualités devant être restreintes par l'alinéa 18(1)e) L.I.R. Elle doit donc être mise en relation avec la définition relatée dans la jurisprudence.

La définition mentionnée dans l'arrêt *Winter and Others (Executors of Sir Arthur Munro Sutherland (deceased) c. Inland Revenue Commissioners* ([1963] A.C. 235 (H.L.)) représente, encore aujourd'hui, celle qui est la plus citée par les juges. Dans cette définition, il est mentionné qu'une éventualité est « un événement qui peut se produire ou ne pas se produire et une obligation éventuelle est une obligation dont l'existence dépend d'un événement qui peut se produire ou ne pas se produire ».

Marie-Hélène Rocheleau
CA, LL.M. fisc.
Raymond Chabot Grant Thornton s.e.n.c.r.l.
rocheleau.marie-helene@rcgt.com

Cette définition, en lien avec celle de l'ARC, permet de conclure qu'il faut tenir compte du caractère éventuel d'une dépense provisionnée dans un état financier pour déterminer s'il s'agit d'un passif éventuel.

Provisions restreintes par l'alinéa 18(1)e) L.I.R.

Il existe un nombre impressionnant de provisions comptables qui ne peuvent pas être déductibles en vertu de l'alinéa 18(1)e) L.I.R., telles que les provisions pour garantie, les retenues sur contrat et les provisions pour décontamination. Aux fins du présent texte, trois types de provisions différentes seront analysées.

Provision pour programmes pour employés

L'affaire *General Motors du Canada ltée c. La Reine* (2003 D.T.C. 1533 (C.C.I.)) porte sur la déduction possible d'un fonds qui accumulait des sommes liées aux heures supplémentaires travaillées par les employés pour ensuite être redistribuées à divers programmes offerts aux employés. Le questionnement principal dans cette affaire est de déterminer si l'obligation de redistribution aux employés au moyen de divers programmes est réelle ou éventuelle.

À la suite de son analyse approfondie du protocole entre les deux parties, le juge de la Cour canadienne de l'impôt en arriva à la conclusion qu'il s'agissait d'une obligation conditionnelle puisque la société n'avait aucune obligation juridique de verser une partie du montant. Les clauses stipulent que les sommes accumulées doivent être versées « au besoin » uniquement. Par conséquent, l'analyse des clauses de la convention entre GM du Canada et le syndicat a été suffisante pour conclure qu'il n'y avait aucune obligation réelle actuelle pour l'appelant. De plus, les juges de la Cour d'appel fédérale en sont arrivés à la même conclusion.

Selon l'interprétation littérale de la convention entre les parties, il n'y a aucune obligation réelle de verser les montants accumulés. Étant donné qu'il n'y a pas d'ambiguïté dans les termes utilisés dans ce protocole, il n'est pas nécessaire de prendre en considération les éléments extrinsèques tels que le contexte des relations de travail lors de la rédaction du traité. Cependant, si ce dernier avait porté à confusion, il aurait été possible d'utiliser des preuves externes pour découvrir l'intention des parties lors de la création de cette convention tel qu'il a été établi par la décision *CAE Industries Ltd. c. La Reine* ([1986] 1 C.F. 129).

GM du Canada est retournée devant la Cour canadienne de l'impôt (2007 D.T.C. 272) afin de faire valoir à nouveau ses arguments pour l'année d'imposition suivante. Pour cette nouvelle affaire, l'article en cause a été légèrement modifié afin de prévoir que la contribution prend naissance et devient absolue dès que les heures de travail sont effectuées.

À la suite de cette modification, l'analyse du juge s'est avérée différente. En effet, ce dernier a conclu qu'il ne s'agissait plus d'une obligation éventuelle, mais d'une obligation réelle. De plus, le juge, cette fois-ci, a analysé l'intention des parties afin de conclure. Ainsi, il a pris en considération les déclarations sous serment de

deux responsables de la rédaction du protocole afin de clarifier certains points litigieux. Selon lui, GM du Canada ne pouvait se soustraire à son obligation de payer divers programmes. La dépense a donc été accordée par la Cour canadienne de l'impôt.

La Cour d'appel fédérale a renversé la décision. Selon l'analyse de la Cour, le juge de première instance ne devait pas utiliser les éléments externes étant donné que les termes de la convention n'étaient pas ambigus. De plus, puisqu'une seule clause a été modifiée et que cette dernière ne prévoit que le prélèvement des sommes et non l'utilisation de l'argent accumulé, on se retrouve dans la même situation qu'avec la clause initiale. Il aurait été nécessaire que GM modifie également les autres clauses pour que la modification ait un impact et que l'obligation de verser les montants naisse au moment où ces derniers sont provisionnés.

Par conséquent, il est important que les clauses des conventions soient les plus précises possible afin de s'assurer que l'obligation de payer est bien réelle au moment où les fonds sont accumulés. Malgré le fait que l'intention de GM du Canada ait été d'avoir une obligation réelle de verser les montants accumulés, la convention n'en faisait pas mention explicitement, ce qui s'est avéré très désavantageux pour le contribuable.

Indemnités relatives à des décisions de justice

Les indemnités payées par les contribuables en lien avec une décision d'une cour de justice devraient être déductibles dans l'année où le jugement est rendu. S'il existe une provision au niveau comptable avant que la sentence n'ait été rendue, celle-ci est restreinte par l'alinéa 18(1)e) L.I.R. En effet, avant que la cour de justice ne rende son verdict, il n'existe aucune obligation pour le contribuable en tort de verser un quelconque montant. Cependant, cette restriction émise en vertu de l'alinéa 18(1)e) L.I.R. n'a plus cours lorsque le juge prononce la sentence. L'ARC a confirmé cette position dans son *Bulletin d'interprétation* IT-467R2 (« Dédommagements, règlements et autres paiements semblables », 28 février 2003) en mentionnant que la déduction ne pouvait être

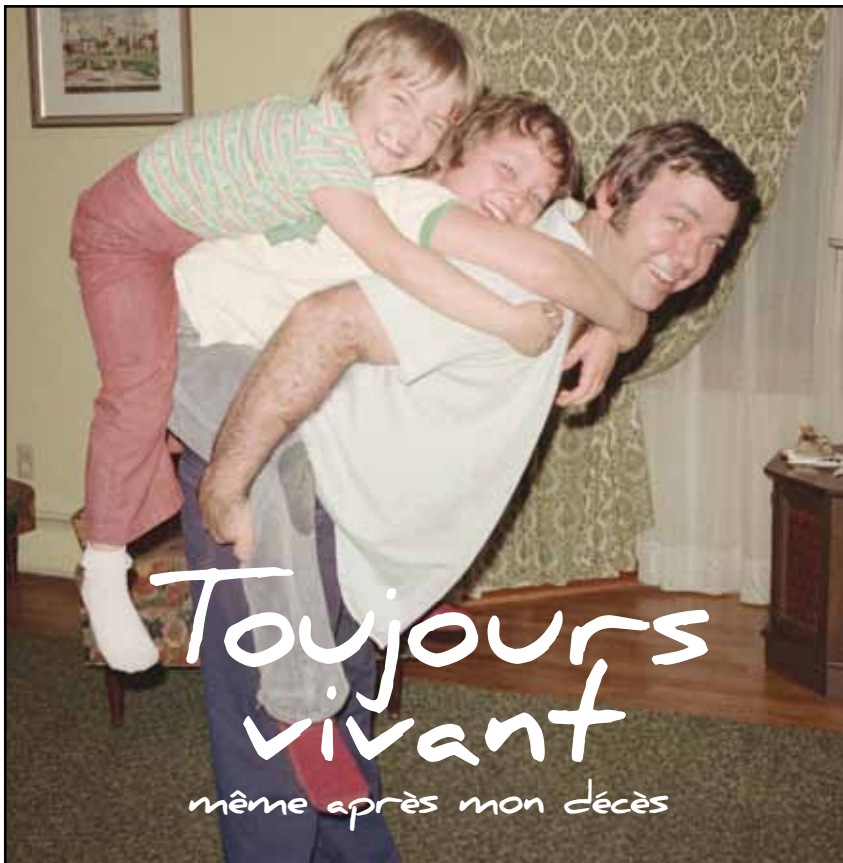
possible que lorsque le dédommagement est versé ou que le contribuable a une obligation légale ou contractuelle de le payer.

Qu'en est-il lorsque la décision du juge est suspendue lorsque la cause est portée en appel? Il faut être en présence d'un passif véritable pour que le montant puisse être déductible sur le plan fiscal. Pour ce faire, « un montant dû et à payer à la fin de l'année d'imposition ne peut constituer une déduction admissible que dans l'année où il devient déterminé et inconditionnel ». Ainsi, lorsqu'une décision est portée en appel, l'indemnité est suspendue durant toute la durée du nouveau procès et il n'y a pas obligation légale de payer. Il n'y a aucun moyen de savoir si le montant sera réellement payable. Il n'est donc pas possible de le déduire. En effet, la conclusion du juge de la Cour d'appel pourrait modifier celle de l'instance inférieure. Il est donc possible qu'aucune indemnité ne soit déboursée ou qu'une indemnité moindre soit versée par le contribuable. Ainsi, le caractère incertain de cette situation fait en sorte que la définition de provision éventuelle est respectée. Cependant, l'ARC précise

que, si une portion de l'indemnité a déjà été déboursée au moment où l'appel est entendu, cette portion demeurera déductible dans l'année où elle est versée. Malgré le fait qu'il existe une possibilité pour que le montant soit remboursé au contribuable à la suite de la procédure d'appel, il est tout de même possible de la déduire au moment où elle est payée. Un revenu devra être inclus dans le cas où ce montant est remboursé au contribuable.

Réserves pour garanties, retours et perte d'inventaire

Les provisions pour garantie ont été maintes fois analysées afin de déterminer s'il s'agissait de provision éventuelle ou non. La cause principale traitant de cette provision est *Mister Muffler Ltd. c. La Reine* (74 D.T.C. 6615 (C.F. 1^{re} inst.)). Il y est question d'une provision relative au coût de remplacement futur de silencieux. Les silencieux sont garantis pour un nombre indéterminé d'années tant que le client demeure propriétaire de l'automobile. Celui-ci ne débourse aucuns frais supplémentaires étant donné que la garantie est automatique à l'achat d'un silencieux. La valeur de la garantie est donc incluse dans le prix original et, par conséquent, comptabilisée à la vente. Étant donné qu'il a été prouvé, en tenant compte de l'historique des remplacements de silencieux, que ces derniers étaient à changer environ tous les deux ans, il est certain que plusieurs clients exigeront que leur garantie soit respectée. À la suite de l'analyse du terme passif éventuel, le juge en vient à la conclusion que le « remplacement d'un silencieux "s'il devenait défectueux" indique le caractère aléatoire de l'engagement ».



Toujours
vivant
même après mon décès

La Fondation du Grand Montréal gère des fonds de dotation dont les revenus sont distribués à des organismes de bienfaisance de la région montréalaise.

En donnant à notre fondation, vous bâtirez un fonds qui profitera éternellement à la communauté.

Ainsi, quelle que soit la cause que vous choisirez, votre engagement restera toujours vivant.


Fondation du
Grand Montréal

Vouée pour toujours à la communauté
www.fgmtl.org | 514 866-0808 | info@fgmtl.org

Au moment où le silencieux est vendu, il est impossible de savoir avec précision si ce dernier fera l'objet d'un remplacement ou d'une réparation. Il n'est donc pas possible de déduire une provision dans le calcul du revenu fiscal du contribuable. Malgré le fait que le plan de protection soit inclus dans le prix initial du bien, aucune déduction ne peut être possible dans l'année de la vente.

Par contre, il est possible qu'une déduction soit permise en vertu de l'alinéa 20(1)m.1) L.I.R. si les conditions énumérés à cet alinéa sont respectées.

Pour une compagnie de transport, une provision pour perte potentielle causée par le transport en cas de bris, perte ou destruction de biens est une provision éventuelle. En effet, au moment où le chargement quitte le point d'origine, il est impossible de savoir, avant que ce dernier n'arrive à destination, si les biens transportés sont toujours en bon état. Cependant, lorsque ces derniers arrivent à destination et qu'il y a réellement bris, perte ou destruction, à quel moment sommes nous en présence d'une obligation réelle de remboursement? Cette question a été analysée dans l'affaire *Transport Direct System Limitée et Direct Winters Transport Limited c. MRN* (84 D.T.C. 1773 (C.C.I.)). La société a réclamé une déduction relative à une provision dans les circonstances suivantes :

- Une demande de réclamation a été reçue par la société, mais la responsabilité de la société de transport n'a pas encore été établie;
- La responsabilité de la société a été établie, mais aucune demande de réclamation de la part du client n'a encore été reçue.

Cependant, selon le juge, il n'existe aucune obligation réelle de verser une indemnité tant que la responsabilité n'est pas établie et que la demande de réclamation n'a été reçue. Ainsi, il n'est pas possible de permettre une déduction sur le plan fiscal puisqu'il n'existe pas encore d'obligation réelle.

Finalement, le même raisonnement peut être appliqué aux réserves pour le retour de marchandises. Au moment où une société vend ses biens, il est impossible de déterminer avec exactitude la quantité qui sera par la suite retournée. Ainsi, elle n'a pas encore d'obligation réelle de rembourser ses clients. En effet, ce n'est qu'au retour de la marchandise et à l'application de ce retour à une note de crédit qu'il y a réellement obligation de remboursement. Dans l'affaire *Harlequin Entreprises Ltd. c. La Reine* (74 D.T.C. 6634 (C.F. 1^{re} inst.)), l'éditeur vendait des livres aux distributeurs et reprenait, après quelques semaines, les livres qui n'avaient pas été vendus afin de les rembourser. Celui-ci a réclamé une déduction relative à une provision pour les livres qui seraient retournés selon une estimation basée sur l'historique de retour. Cependant, au moment où la provision a été déduite contre les revenus, lesdits livres étaient toujours chez les distributeurs et aucune demande n'avait encore été faite pour que ces derniers soient crédités. Selon le juge, la déduction fiscale ne peut être effectuée puisque l'obligation ne prend naissance qu'au moment où la société reçoit une demande de paiement. Ainsi, selon le juge, il s'agit d'une obligation éventuelle.

Cette conclusion a par la suite été confirmée par la Cour d'appel fédérale. Cette dernière n'a pas repris l'argumentation du juge de première instance et a seulement confirmé que son raisonnement était exact. Par conséquent, si une note de crédit ou toute autre demande de paiement pouvant être informelle n'est pas présente pour le contribuable, une déduction n'est pas possible.

L'ARC a confirmé, dans le *Bulletin d'interprétation* IT-215R (archivé), que les provisions pour retour de marchandises sont visées par l'alinéa 18(1)e) L.I.R., et ce, même si le client a le droit de renvoyer les marchandises non vendues en vertu d'un contrat. Il est également mentionné que, dans le cas des marchandises en consignation ou vendues en vertu d'une clause prévoyant le renvoi des marchandises non vendues, une provision pourrait être acceptée si le revenu est constaté avant le transfert du titre de propriété. Par contre, cette clause de retour provient de la *Loi sur la Vente d'objets* de l'Ontario. On peut se demander si elle est applicable au Québec et dans les autres provinces du Canada.

Par ailleurs, pourrait-on envisager d'accepter la déductibilité de ce type de provision en ce qui concerne des produits ayant une date de péremption? En effet, il est certain que des produits périmés doivent être retournés. Il y a donc plus de certitude relativement à ce type de produits et le retour de la marchandise n'est pas une simple éventualité. Ces éléments particuliers permettraient peut-être à une société de bénéficier d'une possible déduction relativement à sa provision de retour de marchandises.

Conclusion

Il est essentiel de déterminer le traitement fiscal de chacune des provisions et éventualités comptabilisées aux états financiers d'une entreprise. Les faits propres à chacune d'elles en font des provisions uniques et ces faits doivent être analysés afin de déterminer si leur déductibilité est restreinte en vertu de l'alinéa 18(1)e) L.I.R. ●



Joël L. Boucher

Avocat
Ernst & Young s.r.l./s.e.n.c.r.l.
joel.boucher@ca.ey.com

Coup d'œil international

Nouvelle position de l'Agence du revenu du Canada relativement à la méthode de conversion des devises aux fins du calcul du crédit pour impôts étrangers

Dans l'interprétation technique 2010-037596116 du 3 décembre 2010, l'Agence du revenu du Canada (« ARC ») a confirmé sa nouvelle position relativement au taux de change qui doit être utilisé aux fins du calcul du crédit pour impôts étrangers (« CIÉ ») en vertu du paragraphe 126(2) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. »).

Plus précisément, l'ARC devait déterminer si une seule méthode de conversion était acceptable, soit la conversion au taux de change moyen pondéré, ou si la conversion au taux de change réel à la date du paiement des impôts étrangers était aussi valable.

L'impôt étranger calculé dans la devise d'un pays étranger est directement relié au revenu calculé dans cette même devise. C'est notamment sur cette prémisse qu'est fondée la position de l'ARC, décrite au paragraphe 16 du *Bulletin d'interprétation* IT-270R3, « Crédit pour impôt étranger » du 25 novembre 2004, voulant que l'impôt étranger doive être converti au taux moyen pondéré à l'instar du revenu :

« Aux fins d'une demande de crédit pour impôt étranger, un montant d'impôt sur le revenu payable à un gouvernement étranger en devise étrangère doit être converti en dollars canadiens selon le taux de change qui a été utilisé pour convertir le revenu (autre que les gains en capital). Dans le cas du revenu tiré d'une entreprise, cette conversion peut s'effectuer mensuellement, trimestriellement, semestriellement ou annuellement, en fonction du taux moyen pour la période, selon la méthode de déclaration du revenu du contribuable. »

Toutefois, l'utilisation de la méthode du taux de change moyen pondéré peut occasionner un écart entre l'équivalent canadien du montant des impôts étrangers aux fins du CIÉ et l'équivalent canadien du montant effectivement payé à titre d'impôt étranger. Un tel écart constituera, sauf exception, un gain ou une perte sur change auquel le paragraphe 39(2) L.I.R. pourra s'appliquer.

La controverse relativement à la validité de l'utilisation du taux de change réel à la date du paiement provient, entre autres, des propos de la Cour d'appel fédérale dans la décision *The Bank of Nova Scotia c. La Reine* (81 D.T.C. 5115 (C.A.F.) (« BNS »)) :

« In my view, Parliament clearly intended, in enacting subsection 126(2)(a) to relieve against double taxation by providing for a tax credit based on the amount of tax payable for a taxation year, by a Canadian resident, on income earned in a foreign country in that taxation year, regardless of when, by the law of that foreign country, the foreign tax was required to be paid. »
(Notre soulignement)

Toutefois, la Cour indique aussi qu'aucune des deux méthodes n'est injuste envers l'une ou l'autre des parties, ni n'est susceptible de favoriser l'une ou l'autre des parties, puisque le taux de change peut varier dans une direction comme dans l'autre de manière imprévisible.

Au surplus, le juge de première instance a déclaré ce qui suit :

« On the assumption that the foreign tax must be paid and not merely be payable before the right to a tax credit for same arises, I arrive at the following conclusions based on the above facts, expert opinion and considerations: [...]

9. When section 126(1)(a) is considered by itself or in isolation and without taking into account normal accounting practices or any other factors, it would seem to be more natural and normal to calculate the value of the tax in Canadian dollars at the rate of exchange in effect at the date of payment, although there is nothing in the sections which actually requires this. » (Notre soulignement)

Il appert de ce passage que la Cour est ouverte à l'idée d'utiliser le taux de change au moment du paiement de l'impôt étranger. D'ailleurs, compte tenu des faits en l'espèce, l'ARC soutient la décision rendue dans la cause *BNS* au motif que les propos de la Cour d'appel fédérale favorisent une interprétation libérale du paragraphe 126(2) L.I.R. en permettant aussi l'utilisation du taux de change moyen pondéré par le contribuable, sans pour autant interdire l'utilisation du taux de change à la date de paiement : « Since, in my view, the language of the section does not foreclose such an interpretation; it should be adopted in this case. »

L'ARC s'est aussi prononcée sur l'application du paragraphe 261(2) L.I.R. au CIÉ. En vertu de cette disposition, le dollar canadien doit être utilisé pour calculer les résultats fiscaux canadiens d'un contribuable pour une année d'imposition. D'ailleurs, si une somme prise en compte dans le calcul de ces résultats est exprimée dans une monnaie autre que le dollar canadien, le montant doit être converti en dollars canadiens selon le taux de change affiché le jour où elle a pris naissance, soit le taux affiché par la Banque du Canada à midi le jour donné (ou un taux de change que le ministre estime acceptable). Les « résultats fiscaux canadiens », tels qu'ils sont définis, comprennent l'impôt à payer ou remboursable, ainsi que toutes les autres sommes à payer ou remboursables en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, ce qui inclut le montant calculé à titre de CIÉ.

Cependant, l'ARC considère qu'aux fins de la conversion d'un CIÉ relatif aux revenus d'une entreprise, l'expression « le jour où elle a pris naissance » peut être considérée soit comme étant la période pendant laquelle le revenu a été gagné, soit la date à laquelle le montant a été réellement payé.

En conclusion, l'ARC adopte une nouvelle position en acceptant l'utilisation soit de la méthode du taux de change moyen pondéré, soit de la méthode du taux de change à la date réelle du paiement des impôts étrangers, pourvu que la méthode choisie demeure constante d'une année d'imposition à l'autre.

Toutefois, l'utilisation de la méthode du taux de change moyen pondéré peut occasionner un écart entre l'équivalent canadien du montant des impôts étrangers aux fins du CIÉ et l'équivalent canadien du montant effectivement payé à titre d'impôt étranger.



Claudine Cadieux

Avocate
RSM Richter Chamberland
s.e.n.c.r.l.
ccadieux@rsmrch.com

Décisions récentes

L'affaire *Sommerer* : le paragraphe 75(2) de la Loi de l'impôt sur le revenu réinventé?!?

Une décision surprenante rendue par le juge Miller de la Cour canadienne de l'impôt le 14 avril dernier (*Sommerer c. La Reine*, 2011 CCI 212) animera sûrement les discussions de nombreux fiscalistes à l'échelle du pays.

Résumé des faits

Le 3 octobre 1996, Herbert Sommerer signe une Déclaration de fondation (« Déclaration ») en vertu de l'*Austrian Private Foundation Act* de 1993 (« APFA ») et transfère à la fondation nouvellement créée (« Fondation »), à même ses fonds personnels, 1 000 000 de shillings autrichiens. Selon la Déclaration et un acte additionnel signé le 4 octobre 1996, le fils d'Herbert Sommerer, Peter Sommerer, résident du Canada, et l'épouse de ce dernier sont les bénéficiaires ultimes de la Fondation. De plus, Peter Sommerer siège au comité consultatif de la Fondation.

Le 4 octobre 1996, Peter Sommerer conclut une entente (« Entente ») avec la Fondation par laquelle cette dernière fait l'acquisition de 1 770 000 actions (« Actions ») de Vienna Systems Corporation (« Vienna ») qu'il détient, pour une somme de 1 177 050 \$ CAD, soit 0,665 \$ par action. Le prix de vente des Actions, équivalant à 50 % de leur juste valeur marchande (« JVM »), a été établi en tenant compte que les Actions sont transférées à la Fondation sans certains droits y afférents, soit les droits de vote, aux dividendes et de préemption, d'où un prix escompté de 50 %.

Après que l'on eut constaté l'impossibilité de transférer les Actions sans ces droits, l'Entente est modifiée par un acte subséquent, en 1998, afin de confirmer que les Actions ont été transférées à la Fondation en 1996 avec tous les droits y afférents et que les droits de vote, aux dividendes et de préemption ont, par la suite, été transférés à Peter Sommerer par la Fondation. L'Entente modifiée prévoit également que Peter Sommerer accorde à la Fondation le droit de transférer à un tiers les droits qu'il détient afférents aux Actions, moyennant, le cas échéant, le paiement à Peter Sommerer d'une somme de 0,66 \$ CAD par action.

En novembre 1998, le conseil d'administration de Vienna reçoit de Nokia une offre d'achat pour l'ensemble des actions de Vienna en circulation. Le comité consultatif de la Fondation, auquel Peter Sommerer siège, recommande au comité exécutif de la Fondation d'accepter l'offre de Nokia à 9 \$ CAD par action. La vente à Nokia a lieu moins d'un mois plus tard. Deux jours après la signature de l'acte de vente entre Nokia et la Fondation, Peter Sommerer cède à cette dernière les droits qu'il détient afférents aux Actions, pour une somme de 0,665 \$ CAD par action.

Toujours en 1998, Peter Sommerer transfère à la Fondation, pour une somme de 100 000 \$ CAD, 57 143 actions de la société Cambrian Systems Corporation (« Cambrian »). Le 4 décembre 1998, les actionnaires de Cambrian, notamment la Fondation, reçoivent une offre de Nortel pour l'achat des actions de Cambrian qu'ils détiennent. La Fondation reçoit un total de 855 591 \$ pour la vente de ses actions de Cambrian à Nortel.

Soutenant que la Fondation est une fiducie, le ministre du Revenu (« Ministre ») établit une cotisation à l'endroit de Peter Sommerer en s'appuyant sur le paragraphe 75(2) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. ») pour attribuer à ce dernier le gain en capital réalisé par la Fondation à la vente des actions de Vienna et de Cambrian à Nokia et à Nortel respectivement.

En effet, la position bien établie de l'Agence du revenu du Canada (« ARC ») quant au paragraphe 75(2) L.I.R., tel qu'il est décrit au *Bulletin d'interprétation* IT-369R, veut que celui-ci s'applique à toute personne ayant transféré un bien à une fiducie. Il n'est pas nécessaire que cette « personne » soit le constituant de la fiducie. Elle peut être, comme dans la présente affaire, un bénéficiaire qui vend un bien à la fiducie à sa JVM.

Les questions en litige

Essentiellement, cinq questions doivent être décidées par le juge Miller, la troisième question étant, à notre avis, et de loin, la plus intéressante pour les fiscalistes canadiens :

1. À quel moment les actions de Vienna ont-elles été vendues par Peter Sommerer à la Fondation : en 1996 ou en 1998?
2. Est-ce que l'arrangement par lequel Herbert Sommerer a doté la Fondation des fonds nécessaires à la réalisation des objectifs prévus à la Déclaration peut être considéré comme une fiducie pour l'application de la *Loi de l'impôt sur le revenu*?
3. Si une fiducie existe, est-ce que le paragraphe 75(2) L.I.R. s'applique afin d'attribuer à Peter Sommerer les gains réalisés par la Fondation lors de la disposition des actions de Vienna et de Cambrian?
4. Si une fiducie existe et que le paragraphe 75(2) L.I.R. trouve application, est-ce que la *Convention fiscale entre le Canada et l'Autriche* empêche le Canada d'imposer les gains réalisés par la Fondation à la disposition des actions de Vienna et de Cambrian?
5. Est-ce que la Fondation était mandataire de Peter Sommerer lors de la vente des actions de Vienna et de Cambrian?

Analyse

Relativement à la première question en litige, le juge Miller note que l'acte de 1998 visant à modifier l'Entente pour clarifier le transfert de propriété des Actions a été rédigé de façon maladroite. Il conclut néanmoins que la modification apportée à l'Entente est suffisante pour déterminer que la vente des Actions a bel et bien eu lieu en 1996, tel que le soutient Peter Sommerer, et non en 1998, comme le prétend le Ministre.

En ce qui concerne la deuxième question en litige, le Ministre soutient qu'une fondation créée en vertu de l'APFA est une fiducie. Peter Sommerer affirme, pour sa part, qu'il s'agit plutôt d'une société. De son côté, le juge Miller considère que, aux fins du dossier devant la Cour, il n'est pas nécessaire de qualifier l'entité créée selon l'APFA elle-même, mais plutôt la relation qui existe entre Herbert Sommerer, la Fondation et les bénéficiaires de cette dernière. Il conclut que cette relation constitue une fiducie, dans laquelle la Fondation agit à titre de fiduciaire.

[...] la personne à laquelle fait référence le paragraphe 75(2) L.I.R. ne comprend pas un vendeur transférant à la fiducie un bien à sa JVM [...].

[...] il n'y avait aucune autre interprétation possible du paragraphe 75(2) L.I.R.

« [...] seul un constituant, ou un contribuant ultérieur qui peut être considéré comme un constituant, peut être la “personne” aux fins du paragraphe 75 (2) de la Loi. »

En effet, aux fins de la common law une fiducie n'étant pas une personne, mais plutôt une relation entre différentes parties; peu importe la qualification de l'entité, dans la mesure où les trois certitudes (d'intention, de sujet et d'objet) soient présentes, la fiducie existera. C'est la relation entre les différentes parties qui légitimera la fiducie aux fins du droit fiscal canadien.

Suivant cette conclusion, la Cour doit donc se prononcer sur la troisième question en litige. Le juge Miller énonce d'abord quatre questions dont les réponses peuvent donner lieu à l'application du paragraphe 75(2) L.I.R. :

1. La « personne » définie au sous-alinéa 75(2)a)(ii) L.I.R. comprend-elle le bénéficiaire, c'est-à-dire Peter Sommerer, qui vend un bien à la fiducie à sa JVM?
2. Le cas échéant, est-ce que ce bien peut revenir à Peter Sommerer?
3. Dans la négative, est-ce que ce bien peut être transporté à des personnes devant être désignées par Peter Sommerer?
4. Dans la négative, est-ce que ce bien ne peut être disposé qu'avec le consentement de Peter Sommerer ou que selon ses instructions?

Selon le juge Miller, la réponse à la première des quatre questions ci-dessus permet de décider de l'application du paragraphe 75(2) L.I.R. dans le dossier devant la Cour.

En désaccord avec la position de l'ARC qui veut que le paragraphe 75(2) L.I.R. s'applique à tout transfert de bien à la fiducie même à un transfert à la JVM, le juge Miller rappelle qu'il est bien établi que les lois fiscales doivent être interprétées de manière textuelle, contextuelle et téléologique. Il conclut que la personne à laquelle fait référence le paragraphe 75(2) L.I.R. ne comprend pas un vendeur transférant à la fiducie un bien à sa JVM, tel que le contribuable. Le juge Miller indique que non seulement cette interprétation est soutenue d'une manière contextuelle et téléologique, mais aussi par une interprétation textuelle du paragraphe 75(2) L.I.R.

Le juge Miller va encore plus loin en alléguant qu'il n'y avait aucune autre interprétation possible du paragraphe 75(2) L.I.R. En fait, il écrit ceci dans son jugement :

[Traduction libre] « Mais une fois correctement démêlé et analysé grammaticalement et logiquement, la seule interprétation est que seul un constituant, ou un contribuant ultérieur qui peut être considéré comme un constituant, peut être la “personne” aux fins du paragraphe 75 (2) de la Loi. » (Notre soulignement)

En *obiter*, le juge Miller a conclu que, même si le paragraphe 75(2) L.I.R. trouvait application dans la présente affaire, le paragraphe XIII(5) de la *Convention fiscale entre le Canada et l'Autriche* empêcherait le Canada d'imposer Peter Sommerer sur le gain. Toujours en *obiter*, il conclut également que la Fondation n'agissait pas en tant que mandataire pour Peter Sommerer lors de la vente des actions à Nokia et à Nortel.

Conclusion

Sans grande surprise la décision du juge Miller a été portée en appel devant la Cour d'appel fédérale (dossier n° A-188-11) par le Ministre. Il reste maintenant à voir si la Cour d'appel fédérale confirmera l'interprétation stricte du juge Miller du paragraphe 75(2) L.I.R. Les paris sont ouverts. À suivre...

55 cours par année à l'APFF

Cours en classe à l'APFF, en ligne ou à des groupes privés. Possibilité de créer votre propre série de cours à la carte. Formation reconnue par divers ordres professionnels.

AUTOMNE 2011

SÉRIE 1 : IMPÔT DES SOCIÉTÉS

12 septembre 2011	Incorporation d'une entreprise
19 septembre 2011	Convention entre actionnaires
26 septembre 2011	Relations fiscales entre sociétés
17 et 24 octobre 2011	Société exploitant une entreprise
31 octobre 2011	Recherche scientifique et développement expérimental
7 novembre 2011	Rémunération de l'employé et de l'actionnaire dirigeant
14 novembre 2011	Calcul de l'impôt
21 novembre 2011	Administration et procédure
28 novembre 2011	Société de services et incorporation des professionnels

SÉRIE 4 : GESTION DU PATRIMOINE

14 septembre 2011	Incidences fiscales des produits financiers et abris fiscaux
21 septembre 2011	Assurances et rentes
28 septembre 2011	Planification de la retraite
12 octobre 2011	Transactions familiales et divorce
19 et 26 octobre 2011	Fiducie
2 novembre 2011	Impôt sur le revenu et le décès
9 novembre 2011	Planification successorale
16 novembre 2011	Planification testamentaire et <i>post mortem</i>
23 novembre 2011	Étude de cas/Analyse d'une planification financière

SÉRIE 5 : TPS et TVQ

13 septembre 2011	Vue d'ensemble, concepts généraux et règles d'assujettissement
20 septembre 2011	Crédits de taxe sur les intrants
27 septembre 2011	Administration de la loi
11 octobre 2011	Immobilier
18 octobre 2011	Mandataires et non-résidents
25 octobre 2011	Taxes de vente américaines
1 ^{er} novembre 2011	Règles particulières
8 novembre 2011	Services financiers et institutions financières
15 novembre 2011	Organismes du secteur public et autres secteurs particuliers
22 novembre 2011	Transports et exportations
29 novembre 2011	Réorganisations et ventes d'entreprises

Tarifs et
inscription

www.apff.org

HIVER 2012

- Planification fiscale et financière des particuliers
- Acquisition et réorganisation des sociétés
- Fiscalité internationale



Yves J. Leroux

Pl. Fin., TEP
RBC Assurances
yves.leroux@rbc.com

Planification financière

Quelle est la valeur de la vie humaine?

Le 22 septembre 2001, soit 11 jours après les attentats du 11 septembre, le procureur général des États-Unis nommait Kenneth R. Feinberg, un avocat bien connu de l'État de Washington, au poste de **Special Master** du fonds fédéral spécial créé par le Congrès américain (US Department of Justice September 11th Victim Compensation Fund of 2001). Ce fonds avait pour but d'établir un mécanisme crédible afin de déterminer les compensations financières à verser aux victimes des attaques terroristes.

Dans les semaines qui ont suivi, le fonds spécial a publié des directives détaillées expliquant les critères qui serviraient aux calculs des pertes économiques et non économiques des victimes. Cette méthodologie tenait compte des considérations économiques individuelles des demandeurs : le revenu provenant de salaires passés, la croissance anticipée de salaire, les revenus futurs, etc.

En plus de mesurer les coûts liés à la perte de production, se sont ajoutées une évaluation de la souffrance et une estimation de la perte de qualité de vie pour la personne blessée et sa famille – ou la famille proche de la personne décédée (compensation ou indemnité qui peut s'apparenter à l'institution de droit civil au Québec *solatium doloris* pour compenser la douleur vécue à la suite de la perte d'une personne chère).

Au total, le fonds a distribué 5,99 G\$ à 2 880 familles de victimes décédées et 1,05 G\$ aux victimes de blessures. Quatre-vingt-trois pour cent des victimes avaient des revenus annuels au-dessous de 200 000 \$. Soixante-seize pour cent étaient des hommes et 24 % étaient des femmes. Plus de 65 % étaient âgés de 31 à 50 ans. Les indemnités versées ont varié entre 250 000 \$ et 7,1 M\$. L'indemnité moyenne pour les familles des victimes décédées fut de 2 082 035 \$. L'indemnité moyenne pour les victimes de blessures s'est élevée à 392 968 \$.

Malgré ses imperfections, cet effort unique et exceptionnel de la part des autorités gouvernementales avait pour but d'offrir à chaque demandeur admissible un traitement juste, équitable et efficace pour les victimes et leurs familles en plus d'être une solution de rechange valable aux démarches judiciaires incertaines, longues et coûteuses devant les tribunaux.

Bien que chacun espère que les attaques du 11 septembre 2001 resteront un événement historique unique qui ne doit jamais être répété, est-ce que les calculs établis pour déterminer la valeur économique de la vie humaine utilisée par le fonds d'indemnisation des victimes du 11 septembre 2001 peuvent être considérés comme un précédent pour l'avenir? Y aura-t-il des effets sur la manière dont nous devons déterminer à l'avenir le capital d'assurance vie idéal?

Calcul du capital d'assurance vie

Depuis les années 1970, de nombreuses études économiques ont cherché à définir une valeur de la vie humaine tant au Canada qu'à l'étranger. Les autorités publiques se servent des résultats de ces études afin d'établir les politiques de l'administration publique notamment en matière de santé, d'environnement et de transport. Le consensus de ces études établit cette valeur entre 2 M\$ et 3 M\$ (Laura TAYLOR et Janus MOZREK, « What Determines the Value of a Life? A Meta-Analysis », (2002), vol. 21, n° 2 *Journal of Policy Analysis and Management*).

Dans la vie privée, l'assurance vie a traditionnellement servi à compenser les pertes financières et à remplacer le revenu prévisible et nécessaire afin de faire face aux obligations budgétaires quotidiennes de la famille du défunt. Les deux méthodes les plus complètes et les plus souvent utilisées pour déterminer le capital d'assurance sont : l'analyse des besoins en capital (analyse des besoins financiers, au Québec) et la détermination de la valeur de la vie humaine (*Human Life Value* – « HLV »).

La première méthode se concentre sur les dépenses prévisibles (paiements hypothécaires, impôts, dépenses de transport, nourriture, loisirs, éducation, etc.) auxquelles la famille du défunt devra faire face en raison de l'absence de celui-ci. Les dépenses sont généralement établies en tenant compte d'une réduction relative au départ du décédé (20 % à 40 %) et représentent un pourcentage de 60 % à 80 % des revenus familiaux. Ces revenus escomptés représentent la vulnérabilité financière des survivants et dépendront de deux choses : l'importance de ces dépenses et leur durée.

La méthode de la valeur de la vie humaine (HLV), quant à elle, ne tient aucunement compte des coûts de vie actuels ou futurs des survivants. Elle s'attarde plutôt à évaluer la valeur économique de la production future d'un individu. Elle calcule la valeur économique du décédé pour tout ce qu'il ou elle aurait produit et accumulé au cours de sa vie financière. Cette formule a inspiré le fonds d'indemnisation des victimes du 11 septembre 2001 et sert notamment à illustrer les pertes lors de représentations devant les tribunaux canadiens.

En se basant sur cette méthode, un individu âgé de 35 ans ayant un revenu d'emploi de 100 000 \$ par année aurait gagné durant sa vie de travail (soit jusqu'à 65 ans) plus de 4,76 M\$, ce qui représente 1,96 M\$ en dollars d'aujourd'hui (valeur actualisée d'un revenu indexé à 3 % annuellement pendant 30 ans).

L'approche standard, quant à elle, se concentre sur les dépenses courantes et extraordinaires susceptibles d'être maintenues après le départ du défunt. Pour le même individu, le capital représentera le revenu requis pendant la période de vulnérabilité financière des survivants qui sera habituellement moins longue que la période restante de travail avant la retraite (20 ans *versus* 30 ans).

Cette méthode réduirait le revenu familial (réduction type de 30 %) et tiendrait compte d'une période écourtée, soit jusqu'à ce que les personnes à charge (notamment les enfants) puissent être financièrement autonomes. Dans l'exemple, le capital requis s'élève à 1,04 M\$, ce qui représente un écart de 82 % par rapport à la première approche.

Cet écart significatif entre les deux méthodes tient essentiellement au fait que l'une d'elles évalue les pertes en fonction des revenus passés et projette les besoins futurs des survivants basés sur un train de vie diminué pour une durée plus courte tandis que l'autre tente plutôt d'estimer quel est le manque à gagner futur de cette famille et d'en déterminer une valeur économique.

Une question se pose : la méthode de calcul basée sur la valeur présente de revenus futurs sur une durée de vie de travail (HLV) peut-elle s'imposer aux yeux de l'industrie de l'assurance en sachant qu'elle engendre une inflation potentielle des volumes d'assurance vie par individu?

L'indemnité moyenne pour les familles des victimes décédées fut de 2 082 035 \$.

L'indemnité moyenne pour les victimes de blessures s'est élevée à 392 968 \$.

[...] la méthode de calcul basée sur la valeur présente de revenus futurs sur une durée de vie de travail (HLV) peut-elle s'imposer aux yeux de l'industrie de l'assurance [...]

Leçons pour l'avenir

Interrogé sur les leçons à tirer pour les autorités de la gestion du fonds d'indemnisation du 11 septembre 2001, Kenneth Feinberg disait en substance que malgré son succès, l'effort du Congrès doit être d'abord vu comme une réponse extraordinaire à un événement fortuit, exceptionnel et majeur qui ne doit pas servir de précédent à la création de programmes standardisés de compensation publique. Toutefois, il reconnaît qu'en période de crise, la noblesse du sentiment de compassion envers ceux qui ont souffert et la reconnaissance de la vulnérabilité de la vie humaine guident souvent les politiques de compensation publiques comme elles ont inspiré la création de ce fonds.

Cette évaluation après les faits et la compassion dont les autorités ont fait preuve **peut-elle et doit-elle inspirer** en amont les paramètres d'évaluation des besoins d'assurance?

Congrès de l'APFF 2011

5, 6 et 7 octobre

Centre des congrès de Québec



Une quarantaine de conférences dynamiques et trois journées enrichissantes qui font du congrès annuel de l'APFF un incontournable de l'année!



apff
association de
planification fiscale
et financière



Consultez le programme et inscrivez-vous sur le site www.apff.org.

Saviez-vous que...

Les OBNL sous la loupe



François Lecompte

CA, LL.M. fisc.
Raymond Chabot
Grant Thornton s.e.n.c.r.l.
lecompte.francois@rcgt.com



Caroline Renaud

Avocate, M. Fisc.
Raymond Chabot
Grant Thornton s.e.n.c.r.l.
renaud.caroline@rcgt.com

Dans une interprétation technique (2011-039425117) publiée en avril 2011, l'Agence du revenu du Canada (« ARC ») a émis l'opinion qu'un organisme à but non lucratif (« OBNL ») ne se qualifiait pas à l'exemption d'impôt prévue à l'alinéa 149(1)) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. »). La demande d'interprétation n'est pas précise quant au type d'activités réalisées par l'organisme. Par contre, il y est mentionné qu'il réalise des ventes au détail. L'ARC lui a refusé son exemption d'impôt en raison, notamment, de l'importance de ses activités profitables et du manque de relation entre ces activités et ses buts non lucratifs. Dans le cadre de son analyse de la jurisprudence, l'ARC mentionne également que réaliser intentionnellement des profits dans le but de soutenir une cause honorable ne suffit pas pour profiter de l'exemption de l'alinéa 149(1)) L.I.R.

À cet effet, nous avons constaté qu'un programme de vérification des OBNL a été déployé par l'ARC au cours des derniers mois. Ainsi, plusieurs OBNL ont reçu une lettre de l'ARC les avisant que des activités commerciales n'étaient pas accessoires ni réalisées pour atteindre leurs objectifs non lucratifs. L'ARC recommande à l'OBNL que les activités commerciales soient exploitées dans une entité imposable distincte de l'OBNL.

Bien qu'à notre connaissance le statut de l'OBNL ne soit pas révoqué pour les exercices sous vérification, les autorités fiscales mentionnent que l'organisme conservera son statut d'organisation exemptée d'impôt à la condition qu'elle entreprenne les actions nécessaires afin de corriger la situation. Il est étonnant de constater que, dans certains cas, les activités commerciales visées par l'ARC ne représentaient qu'une infime portion du revenu total des OBNL. De plus, les revenus provenant de ces activités étaient utilisés en totalité pour financer les activités non lucratives de ces organismes.

La position de l'ARC dans le cadre de son programme de vérification ne semble pas tenir compte de la jurisprudence. En effet, dans l'arrêt *The Gull Bay Development Corporation c. La Reine* (84 D.T.C. 6040) (C.F. 1^{re} inst.), une société avait été créée dans le but d'assurer le bien-être économique et social des Amérindiens d'une réserve de l'Ontario. L'ARC a contesté son statut d'OBNL au motif qu'elle avait réalisé un profit résultant d'activités d'exploitation forestière. Le tribunal a plutôt statué sur le maintien du statut d'OBNL de l'organisme en question en précisant qu'il est possible de réaliser un profit pourvu qu'il soit accessoire et qu'il appuie les objets de l'organisme.

À notre avis, dans le cadre de son programme de vérification, l'ARC ne doit pas limiter son analyse à l'examen du profit tiré de certaines activités des OBNL en isolant ces activités de l'ensemble des activités réalisées par les OBNL. Elle devrait plutôt suivre le raisonnement de l'interprétation technique précitée et examiner l'importance de ces activités dans l'ensemble de l'organisation de l'OBNL. Elle devrait aussi s'assurer du lien entre l'activité profitable et les objets non lucratifs.

Des nouvelles de nos membres



M^e Alexandra Fortin
Avocate, LL.M. fisc.

M^{me} Catherine Dickner s'est récemment jointe à la société RSM Richter Chamberland à titre de première directrice des taxes à la consommation.

M^e Alexandra Fortin, avocate, LL.M. fisc., fait désormais partie de l'équipe de Hardy, Normand & Associés, s.e.n.c.r.l.



M^{me} Renée Gallant
FCA, M. Fisc.

M^{me} Renée Gallant, FCA, M. Fisc., présidente sortante du conseil d'administration de l'APFF, a été élue administrateur au conseil d'administration de l'Ordre des comptables agréés au Québec (OCAQ). Son mandat débute en septembre 2011. De plus, elle a été nommée au comité des CA en fiscalité de l'OCAQ.

M^e Éline Marchand, avocate, a été nommée vice-présidente, planification et risque fiscal, conseillère juridique, fiscalité à la Banque Nationale du Canada.

M^e Hélène Marquis, avocate, D. Fisc., Pl. Fin., TEP, s'est jointe à l'équipe de Gestion privée de portefeuille CIBC inc. et occupe le poste de directrice régionale, Services consultatifs de Gestion de Patrimoine.

M^{me} Cinthia Nadeau occupe maintenant le poste de directrice en fiscalité chez AXA Assurances inc.

M^e Yves St-Cyr, avocat, fait désormais partie de l'équipe de Heenan Blaikie.

M^{me} Natalie St-Pierre a été nommée associée en fiscalité au sein de la société RSM Richter Chamberland et s'occupe notamment des services-conseils en taxes à la consommation.



M^e Éline Marchand
Avocate



M^e Hélène Marquis
Avocate, D. Fisc., Pl. Fin., TEP



M^{me} Cinthia Nadeau



M^e Yves St-Cyr
Avocat



M^{me} Natalie St-Pierre

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



Votre association, votre implication...

Être membre de l'APFF, c'est bénéficier de la force d'une association qui offre de l'information et de la formation continue à des professionnels soucieux de parfaire leurs connaissances en fiscalité.



Dynamique et à l'écoute de ses membres, voici l'équipe des directeurs et responsables de l'APFF.

Dans l'ordre habituel : M^e Diane Gagnon, avocate, directrice de l'édition; M^e Micheline Del Vecchio, avocate, LL. M., DESS Fisc., directrice des services professionnels; M. Normand Charpentier, coordonnateur des services aux membres et webmestre; M^e Maurice Mongrain, avocat, président-directeur général; M. Jean Fortin, directeur des services aux membres; M^{me} Nicole Parent, directrice, finances et comptabilité et M^{me} Carolina Araya, responsable des communications.

À l'APFF, c'est la possibilité
de s'impliquer dans un
réseau multidisciplinaire.

Pour plus de renseignements,
veuillez communiquer avec :
M^{me} Carolina Araya • arayac@apff.org

Pour la rédaction de textes dans
les publications, communiquer avec :
M^e Diane Gagnon • gagnond@apff.org

DES RÉSULTATS PARLANTS :

- **Numéro 1** francophone pour la transmission des connaissances en fiscalité et planification financière
- **100** activités de formation par année
- **2 450** membres
- Plus de **850** participants au dernier congrès annuel
- **32** publications par année

À l'APFF...

Trois activités ont réuni nos membres en juin dernier : le colloque sur la relève familiale à Montréal le 6 juin 2011, le tournoi de golf annuel le 14 juin 2011 au Club de golf Islesmere ainsi que le souper annuel des comités le 16 juin 2011 où nos bénévoles, membres des comités, étaient invités en guise de reconnaissance pour leur implication.

L'APFF remercie les conférenciers, les commanditaires et les participants ayant contribué au succès de ces événements.



Calendrier des activités à venir

SEPTEMBRE 2011



22 septembre 2011 7 h 30 – 9 h

ACTIVITÉS RÉGIONALES – Québec – Causerie matinale
« **Les factures d'accommodation et de complaisance : l'empire contre-attaque!** »
Endroit : Hôtel ALT
Conférencier : Bernard Gaudreau, avocat

OCTOBRE 2011



5, 6 et 7 octobre 2011

CONGRÈS ANNUEL DE L'APFF
Endroit : Centre des congrès de Québec

13 octobre 2011

COLLOQUE – **Fiscalité agricole** – Québec

18 octobre 2011 12 h – 14 h

ACTIVITÉS RÉGIONALES – Laval – Midi-conférence
« **La nouvelle *Loi sur les sociétés par actions* du Québec (LSAQ)** »
Endroit : Hôtel Hilton Laval
Conférenciers : Yves Hébert, avocat, et Jean-Didier Bussières, avocat

19 octobre 2011 12 h – 14 h

ACTIVITÉS RÉGIONALES – Sherbrooke – Midi-conférence
« **Planification fiscale agressive** »
Endroit : Hôtel Le Président Sherbrooke
Conférencier : Wilfrid Lefebvre, avocat, CR

20 octobre 2011 7 h 30 – 9 h

ACTIVITÉS RÉGIONALES – Québec – Causerie matinale
« **Jurisprudence récente concernant le paragraphe 75(2) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*** »
Endroit : Hôtel ALT
Conférencière : Sophie Martin, avocate

25 octobre 2011 12 h – 14 h

ACTIVITÉS RÉGIONALES – Montréal – Midi-conférence
« **L'évolution de la pratique du fiscaliste dans un contexte de responsabilité professionnelle** »
Endroit : Hôtel Hilton Montréal Bonaventure
Conférencier : Wilfrid Lefebvre, avocat, CR

■ Activités associatives

■ Congrès, symposiums et colloques

■ Activités régionales

■ Activités de la Relève

Calendrier des activités à venir

NOVEMBRE 2011



2 novembre 2011

LA RELÈVE – Québec – Midi-conférence
« **Mise à jour sur les régimes enregistrés** »
Conférencier : Frédéric Paul

10 novembre 2011 7 h 30 – 9 h

ACTIVITÉS RÉGIONALES – Québec – Causerie matinale
« **Les grands principes de l'évaluation d'entreprise et son utilisation par l'Agence du revenu du Canada** »
Endroit : Hôtel ALT
Conférenciers : Benoît Dupont, CA, et Lucie Demers, CGA, EEE

15 novembre 2011 12 h – 14 h

ACTIVITÉS RÉGIONALES – Laval – Midi-conférence
« **Outils financiers en contexte de transfert d'entreprise** »
Endroit : Hôtel Hilton Laval
Conférencier : Gilles Lévesque

16 novembre 2011 12 h – 14 h

ACTIVITÉS RÉGIONALES – Sherbrooke – Midi-conférence
« **Fractionnement de revenus (conséquences insoupçonnées lors d'une réorganisation)** »
Endroit : Hôtel Le Président Sherbrooke
Conférencière : Danielle Loranger, avocate, D. Fisc.

22 novembre 2011 12 h – 14 h

ACTIVITÉS RÉGIONALES – Montréal – Midi-conférence
« **Analyse de la notion d'entreprise de prestation de services personnels : est-elle toujours un obstacle à l'incorporation d'un employé?** »
Endroit : Hôtel Omni Mont-Royal
Conférencière : Amélie Campeau-Lanctôt, avocate, LL.M. fisc., en collaboration avec Éric Julien, avocat, LL.M. fisc.

24 novembre 2011

COLLOQUE – **Fiscalité des ressources naturelles** – Québec

24 novembre 2011

LA RELÈVE – Montréal – Midi-conférence
« **L'importance de la distinction entre le capital-actions émis et payé, le capital déclaré et le capital versé fiscal** »
Endroit : APFF
Conférenciers : Thierry Lavigne Martel, avocat, M. Fisc., et Julien Girard-Beauchamp, avocat, M. Fisc.

■ Activités associatives

■ Congrès, symposiums et colloques

■ Activités régionales

■ Activités de la Relève

DÉCEMBRE 2011



1^{er} décembre 2011 7 h 30 – 9 h

ACTIVITÉS RÉGIONALES – Québec – Causerie matinale
« **Faire affaire aux États-Unis : les aspects pratiques, fiscaux et commerciaux** »
Endroit : Hôtel ALT
Conférencière : Isabelle Tremblay, avocate

8 décembre 2011 17 h 30

Cocktail de reconnaissance du temps des fêtes pour les bénévoles
Endroit : Hôtel Hilton Montréal Bonaventure

JANVIER 2012



17 janvier 2012 12 h – 14 h

ACTIVITÉS RÉGIONALES – Laval – Midi-conférence
« **Utilisation d'une fiducie dans le cadre d'activités immobilières** »
Endroit : Hôtel Hilton Laval
Conférencière : Julie Loranger, notaire, TEP

18 janvier 2012 12 h – 14 h

ACTIVITÉS RÉGIONALES – Sherbrooke – Midi-conférence
« **Fiscalité agricole (Qu'est-ce qu'un fiscaliste doit savoir en fiscalité agricole?)** »
Endroit : Hôtel Le Président Sherbrooke
Conférencier : Marc St-Roch, CA, M. Fisc.

19 janvier 2012 7 h 30 – 9 h

ACTIVITÉS RÉGIONALES – Québec – Causerie matinale
« **Retraite : pièges et stratégies financières** »
Endroit : Hôtel ALT
Conférenciers : Éric Brassard, CA, Pl. Fin., et Robin Lévesque, LL. B., CMA

19 janvier 2012

LA RELÈVE – Montréal – Midi-conférence
« **Les fiducies – Soyons pratiques! (Partie 2)** »
Endroit : APFF
Conférencier : Pierre T. Allard, avocat, associé

24 janvier 2012 12 h – 14 h

ACTIVITÉS RÉGIONALES – Montréal – Midi-conférence
« **Mise à jour sur la vérification des fiducies** »
Endroit : Hôtel Hilton Montréal Bonaventure
Conférencière : Diane Tsonos, avocate, TEP

Membres corporatifs APFF 2011

AGENCE DU REVENU DU CANADA

ALMA CONSULTING GROUP CANADA INC.

ASSOCIATION CANADIENNE DES COMPAGNIES
D'ASSURANCES DE PERSONNES INC.

AXA ASSURANCES INC.

BANQUE LAURENTIENNE DU CANADA

BANQUE NATIONALE GESTION PRIVÉE 1859

BARREAU DU QUÉBEC

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

BELL CANADA

BMO BANQUE PRIVÉE HARRIS

BMO SOCIÉTÉ D'ASSURANCE-VIE

BOILY HANDFIELD, CA

BRASSARD GOULET YARDEAU,
SERVICES FINANCIERS INTÉGRÉS

CANADIEN NATIONAL

CARSWELL, UNE SOCIÉTÉ THOMSON REUTERS

CHAMBRE DE LA SÉCURITÉ FINANCIÈRE

CHAMBRE DES NOTAIRES DU QUÉBEC

CIRQUE DU SOLEIL

CONSEILS PPI

DE GRANDPRÉ CHAIT S.E.N.C.R.L.

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

DESJARDINS SÉCURITÉ FINANCIÈRE – Montréal

DUFOUR CHARBONNEAU BRUNET & ASSOCIÉS INC.,
COMPTABLES AGRÉÉS

ENGEL, CHEVALIER – PROTECTION DU PATRIMOINE

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

FÉDÉRATION DES CAISSES DESJARDINS DU QUÉBEC

FINANCIÈRE MANUVIE

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

FISC CAP SERVICES CONSEILS INC.

FORCE FINANCIÈRE EXCEL

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

GALLANT & ASSOCIÉS, S.E.N.C.R.L.

GAZ MÉTRO

GESTION PLACEMENTS DESJARDINS

GESTION PRIVÉE DE PATRIMOINE CIBC

GROUPE CLOUTIER INC.

GROUPE DYNAVISON INC.

GROUPE FINANCIER MULTI COURTAGE INC.

GROUPE GESTION PRIVÉE SCOTIA

GROUPE RS & DE INC.

HARDY NORMAND & ASSOCIÉS S.E.N.C., CA

INDUSTRIELLE ALLIANCE, ASSURANCE
ET SERVICES FINANCIERS

INSTITUT QUÉBÉCOIS
DE PLANIFICATION FINANCIÈRE

INTACT CORPORATION FINANCIÈRE

INVESTISSEMENT QUÉBEC

INVESTISSEMENTS MANUVIE

JARRY BAZINET AVOCATS
& CONSEILLERS D'AFFAIRES INC.

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

LA CAPITALE ASSURANCES MFQ INC.

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE
DU CANADA SUR LA VIE

LA COOP FÉDÉRÉE

LAVERY

LE GROUPE CSL INC.
CANADA STEAMSHIP LINES INC.

OPTION FORTUNE INC.,
Cabinet de services financiers

ORDRE DES COMPTABLES EN MANAGEMENT
ACCREDITÉS DU QUÉBEC

ORDRE DES COMPTABLES GÉNÉRAUX
ACCREDITÉS DU QUÉBEC

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

POWER CORPORATION DU CANADA

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

PUBLICATIONS CCH LTÉE

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

RICHARDSON GMP

RIO TINTO CANADA

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

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

SERVICES DE GESTION DU PATRIMOINE RBC

T.E. MIRADOR

TRANSAMÉRICAVIE CANADA

UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL
DIVISION DES DONS MAJEURS ET PLANIFIÉS

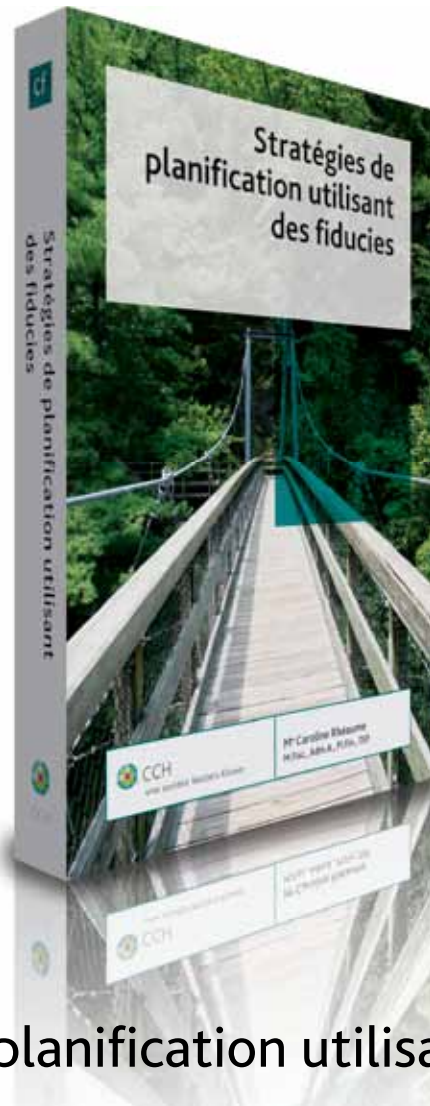
VILLENEUVE VENNE S.E.N.C.R.L.

ÇA PAIE D'ÉPARGNER

Investissez dans
votre REER à chaque paie,
obtenez 30 % d'économies
d'impôt supplémentaires
et **FAITES TOURNER**
L'ÉCONOMIE D'ICI.



Comment maximiser l'utilisation des fiducies ?



Stratégies de planification utilisant des fiducies

Si, dans son premier livre intitulé *Utilisation des fiducies en planification fiscale et financière*, M^e Caroline Rhéaume a exposé les tenants et aboutissants de la fiscalité des fiducies, les règles de droit et leurs exceptions, et des multiples utilisations des fiducies en planification fiscale et financière, elle vous explique maintenant dans son nouvel ouvrage le comment et le pourquoi de la mise en œuvre de ces stratégies. Vous trouverez non seulement toutes les questions que vous devez vous poser lors de l'élaboration des stratégies de planification utilisant des fiducies, mais également les raisons juridiques et fiscales pour lesquelles vous devez vous poser ces questions selon le profil de vos clients, de leurs objectifs de vie, de leurs plans de retraite et de succession. Découvrez une approche pratique bonifiée par des aide-mémoire et des listes de contrôle pour faciliter votre travail.



M^e Caroline Rhéaume, M.Fisc., Adm.A., Pl.Fin., TEP

L'auteure est conseillère en gestion de patrimoine et possède près de vingt années d'expérience en fiscalité. Elle se spécialise dans les domaines de la planification de la retraite, relève d'entreprise, planification successorale Canada - États-Unis, rémunération des cadres supérieurs et fiscalité des expatriés. Elle a également développé une expertise en fiscalité des placements.