

# stratège

Colloques  
de mai  
2011



## Dossiers

- La Cour suprême se prononce en matière de taxes indirectes
- Les changements au Régime de rentes du Québec : les implications
- L'affaire *Daishowa*, les obligations futures et la vertu cardinale de la certitude
- Générateurs de crédit d'impôt étranger
- La Relève : Le statut d'intermédiaire qualifié et autres mesures des autorités fiscales américaines pour contrer l'évasion fiscale



# Avec les centres en ligne de Taxnet Pro<sup>®</sup>, aucune information ne vous échappe

## **En français !**

### **Le Centre de fiscalité des sociétés c'est :**

- Des aide-mémoire
- Des guides pratiques, calendriers et échéanciers de suivi tels :
  - Le Guide de référence rapide de McCarthy Tétrault
  - L'échéancier de conformité S-1 (survol), S-2 (calendrier), S-3 (production), S-4 (pénalités)
  - L'échéancier de conformité aux obligations fiscales américaines des particuliers
  - Le tableau Suivi législatif – Vue d'ensemble – version Québec
  - De puissants calculateurs et des tables des taux d'imposition

### **Le Centre de planification fiscale et successorale c'est :**

- Des commentaires d'experts
- Des Guides du planificateur concernant notamment :
  - La planification de succession d'entreprise
  - Les droits successoraux américains
  - La planification fiscale après le décès et des choix fiscaux au décès
  - Les régimes de pension agréés
- Des formulaires à remplir qui vous feront économiser du temps
- Des calculateurs
- Des aide-mémoire

Inscrivez-vous dès maintenant à une présentation gratuite en visitant le [www.gettaxnetpro.com](http://www.gettaxnetpro.com) ou communiquez avec nous au 1 866 609-5811.



## Chroniques

- COUP D'ŒIL INTERNATIONAL**
- 34** La non-discrimination et les conventions fiscales  
par Emmanuel Sala, avocat, CGA, M. Fisc.  
Blake, Cassels & Graydon s.e.n.c.r.l.
- DÉCISIONS RÉCENTES**
- 37** Conséquences fiscales inattendues : le Code civil à la rescousse  
par Alexandre Germain, avocat, CGA, M. Fisc.  
Samson Bélair/Deloitte & Touche s.e.n.c.r.l.
- PLANIFICATION FINANCIÈRE**
- 40** Maximiser la valeur du patrimoine par une juste utilisation du compte de dividendes en capital  
par Gilles Chevalier, Pl. Fin.  
Engel, Chevalier – Protection du patrimoine inc.
- SAVIEZ-VOUS QUE...**
- 46** Dernières nouvelles de l'ARC  
par Guy Carboneau, CA, M. Fisc.  
Mazars Harel Drouin s.e.n.c.r.l.
- 48** Des nouvelles de nos membres
- 49** À l'APFF...

## Sommaire

- 5** Éditorial  
par Anne-Marie Girard-Plouffe  
Présidente du conseil d'administration de l'APFF  
Adm.A., Pl. Fin., AVA, TEP, FICVM
- 6** Agence du revenu du Canada
- 7** Revenu Québec
- 8** La Cour suprême se prononce en matière de taxes indirectes  
par Sophie Rivest, notaire, LL.M. fisc.  
KPMG s.r.l./s.e.n.c.r.l.
- 14** Les changements au Régime de rentes du Québec : les implications  
par Éric Brassard, CA, Pl. Fin.  
Conseiller en placements, conseiller en sécurité financière et Robin Levesque, avocat, CMA  
Conseiller en placements, conseiller en sécurité financière  
Brassard, Goulet, Yargeau, Services financiers intégrés  
Patrimoine Dundee
- 20** L'affaire *Daishowa*, les obligations futures et la vertu cardinale de la certitude  
par Dominic C. Belley, avocat, associé  
Norton Rose  
et Michel Durand, avocat, D. Fisc.  
RSM Richter Chamberland s.e.n.c.r.l.
- 24** Générateurs de crédit d'impôt étranger  
par Philippe-Antoine Morin, avocat, D. Fisc.  
Ernst & Young s.r.l./s.e.n.c.r.l.
- 30** La Relève : Le statut d'intermédiaire qualifié et autres mesures des autorités fiscales américaines pour contrer l'évasion fiscale  
par Sophie Clouâtre, CGA, LL.M. fisc.  
Ernst & Young s.r.l./s.e.n.c.r.l.

## Comité de publication

Le magazine *STRATÈGE* est publié cinq fois par année.  
Tirage : 15 000 copies.

Cette publication doit être citée :  
(2011), vol. 16, n° 3 *Stratège*

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

### APFF

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

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

### Télécopieur :

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

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

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

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

ISSN 1203-6625

Dépôt légal, 2<sup>e</sup> trimestre 2011  
Bibliothèque et Archives nationales du Québec  
Bibliothèque nationale du Canada

Imprimé au Canada

Courrier de la 2<sup>e</sup> 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.

### Coordonnatrice

M<sup>e</sup> Diane Gagnon, avocate  
Directrice de l'édition  
Association de planification  
fiscale et financière

### 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.

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.

### Membre d'office

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

**En page couverture :** photos prises lors des colloques portant sur la planification successorale, l'administration fiscale ainsi que sur les réorganisations d'entreprises et transactions commerciales (mai 2011).

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<sup>e</sup> Diane Gagnon, directrice de l'édition, sous forme électronique ([gagnond@apff.org](mailto:gagnond@apff.org)).

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

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

Conception graphique et montage infographique : Police Graphique

# Éditorial

## Rayonner pour influencer

Deux ans se sont écoulés depuis la mise en branle du plan stratégique de l'APFF dont l'une des principales ambitions reposait sur la fidélisation, l'augmentation et la diversification du membership. Et pour cause. Le poids du nombre revêt une importance déterminante pour une organisation qui compte affirmer son leadership et élargir la portée de son influence dans son milieu.

Plusieurs gestes furent posés en ce sens.

Déjà forte de ses 35 années d'activité et de sa réputation d'excellence dans la diffusion et l'enseignement de connaissances en fiscalité auprès de praticiens issus de milieux professionnels divers, l'Association a misé sur la modernisation de son image et sur la valorisation de son offre de services.

À l'ère du réseautage en ligne et du développement accéléré des communications, il fallait investir dans le maintien et le développement de relations durables avec les membres pour en attirer de nouveaux :

- pour qu'une plus grande majorité de francophones qui travaillent de près ou de loin en fiscalité puissent rejoindre un vaste réseau de professionnels tous désireux d'obtenir, par leur association, non seulement un contact privilégié avec les autorités fiscales, mais aussi la possibilité de compter sur de l'information de pointe au rythme des événements;
- pour appartenir à un groupe au sein duquel le développement professionnel passe autant par la rédaction et la présentation de matériel didactique que par une contribution bénévole au sein de comités.

Dans le cadre du déploiement du réseau, la collaboration des ordres professionnels et des associations connexes fut mise à profit afin de combler les attentes d'un public agrandi et de créer des événements en partenariat.

Par ailleurs, plusieurs têtes d'affiche de la fiscalité québécoise ont donné le ton et l'envergure requise à la mise sur pied de nouveaux colloques hautement spécialisés et d'activités de formation à Montréal et ailleurs dans la province.

Quant au comité de communication et développement, il compte maintenant 8 membres et 4 collaborateurs spéciaux en sus des membres de la permanence. Son rôle consiste à représenter les divers secteurs d'activités des membres et à voir à ce que leurs intérêts parfois variés soient pris en compte. Il veille à soutenir l'Association notamment dans l'élaboration du site Internet et de la section réservée aux membres, le développement du réseau social en ligne, le recueil et l'analyse des demandes et suggestions des membres et fait la promotion du fait que l'APFF soit au Canada le principal centre d'information et de formation francophone ainsi que le plus important éditeur de langue française dans le domaine de la planification fiscale et financière.

De plus, le comité analyse les occasions d'étendre la visibilité de l'APFF au-delà des frontières québécoises. Par exemple, lors du prochain congrès de l'Association fiscale internationale (IFA) qui aura lieu à Paris en septembre prochain, quelques membres de l'APFF pourront tisser des liens avec d'autres praticiens et universitaires de la communauté internationale francophone afin de présenter, d'une part, la *Revue* et d'autres publications et, d'autre part, d'obtenir, dans un contexte d'échange, l'accès à des auteurs spécialisés en fiscalité internationale.

Bref, le plan de communication vise à positionner l'APFF comme une association incontournable auprès de ses membres et à accentuer la fierté de ces derniers d'en faire partie.

Le nouveau site est présentement en ligne et nous vous invitons à nous faire part de vos commentaires en tout temps. Quelle belle occasion de visiter [apff.org](http://apff.org) pour vous inscrire au congrès annuel dès maintenant puisque, c'est une nouveauté cette année, le programme complet du congrès est déjà entre vos mains avant même la St-Jean!



Anne-Marie Girard-Plouffe  
Présidente du conseil d'administration de l'APFF, Adm.A., Pl. Fin., AVA, TEP, FICVM

## Agence du revenu du Canada

### Nouvelles exigences en matière de production des déclarations des sociétés de personnes en 2011

L'Agence du revenu du Canada (« ARC ») a modifié les exigences en matière de production des déclarations de renseignements des sociétés de personnes (déclaration T5013). Elle a ajouté une exigence fondée sur les seuils financiers et a retiré l'exigence fondée sur le nombre d'associés.

Ces nouveaux critères de production sont entrés en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2011 et s'appliquent aux sociétés de personnes dont l'exercice prend fin le 1<sup>er</sup> janvier 2011 ou après cette date. Toutefois, les anciens critères s'appliquent encore aux activités financières des sociétés de personnes dont l'exercice a pris fin le 31 décembre 2010 ou avant cette date.

#### Ce qui a entraîné ces changements

En 1989, l'ARC a admis, dans certaines conditions, une exemption à l'exigence en matière de production pour les sociétés de personnes ayant moins de six associés.

Le contexte opérationnel a grandement changé depuis ce temps et, à l'heure actuelle, il y a environ 340 000 sociétés de personnes au Canada, dont environ 14 000 produisent la déclaration T5013. Compte tenu de cette nouvelle réalité, à l'automne 2009, le ministère des Finances a demandé à l'ARC de formuler une proposition visant à clarifier la situation relative aux sociétés de personnes canadiennes. L'ARC a examiné les conditions liées à l'exemption de production pour les sociétés de personnes et a découvert que l'ampleur de l'activité d'entreprise et le montant d'actifs que détient une société de personnes, tout comme la complexité de la structure de celle-ci, sont plus importants que le nombre d'associés. Cette découverte a entraîné l'établissement de critères de production qui sont mieux adaptés au milieu des affaires actuel.

#### Ce qui a été changé

En règle générale, les associés ont la responsabilité de déclarer leur revenu sur leur déclaration de revenus des sociétés ou leur déclaration de revenus et de prestations des particuliers. Cependant, l'ARC, conformément à une politique administrative, exige de certaines sociétés de personnes qu'elles produisent la déclaration T5013.

En vertu des changements entrant en vigueur cette année, les sociétés de personnes dont la valeur absolue des recettes et des dépenses dépasse 2 M\$ ou qui comptent plus de 5 M\$ en actifs, indépendamment du nombre d'associés, sont tenues de produire la déclaration T5013. Ces nouveaux critères permettent à l'ARC de mettre l'accent sur la complexité des activités des sociétés de personnes, plutôt que sur le nombre d'associés, au moment de déterminer les sociétés de personnes qui sont tenues de produire une déclaration, et celles qui en sont exemptées.

#### Ce qui reste inchangé

La loi a toujours exigé de chaque société de personnes qu'elle produise des déclarations de renseignements des sociétés de personnes T5013. Les récents changements apportés par l'ARC visent à alléger le fardeau des contribuables en tenant compte du risque financier plutôt que du nombre d'associés dans une société de personnes. Pour en savoir plus sur les critères actuels de production d'une déclaration des sociétés de personnes, voir à l'adresse suivante : [www.arc.gc.ca/societedepersonnes](http://www.arc.gc.ca/societedepersonnes). D'autres renseignements seront ajoutés à mesure qu'ils seront publiés. Les entreprises peuvent également communiquer avec le service de renseignements aux entreprises en composant le 1-800-959-7775.



Agence du revenu  
du Canada

Canada Revenue  
Agency

Canada

# Revenu Québec

## Élargissement de l'exigence de l'attestation de Revenu Québec pour l'obtention de contrats publics

Le ministre des Finances et ministre du Revenu, M. Raymond Bachand, a annoncé dans son discours sur le budget de mars 2011 que l'exigence de l'attestation de Revenu Québec\* pour l'obtention de contrats publics de 25 000 \$ et plus serait élargie progressivement.

L'attestation de Revenu Québec est un document qui confirme qu'une entreprise a produit les déclarations exigées en vertu des lois fiscales québécoises et qu'elle n'a pas de compte en souffrance à l'égard du ministre du Revenu du Québec\* ou, si elle a un compte en souffrance, qu'elle a conclu une entente de paiement qu'elle respecte ou que le recouvrement de ses dettes a été légalement suspendu. C'est depuis le 1<sup>er</sup> juin 2010 que les ministères et organismes publics exigent une telle attestation des soumissionnaires pour l'obtention de contrats d'approvisionnement, de travaux de construction et de services de 25 000 \$ et plus.

À partir du 1<sup>er</sup> septembre 2011, les entrepreneurs généraux ayant obtenu un contrat gouvernemental de travaux de construction devront exiger une attestation de Revenu Québec de leurs sous-traitants de premier niveau.

Également à partir du 1<sup>er</sup> septembre 2011, les sociétés d'État et les organismes gouvernementaux non encore assujettis devront aussi exiger une attestation de Revenu Québec des entreprises soumissionnant pour des contrats d'approvisionnement, de travaux de construction et de services. Dans leur contrat de travaux de construction, ces sociétés et organismes devront également exiger cette attestation des sous-traitants de premier niveau.

À partir du 1<sup>er</sup> janvier 2012, la mesure sera élargie aux municipalités et aux organismes municipaux pour les contrats de travaux de construction de 25 000 \$ et plus. L'exigence d'obtenir une attestation de Revenu Québec des sous-traitants de premier niveau s'appliquera également à ces contrats.

En date du 31 janvier 2011, 11 120 attestations avaient été délivrées à 5 821 entreprises. De plus, 870 entreprises ont régularisé leur situation fiscale, ce qui a entraîné des recettes fiscales additionnelles de 12,7 M\$.

\* L'attestation s'appelait *Attestation du ministère du Revenu* et a changé de nom avec la création de l'Agence du revenu du Québec le 1<sup>er</sup> avril 2011.

# La Cour suprême se prononce en matière de taxes indirectes



Sophie Rivest  
Notaire, LL.M. fisc.  
KPMG s.r.l./s.e.n.c.r.l.  
srivest@kpmg.ca

La Cour suprême du Canada entend rarement des causes en matière de taxes indirectes. Toutefois, récemment elle s'est prononcée à deux reprises sur le sujet controversé de la priorité des créances de la Couronne en matière de taxe sur les produits et services (« TPS ») dans les arrêts *Revenu (Québec) c. Caisse Desjardins de Montmagny*, 2009 CSC 49 (« *Caisse Desjardins de Montmagny* ») et *Century Services Inc. c. Canada*, 2010 CSC 60 (« *Century Services Inc.* »). Dans ces deux causes, la Cour conclut que ces créances ne se qualifient pas de créances prioritaires lors d'une faillite ou d'un arrangement avec les créanciers. Le présent article résume ces deux importantes décisions. Évidemment, il reste à savoir si le législateur réagira à l'égard de ces deux arrêts et introduira des amendements à la législation.

## Lois applicables

Il y a principalement trois lois en cause dans ces deux arrêts :

- la *Loi sur la taxe d'accise* (« L.T.A. »), qui crée une fiducie réputée en faveur de la Couronne pour toute somme perçue par une personne à titre de TPS;
- la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* (« L.A.C.C. »); et
- la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*.

L'article 222 L.T.A. (modifié pour la dernière fois en 2000 lors des faits en cause) crée une fiducie réputée en faveur de la Couronne pour toute somme perçue par une personne à titre de TPS. Ce même article précise que les sommes perçues à titre de TPS sont réputées être détenues séparément des autres biens. Les paragraphes 222(1) et 222(3) L.T.A. précisent également que cette fiducie réputée donne priorité à la créance de la Couronne sur tout autre créancier garanti, et ce, malgré tout autre texte législatif fédéral ou provincial, exception faite de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*.

La *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* prévoit que les fiducies réputées établies par toute loi en faveur de la Couronne ne s'appliquent pas en vertu de son régime sous réserve de quelques exceptions expressément énumérées. Les paragraphes 37(1) et 37(2) L.A.C.C. se lisent ainsi :

« 37(1) Sous réserve du paragraphe (2) et par dérogation à toute disposition législative fédérale ou provinciale ayant pour effet d'assimiler certains biens à des biens détenus en fiducie pour Sa Majesté, aucun des biens de la compagnie débitrice ne peut être considéré comme tel par le seul effet d'une telle disposition.

(2) Le paragraphe (1) ne s'applique pas à l'égard des sommes réputées détenues en fiducie aux termes des paragraphes 227(4) ou (4.1) de la Loi de l'impôt sur le revenu, des paragraphes 23 (3) ou (4) du Régime de pensions du Canada ou des paragraphes 86(2) ou (2.1) de la Loi sur l'assurance emploi [...]. »

Donc, la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* ne prévoit aucune exception pour la fiducie créée en vertu de la *Loi sur la taxe d'accise* relativement à la TPS perçue.

À première vue, ces deux lois créent une certaine ambiguïté dans l'application des lois. D'un côté, la *Loi sur la taxe d'accise* prévoit que la fiducie réputée en matière de TPS est prioritaire à tout autre texte législatif, sauf la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*. D'un autre côté, la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* prévoit qu'aucune fiducie présumée créée en vertu d'autres lois n'est reconnue, exception faite des fiducies qui y sont expressément énumérées.

Quant à la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*, les paragraphes 67(2) et 67(3) abordent également la question des fiducies réputées. Ils se lisent comme suit :

« 67(2) Sous réserve du paragraphe (3) et par dérogation à toute disposition législative fédérale ou provinciale ayant pour effet d'assimiler certains biens à des biens détenus en fiducie pour Sa Majesté, aucun des biens du failli ne peut, [...] être considéré comme détenu en fiducie pour Sa Majesté si, en l'absence de la disposition législative il ne le serait pas.

(3) Le paragraphe (2) ne s'applique pas à l'égard des montants détenus en fiducie aux termes des paragraphes 227(4) ou (4.1) de la Loi de l'impôt sur le revenu, des paragraphes 23 (3) ou (4) du Régime de pensions du Canada ou des paragraphes 86(2) ou (2.1) de la Loi sur l'assurance emploi [...]. »

Il reste à voir maintenant comment la Cour suprême du Canada a interprété ces lois qui peuvent sembler contradictoires.

## L'affaire *Caisse Desjardins de Montmagny*

Dans l'affaire *Caisse Desjardins de Montmagny*, la Couronne alléguait que les sommes détenues à titre de TPS par le syndic de faillite étaient détenues à titre de mandataire et, par conséquent, que celles-ci appartenaient à l'État. En d'autres mots, selon la Couronne, le fournisseur ou le syndic, selon le cas, ne fait que percevoir la taxe à titre de mandataire de la Couronne en vertu de la *Loi sur la taxe d'accise* et doit la lui remettre. L'État n'est en aucun cas un créancier, mais bien le propriétaire des sommes perçues. Ainsi, lesdites sommes ne font pas partie du patrimoine du failli et le syndic, en l'occurrence, a ainsi l'obligation de remettre lesdites sommes à l'État.

Dans sa décision, la Cour a premièrement fait un bref résumé historique de l'arrivée du principe des taxes indirectes dans le système fiscal canadien mis en œuvre en 1990 et du fait qu'en 1992, le parlement du Canada a apporté quelques changements à la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*, modifiant entre autres l'étendue des droits de l'État pour les réclamations des montants de TPS. Ces changements visaient, selon la Cour, à réduire les priorités de l'État dans le cadre d'une faillite, reléguant ses créances au même rang que les créanciers non garantis, sauf pour les retenues à la source, les régimes de pension et les montants relativement à l'assurance-emploi.

Par la suite, la Cour a recherché l'intention du législateur en analysant dans leur ensemble les dispositions de la *Loi sur la taxe d'accise* ainsi que de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*. Elle conclut que ce n'est pas parce que le principe de la TPS repose en définitive sur l'acquéreur que le fournisseur ou le syndic ne fait que percevoir et remettre la taxe à l'État. Selon elle, la nature du mécanisme de perception de la taxe doit avoir une tout autre interprétation, et ce, pour les raisons suivantes :

- Premièrement, le fournisseur remet lors de ses déclarations sa taxe nette, soit le solde de la taxe perçue moins les crédits de taxe auxquels il a

droit. Il ne remet pas systématiquement le dollar perçu de ses acquéreurs à titre de TPS et perçu à titre de mandataire, mais uniquement le solde résultant de la taxe perçue moins les crédits de taxe sur les intrants auxquels il a droit.

- Deuxièmement, les déclarations se font selon une comptabilité d'exercice et non de caisse. Le fournisseur doit déclarer la taxe sur les ventes facturées, et ce, même s'il n'a pas reçu les sommes de l'acquéreur. Ce n'est donc pas encore une fois **le bien** de l'État qu'il lui remet, selon la Cour suprême, mais les sommes correspondantes au montant de taxe indiqué sur sa facture.

La Cour suprême du Canada conclut que la prétention de la Couronne est incompatible avec la nature de perception et de remise de la TPS. Par conséquent, selon sa conclusion, la Couronne doit donc être traitée comme un créancier ordinaire lors d'une faillite relativement aux montants de TPS qui lui sont dus.

La Cour conclut que la fiducie créée en vertu de l'article 222 L.T.A. ne subsiste pas lors d'une faillite.

Mais qu'en est-il lorsque le débiteur se place sous le régime de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*?

### L'affaire *Century Services Inc.*

Dans l'affaire *Century Services Inc.*, la compagnie débitrice Ted LeRoy Trucking Ltd. avait déposé une requête en vertu de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*, en vue de restructurer ses finances. Parmi ses dettes figurait une somme due à la Couronne relativement à la TPS. Le juge chargé de s'occuper de la restructuration a approuvé le paiement d'une créance à Century Services Inc., principal créancier, et a ordonné à Ted Leroy Trucking Ltd. de retenir un montant égal aux sommes de TPS dues à la Couronne et de le déposer séparément dans le compte en fiducie de la personne nommée par le juge conformément à la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* pour agir à titre de contrôleur. Par la suite, la compagnie débitrice a demandé à faire cession de ses biens en vertu de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*. La Couronne a alors demandé le paiement de la somme détenue en fiducie à titre de TPS, demande que le juge siégeant en son cabinet a rejetée.

NORTON ROSE

## Des avocats pour chaque escale

Le 1<sup>er</sup> juin 2011, Ogilvy Renault s'est joint au Groupe Norton Rose.

2 500 avocats  
38 bureaux  
5 continents  
1 vision

nortonrose.com



Bien que, dans la cause *Ottawa Sénateurs Hockey Club Corp. (Re)* (2005), 73 O.R. (3d) 737, la Cour d'appel de l'Ontario ait donné préséance à la *Loi sur la taxe d'accise* sur la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*, la Cour suprême du Canada a conclu dans l'arrêt *Century Services Inc.*, à raison de 8 juges contre 1 que la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* a préséance sur la *Loi sur la taxe d'accise*. Pour en arriver à cette conclusion, la Cour a analysé l'historique et le contexte de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*, et plus précisément l'objectif de cette loi. Elle soutient qu'une analyse téléologique et contextuelle des deux lois permet de déterminer l'intention véritable du législateur et conclut que celle-ci n'est pas de donner priorité à la fiducie créée selon la *Loi sur la taxe d'accise* dans le cadre de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*.

La juge Deschamps, qui écrit au nom de la majorité, mentionne que de nombreuses sociétés, avant de faire faillite, font une requête en vertu de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*. Selon elle, l'adoption de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* et ses modifications subséquentes montrent l'intention du législateur de permettre plus de souplesse à cette dernière loi qu'à la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* afin de réorganiser les finances d'un débiteur et d'éviter si possible les coûts économiques et sociaux liés à la faillite. La Cour note que la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* accorde ainsi au tribunal un plus grand pouvoir discrétionnaire pour permettre aux débiteurs de tenter une restructuration. Le tribunal doit dans ce contexte prendre en considération les divers intérêts en jeu : ceux du débiteur, des créanciers, des employés, des administrateurs, et parfois même l'intérêt du public en général. De plus, la Cour note que les deux lois ont également été amendées dans le but de les harmoniser et de réduire les priorités en faveur de la Couronne.

La juge Deschamps mentionne également qu'un indice de l'intention du législateur de donner priorité à la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* par rapport à la *Loi sur la taxe d'accise* provient de la rédaction même de l'article 18.3 L.A.C.C. au moment des faits en cause (maintenant le paragraphe 37(1) L.A.C.C.). Selon la Cour, le législateur a protégé certaines créances de la Couronne en prévoyant des exceptions pour certaines fiducies expressément énumérées dans la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* et la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*. Les fiducies ainsi protégées, soit fiducies réputées visant les retenues à la source, les régimes de pension et celle de l'assurance-emploi subsistent et demeurent en vigueur en cas d'insolvabilité. La Cour constate non seulement que ces deux lois sont cohérentes sur ce sujet, mais que leur formulation est presque identique. Toutes deux préservent les mêmes fiducies présumées. Or, la fiducie créée en vertu de la *Loi sur la taxe d'accise* n'est pas expressément mentionnée comme étant toujours existante tant en vertu de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* qu'en vertu de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*.

Selon la Cour, si le législateur avait voulu donner préséance à la fiducie réputée en matière de TPS, la fiducie réputée aurait été incluse parmi les autres fiducies réputées énumérées. La Cour conclut qu'aucune disposition de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* ou de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* ne prévoit le maintien en vigueur de la fiducie créée en vertu de l'article 222 L.T.A. sous leur régime.

La Couronne a également fait valoir que le libellé du paragraphe 222(3) L.T.A. soustrait l'application de la fiducie créée en matière de TPS lors de l'application de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*, en le mentionnant expressément, mais qu'il ne mentionne en aucun cas la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*. La Cour a rejeté cet argument et note que cette prétention créerait une étrange asymétrie. Selon elle, cela ferait en sorte que les créanciers auraient toutes les raisons de solliciter la mise en faillite immédiate du débiteur. Mieux protégés en vertu de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*, car non assujettis à la fiducie réputée en matière de TPS, les créanciers auraient avantage à ce que leur débiteur déclare faillite, faisant en sorte de perdre l'essence même de l'existence de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* tel qu'il est mentionné plus haut. La juge Deschamps est d'avis que cela favoriserait également les maux fiscaux que l'adoption de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* visait justement à prévenir. Les compagnies seraient ainsi privées de la possibilité de se restructurer sous le régime plus souple et mieux adapté de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*.

La Cour est également d'avis qu'un autre bon indice de l'intention du législateur provient des amendements effectués en 2005 à la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*. En effet, les modifications apportées en 2005 énumèrent les fiducies qui continuent d'exister sous son régime et la fiducie réputée créée conformément à la *Loi sur la taxe d'accise* n'y apparaît pas. De plus, comme cette loi a été modifiée en 2005, soit après la modification de la *Loi sur la taxe d'accise* ayant eu

lieu en 2000, elle a préséance en vertu des règles d'interprétation des lois.

Pour sa part, la juge Abella, dissidente, conclut que la *Loi sur la taxe d'accise* a préséance dans le cadre d'une réorganisation en vertu de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* et la fiducie réputée en faveur de la Couronne pour la TPS non versée subsiste. Selon elle, puisque l'article 222 L.T.A. mentionne expressément que la fiducie réputée s'applique malgré tout autre texte législatif, cela démontre de façon non équivoque l'intention du législateur de ne pas y soustraire la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*. La juge Abella diverge également d'opinion avec la majorité quant à l'application des règles d'interprétation des lois. À son avis, la modification en 2005 de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* est d'ordre technique ne modifiant en rien le fond de l'article. Le nouveau texte n'est alors pas considéré comme étant du droit nouveau. Par conséquent, en suivant le principe de la préséance de la loi postérieure, c'est l'article 222 L.T.A. modifié en 2000, contrairement à l'article 18.3 L.A.C.C. adopté en 1997, qui demeure la disposition postérieure et qui l'emporte.

## Conclusion

La Cour suprême du Canada conclut dans ces deux arrêts que les sommes perçues à titre de TPS ne font l'objet d'aucune fiducie réputée en faveur de la Couronne en vertu du régime de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* et de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*. La fiducie prévue dans la *Loi sur la taxe d'accise* cesserait d'exister systématiquement autant dans une réorganisation en vertu de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* que dans le cadre d'une faillite en vertu de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*, reléguant ainsi la Couronne à titre de créancier ordinaire. C'est pourquoi il sera intéressant de suivre comment le gouvernement va réagir... ●

## LA PLUS RÉCENTE ÉDITION DE LA Revue

est accessible sur  
le site web de l'APFF

Vol. 31, n° 2 - 2011

## Revue de planification fiscale et financière

- Réflexions – Pour un transfert équitable des entreprises familiales!  
Jean Gauthier et Suzanne Landry



- Pourquoi se préoccuper d'éthique en fiscalité?  
Jean-Pierre Vidal



- Amortissement fiscal – Revue et mise à jour des règles particulières  
Marie-Andrée Babineau



- Une petite histoire de financement international – Partie II  
Bertrand Lemieux



**apff** association de  
planification fiscale  
et financière

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

# *Professionnels de la RS&DE : nous avons pensé à vous.*



Lucie Bélanger, auteure du guide, associée déléguée aux Services fiscaux et leader du groupe RS&DE de PwC Montréal, compte plus de 20 ans d'expérience dans la présentation de demandes de crédits d'impôt à la RS&DE.

**pwc**

Activités, dépenses, crédits d'impôt et bien d'autres aspects de la RS&DE sont analysés dans le tout premier ouvrage disponible en français sur le sujet.



# Les changements au Régime de rentes du Québec : les implications



Éric Brassard, CA, Pl. Fin.,  
Conseiller en placements,  
conseiller en sécurité financière  
ebrassard@brassardgouletyargeau.com

Robin Lévesque, avocat, CMA,  
Conseiller en placements,  
conseiller en sécurité financière  
rlevesque@brassardgouletyargeau.com

Brassard, Goulet, Yargeau,  
Services financiers intégrés  
Patrimoine Dundee

Le ministre des Finances du Québec, M. Raymond Bachand, a récemment proposé des changements au Régime de rentes du Québec (« RRQ »). Nous traitons dans le présent texte de l'incidence de ces changements.

## Historique et taxe intergénérationnelle

Le RRQ est entré en vigueur en 1966. Toute personne majeure ayant un revenu de travail doit y contribuer. Le maximum de gains admissibles (« MGA ») est déterminant dans le calcul de la rente et correspond au plafond sur lequel les cotisations sont effectuées. Il est alors fixé à 5 000 \$ et le taux de cotisation à 3,6 % (partagé également entre employé et employeur). Le MGA s'élève maintenant à 48 300 \$. Le taux de cotisation s'est maintenu à 3,6 % jusqu'en 1986, avant d'atteindre graduellement 9,9 % en 2011.

Que s'est-il produit pour nécessiter en 2011 ces changements? À partir de 1998, le RRQ doit se soumettre régulièrement à une analyse actuarielle. Les premières évaluations sont formelles : le taux de cotisation est trop bas et la réserve s'épuisera vers 2037. Le taux d'équilibre est établi à 11,02 % en 2009, une brèche de 1,12 % par rapport au taux actuel. Plusieurs facteurs expliquent cette situation : une augmentation de l'espérance de vie, des taux de rendement inférieurs aux prévisions, une préférence de la génération actuelle pour une retraite hâtive et un facteur déterminant, la dénatalité. Une réforme s'impose.

Le phénomène de dénatalité ne date pourtant pas d'hier. Il semble que politiciens et actuaires l'aient négligé au moment d'établir les taux. Le taux de 3,6 % de 1966 est passé à à peine 5,6 % en 1996. Durant les 30 premières années, les participants ont cotisé insuffisamment et les plus jeunes doivent maintenant compenser. Même depuis 1996, les hausses n'ont pas été assez courageuses. Les hausses prévues par le présent budget sont encore graduelles, permettant à plusieurs participants plus âgés d'y échapper. En outre, les nouvelles mesures négatives ne toucheront pas les personnes nées avant 1954 qui profiteront néanmoins des nouveautés positives.

Les jeunes sont peut-être en droit d'être contrariés.

## Les modifications au régime

Le premier volet concerne le taux de cotisation. Des hausses de 0,15 % sont prévues de 2012 à 2017 pour atteindre 10,8 % en 2017. Un mécanisme automatique sera instauré ensuite pour demeurer au taux d'équilibre.

Le second volet concerne le calcul de la rente. Un cotisant peut demander sa rente à 65 ans (ou après), sans conditions. Il peut aussi le faire à partir de 60 ans si ses revenus de travail sont inférieurs à 12 075 \$ ou ont subi une baisse de 20 % durant une année. Les changements prévus ne concernent pas le calcul de la rente à 65 ans. Les changements concernent l'**anticipation** (demande avant 65 ans) et la **bonification** (demande après 65 ans).

Actuellement, si la rente est demandée avant 65 ans (**anticipation**), elle sera amputée à vie d'un montant égal à 6 % par année d'anticipation (précisément, 0,50 % par mois). Exprimée sans nuances techniques, une rente établie normalement à 1 000 \$ sera de 700 \$ à 60 ans ou de 940 \$ à 64 ans. Inversement, une rente demandée après 65 ans (**bonification**) sera augmentée de 6 % par année (pour le même exemple, 1 300 \$ à 70 ans et 1 060 \$ à 66 ans).

Les règles d'**anticipation** seront modifiées ainsi : la pénalité augmentera graduellement de 6 % à 7,2 %, passant à 6,36 % en 2014, à 6,72 % en 2015 et à 7,2 % en 2016. Cette réduction ne concernera **jamais** les cotisants nés avant 1954. La hausse de 1,2 % touchera les cotisants en proportion du montant de leur rente. Par exemple, ceux ayant cotisé en moyenne 75 % du MGA subiront une pénalité de 75 % de 1,2 % soit 0,90 %. Les moins nantis seront moins touchés.

Les règles de **bonification** seront modifiées ainsi : pour **tous** les cotisants, la **bonification** passera de 6 % à 8,4 % par année dès le 1<sup>er</sup> janvier 2013 pour les années où la personne aura plus de 65 ans à cette date.

## Incidences des nouvelles règles

L'objectif est clair : récompenser l'attente et décourager l'anticipation. À quel âge est-il préférable de demander la rente? Les nouvelles mesures modifient nos conclusions.

La décision du rentier est un pari sur la date de décès. S'il pense vivre longtemps, il doit attendre, sinon il faut demander rapidement la rente. Le calcul doit **forcément** considérer un âge de décès prévu. C'est le facteur déterminant.

La méthode de calcul doit aussi être considérée. Elle tient compte de 85 % des meilleures années de contribution au cours de la période de cotisation (celle-ci s'étend de 18 ans jusqu'à l'âge auquel la rente est demandée). À 60 ans, la période de cotisation est de 42 ans (60 - 18), et on considérera les 35,70 meilleures années (42 × 85 %). La rente correspond à 25 % du montant moyen (indexé) sur lequel une cotisation aura été versée durant les 35,70 meilleures années.

Une personne qui a toujours gagné plus que le MGA durant ces années aura droit à la rente maximale de 60 ans. La pénalité d'anticipation s'appliquera ensuite (ce qui donnerait 672 \$ par mois en 2011). À 70 ans, la période de cotisation est de 52 ans et les 44,2 meilleures années sont considérées. Le facteur de bonification s'applique ensuite. Le fait de retarder la rente a donc deux incidences : la pénalité d'anticipation est moins élevée (ou la bonification s'applique) et la période de cotisation augmente. Si les revenus de travail sont faibles durant la période d'attente, le calcul de la rente pourrait être désavantagé (selon les cotisations passées). Toutefois, nos calculs montrent clairement que la réduction de la pénalité d'anticipation (ou la bonification) est plus avantageuse que l'inconvénient du prolongement de la période de cotisation.

La valeur temporelle de l'argent est un autre facteur. Un taux d'actualisation de 4,5 % a été utilisé.

Le contexte financier du rentier est un autre facteur :

- Individu sans autres ressources : même si le report de la rente est théoriquement préférable, le sacrifice immédiat sur le train de vie devient trop important. Il ne faut pas attendre.
- Individu à la retraite avec d'autres ressources : un report de la rente n'aura pas d'effet sur son train de vie puisqu'il pourra compenser par des retraits plus importants d'autres placements, rendant la stratégie rentable à long terme. Même chose pour le cotisant encore au travail qui pourrait préférer attendre, compte tenu de son salaire ou d'autres ressources.

Être à la retraite n'est donc pas le critère. Un nouveau retraité peut avantageusement retarder sa rente. Inversement, un travailleur pourrait demander rapidement sa rente, par exemple si sa santé diminue son espérance de vie. Demander sa rente et décider de prendre sa retraite sont deux décisions différentes.

Pour aider le cotisant à décider, une matrice a été conçue et des extraits figurent au tableau 1. L'âge optimal représente l'âge auquel le début de la rente maximise les encaissements (en valeur actualisée) pour un **âge de décès donné**.

**Tableau 1**  
**Âge optimal pour demander la rente**  
**Décès à l'espérance de vie**  
(personnes n'ayant aucun revenu de travail par la suite)

Âge à l'année indiquée	Hommes (espérance de vie de 83 ans de 60 à 62 ans et de 84 ans à partir de 63 ans)					Femmes (espérance de vie de 86 ans à 60 ans et 87 ans à partir de 61 ans)					
	Anciennes règles		Nouvelles règles			Anciennes règles		Nouvelles règles			
			2011 à 2013	2014	2015	2016			2011 à 2013	2014	2015
60	61	61	63	63	63	62	62	66	66	66	66
61	62	62	62	63	63	62	62	62	66	66	66
62	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	66
63	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64
64	64	64	64	64	64	65	65-66-66	66	66	66	66
65	65	65	65	65	65	65	65-65-66	66	66	66	66

La première colonne indique l'âge de la personne au moment de la prise de décision. Nous avons distingué les hommes et les femmes en raison de leur espérance de vie différente, car plus elle est élevée et plus il est avantageux d'attendre. Les colonnes 2 et 7 donnent l'âge optimal en fonction des anciennes règles. Les colonnes 3 à 6 (hommes) et 8 à 11 (femmes) donnent l'âge optimal en fonction des nouvelles règles, selon l'année de leur entrée en vigueur. Par exemple, la colonne 5 de la deuxième ligne indique que, pour un homme de 61 ans en 2015, il vaut mieux attendre deux ans et demander la rente à l'âge de 63 ans.

Selon les anciennes règles, signalons qu'il est pertinent de retarder d'un an la demande pour les hommes âgés de 60 à 63 ans (colonne 1 *versus* colonne 2). Autrement dit, une personne âgée de 60 ans qui envisage de demander sa rente ferait mieux d'attendre à 61 ans; si elle a 61 ans, mieux vaut attendre à 62 ans, et ainsi de suite. Pour les femmes (colonne 1 *versus* colonne 7), l'écart est de deux ans à 60 ans et d'un an entre 61 et 64 ans. Ces constatations répondent déjà à la fameuse question : « quand faut-il demander la rente »? Tandis que certains croyaient pouvoir attendre longtemps, d'autres supposaient qu'il ne fallait pas attendre du

tout. La réponse semble être une attente d'une ou de deux années selon le cas. Pour un âge de décès au-delà de l'espérance de vie, l'âge optimal retarde pour tous. Toutefois, peu de personnes voudront probablement faire ce pari.

Considérons maintenant l'incidence des nouvelles règles :

- De 2011 à 2013 (colonnes 3 ou 8 *versus* colonnes 2 et 7) : les résultats ne changent pas pour une personne, homme ou femme, âgée de 60 à 65 ans au début de ces années. En effet, les personnes nées avant 1954 ne seront pas touchées par les règles pénalisantes d'anticipation, et, en quelque sorte, elles restent assujetties aux anciennes règles.
- À partir de 2014 (colonnes 4 et 9) : les règles d'anticipation s'appliqueront aux personnes de 60 ans, et il sera alors avantageux d'attendre à 63 ans pour les hommes, et même à 66 ans pour les femmes (la bonification et l'espérance de vie plus longue favorisant l'attente dans leur cas). Pour les personnes de plus de 60 ans, il y a *statu quo* et les résultats restent les mêmes que dans les colonnes 2 et 7, sauf pour les femmes de 64 et 65 ans, qui auront avantage à retarder d'une année.
- En 2015, la règle continue de s'appliquer pour les personnes de 60 ans (report à 63 et 66 ans, selon le sexe) mais aussi pour les personnes de 61 ans (report à 62 et 66 ans selon le sexe). En 2016, le report continue pour les femmes de 62 ans, mais il n'y a plus de changement chez les hommes. Il en restera ainsi pour les années suivantes.

# Il est de **notre** devoir de comprendre **VOS** besoins.

Nous sommes fiers d'être classé parmi les meilleurs conseillers en fiscalité au Canada. Selon la publication *World Tax 2010* de l'*International Tax Review*, le cabinet a occupé cette première place au cours des quinze dernières années.

Osler, Hoskin & Harcourt s.E.N.C.R.L./s.r.l.

OSLER

# 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](mailto:jumelage@ngpp.ca)  
[www.ngpp.ca](http://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

- Le tableau ne traite pas des personnes de plus de 65 ans qui n'ont jamais intérêt à retarder la rente. Les nouvelles règles de bonification auront donc une application restreinte.
- Bien sûr, si l'on craint un décès avant l'espérance de vie, il faut demander la rente rapidement.
- Le tableau concerne d'abord les personnes qui ont cotisé suffisamment pour avoir droit à la rente maximale (et pas plus). Pour celles qui ont cotisé davantage, une autre variable vient s'ajouter qui retarde encore plus la demande de la rente. Le fait d'attendre permettra de tenir compte des cotisations excédentaires jusque-là inutiles et d'augmenter ainsi la rente comme si la personne avait cotisé durant son temps d'attente (allant à l'encontre de la prémisse du tableau et ayant pour effet de ne plus mesurer uniquement l'incidence des nouvelles règles). Une analyse de toutes les situations possibles déborde du cadre du présent texte mais une règle empirique consiste à ajouter une année d'attente par année cotisée au-delà du maximum. Pour les personnes qui n'ont pas droit à la rente maximale, les résultats du tableau s'appliquent, mais avec un bémol. Les règles d'anticipation étant moins sévères pour celles ayant une rente plus faible, il est possible que l'âge optimal soit légèrement moins élevé (toujours à partir de 2014).

En conclusion, il faudra attendre 2014 avant que les nouvelles règles changent nos décisions, et seules les personnes de 60 ans, et graduellement celles de 61 et 62 ans, seront concernées. Pour les femmes, le changement est spectaculaire, mais globalement, l'incidence des nouvelles règles sera minime.

### Autres aspects

- Les calculs tiennent compte d'un taux d'impôt stable au fil des années, mais la variation du taux (et le moment où survient cette variation) peut influencer la décision. Un taux d'impôt haussé (par exemple, lors du retrait forcé des régimes enregistrés d'épargne-retraite à 72 ans) peut certainement compromettre la décision de retarder la demande de rente dans le cas d'une hausse substantielle et stable (par exemple, de 28 % à 48 %). La décision de retarder la rente étant déjà sensible, il ne faudrait pas amputer la rente d'une somme importante à ce moment. À l'inverse, un taux qui diminue grandement pourrait contribuer à retarder davantage la rente, mais l'incidence serait faible selon nos calculs.
- Les nouvelles règles s'appliqueront aux rentes de conjoint survivant. Si la rente est élevée, il est plus important encore que le conjoint survivant retarde sa propre rente, afin de profiter d'une bonification et d'éviter le plafond de rente combinée. Si la rente est plus modeste, le report de sa propre rente reste valide, mais la contrainte du plafond de rente combinée risque d'être moins importante.

## La décision salaire-dividende

Nous avons traité de ce sujet dans un texte du Congrès 2010 de l'APFF (Éric BRASSARD, « Salaire-dividende : une nouvelle approche », dans *Congrès 2010*, Montréal, Association de planification fiscale et financière, 2011, pp. 11:1-32). La décision de se rémunérer uniquement en dividende implique de renoncer aux coûts et aux avantages de la rente du RRQ. Nous avons quantifié ces effets dans le texte précité. Les nouvelles règles modifieront les calculs ainsi :

- Selon les paramètres actuels, les coûts augmenteront d'environ 400 \$ puisque le taux de cotisation passera à 10,80 % d'ici 2017.
- Pour le cotisant en santé qui compte retarder sa rente, les avantages du RRQ augmenteront. Pour les autres, ils resteront stables, ou diminueront si le cotisant subit les règles d'anticipation.

Pour la plupart, l'effet net sera marginal.

## Conclusion

Le ministre a-t-il atteint son objectif d'encourager les gens à demeurer au travail? Pas vraiment. La décision de « demander la rente ou non » ne se base pas sur les mêmes critères que celle de « rester au travail ou non ». Plusieurs personnes qui prendront leur retraite de toute façon vont bénéficier des nouvelles mesures. Qui voudra demeurer au travail uniquement en raison des nouvelles mesures puisque les avantages qui en résultent seront accessibles même sans travail? Il aurait fallu donner les avantages seulement à ceux qui demeurent au travail. N'oublions pas que ceux qui veulent améliorer leur rente grâce au travail (en cotisant davantage) pouvaient déjà le faire avec les anciennes règles. Les nouvelles règles ne concernent pas du tout cet aspect. ●

# L'affaire *Daishowa*, les obligations futures et la vertu cardinale de la certitude



Dominic C. Belley  
Avocat, associé  
Norton Rose  
dominic.belley@nortonrose.com  
et

Michel Durand  
Avocat, D. Fisc.  
RSM Richter Chamberland s.e.n.c.r.l.  
mdurand@rsmrch.com

Sylviculture, reboisement et fiscalité sont les trois ingrédients du litige qui oppose Daishowa-Marubeni International Ltd. (« Daishowa ») au ministre du Revenu national (« Ministre ») et dont le jugement, l'un des rares portant sur la prise en charge d'obligations éventuelles par l'acquéreur des actifs d'une entreprise, a été rendu par le juge Miller de la Cour canadienne de l'impôt le 11 juin 2010 (*Daishowa-Marubeni International Ltd. c. La Reine*, 2010 CCI 317). Le jugement a été porté en appel devant la Cour d'appel fédérale (dossier n° A-287-10).

## Résumé des faits

Au cours des années d'imposition 1999 et 2000, Daishowa, une société qui exploitait une entreprise dans le secteur du bois d'œuvre, a vendu les actifs de ses deux divisions de scieries de sciages légers, toutes deux situées en Alberta. Dans chaque cas, l'entente relative à la vente comportait la prise en charge par les acquéreurs des obligations de reboisement de Daishowa, laquelle était intimement liée au quota de coupe de bois. L'entente d'aménagement forestier et le quota de coupe prévoyaient en effet que Daishowa devait soumettre des plans de reboisement et reboiser toutes les terres exploitées.

Donnée clé quant au timing, l'établissement du peuplement forestier se produit généralement 8 à 14 ans après la coupe. Par ailleurs, conformément à l'article 163 du *Timber Management Regulation* (R.S.A., c. F-22), une tenure ne peut être cédée à moins que le cessionnaire ne prenne en charge l'obligation de reboisement qui échoit au cédant et se rattachant à la tenure.

C'est donc sur cette toile de fond fortement réglementée qu'a eu lieu la vente des deux divisions de scieries de Daishowa, lesquelles comportaient des tenures liées à une obligation de reboisement. Les prix de vente furent établis respectivement à 180 M\$ et 6 M\$. L'obligation de reboisement a été considérée dans les deux ventes, notamment par une disposition dans l'acte de vente qui prévoyait spécifiquement sa prise en charge par les cessionnaires. Toutefois, en ce qui concerne l'impact sur le prix de vente des divisions, les parties n'ayant pas en main des données complètes et définitives sur le coût afférent au reboisement (sur une période de 8 à 14 ans), elles ont dû se contenter de rajuster le prix de vente en se basant seulement sur le montant estimatif des obligations à long terme relatives au reboisement. C'est ainsi que, dans un cas, on a tenu compte d'une obligation estimative de 11 M\$ et dans l'autre, de 3 M\$. Ces estimations se sont traduites par une réduction équivalente du prix de vente. Toutefois, Daishowa n'a pas inclus dans son produit de disposition le montant se rapportant à l'obligation du reboisement prise en charge.

Ne voyant pas les choses du même œil, le Ministre a établi de nouvelles cotisations à l'encontre de Daishowa relativement à la vente des deux divisions ayant pour effet d'inclure dans le calcul du produit de disposition des avoirs forestiers les montants de l'obligation estimative relative au reboisement.

## La question en litige

Essentiellement, la question en litige devant la Cour canadienne de l'impôt consistait à déterminer si les montants estimatifs pouvaient à juste titre être inclus dans le produit de disposition des avoirs forestiers de Daishowa.

Le Ministre fondait sa position d'inclure ces montants sur le simple fait, admis par ailleurs, que le prix de vente établi dans les deux contrats de vente comprenait la contrepartie de la prise en charge des obligations. Autrement dit, elle libère Daishowa de toute obligation additionnelle envers la province de l'Alberta. Par exemple, dans le cas de la première division, le prix de vente s'établissait au départ à 180 M\$, pour être rajusté à la baisse d'un montant de 11 M\$ pour tenir compte des obligations prises en charge.

Daishowa soutenait au contraire que même si la prise en charge de l'obligation de reboisement comportait pour elle un avantage, d'aucune manière la juste valeur marchande de cette obligation ne pouvait-elle être déterminée au moment de la vente : les estimations reflétaient des montants devant être affectés sur une période de 8 à 14 ans.

## Analyse

L'analyse des conséquences fiscales de la prise en charge des obligations de reboisement doit, selon le juge Miller, être faite en fonction de la structure du marché dans lequel Daishowa exerce ses activités (sur l'incidence du marché dans la détermination des conséquences fiscales d'une opération, on peut aussi consulter l'arrêt *GlaxoSmithKline Inc. c. Canada*, 2010 CAF 201). Dans le secteur d'activité fort réglementé dans lequel évoluait Daishowa, deux éléments apparaissent dominants :

- Premièrement, aucune tenure ne peut être cédée sans que le cessionnaire prenne en charge les obligations de reboisement (obligation statutaire non négociable);
- Deuxièmement, l'obligation de reboisement s'effectue sur une période pouvant s'étendre bien au-delà de la fin d'année d'imposition où a lieu la vente (en fait, l'obligation peut demeurer jusqu'à une demi-génération).

Bien qu'il fut admis que les acquéreurs des tenures se furent engagés, dans les conventions de vente, à payer les dépenses se rattachant au reboisement futur, conformément à la réglementation en vigueur en Alberta, du fait qu'il s'agisse d'une obligation **future** de reboisement, sa valeur était-elle à ce point incertaine qu'il ne conviendrait pas d'inclure quelque montant à ce titre dans le produit de disposition? Voilà, au fond, la question qu'il fallait trancher.

D'entrée de jeu, le juge Miller affirme que, suivant l'admission selon laquelle Daishowa a reçu un avantage par suite de la prise en charge des obligations de reboisement, il lui est difficile de conclure que les montants de 11 M\$ et 3 M\$ ne constituent pas des contreparties au sens de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. »). Cette position apparaît conforme à la définition de « produit de disposition » (par. 13(21) L.I.R.) tout autant qu'à la réalité commerciale. En effet, si les acquéreurs n'avaient pas pris en charge les obligations de Daishowa, le montant qui lui aurait été versé aurait vraisemblablement augmenté.

S'agissant donc d'une contrepartie, sa valeur devait être déterminée, et ce, nonobstant qu'elle soit incertaine au moment de la vente des tenures.

Le fait suivant est déterminant dans l'analyse du juge Miller : la disposition contractuelle prévoit un mécanisme de rajustement de prix en vertu duquel un montant devait être payé par l'une ou l'autre des parties dans la mesure où l'estimation de l'obligation relative au reboisement différait des données fournies par les vérificateurs lors de la conclusion de la vente. En d'autres termes, les estimations de 11 M\$ et 3 M\$ étaient bel et bien ce qu'elles prétendaient être : des estimations. Aucune disposition des contrats de vente ne permettait de conclure qu'il y avait entente entre les parties selon laquelle Daishowa recevait une **contrepartie** additionnelle. Lors de la conclusion de la vente, les acquéreurs ont effectivement convenu de montants estimatifs sur lesquels ils étaient d'accord à ce moment; ils étaient par ailleurs d'accord sur le fait que ces montants n'avaient rien de permanent et qu'ils faisaient intrinsèquement l'objet de variations sur une longue période de temps. Voilà l'entente entre les parties.

Partant de ce constat, pour Daishowa, la valeur de l'obligation relative au reboisement ne pouvait être déterminée avec exactitude, de sorte qu'aucun montant ne devait être inclus dans le produit de disposition (voir l'arrêt *Northwood Pulp and Timber Ltd. c. Canada*, [1999] 1 C.T.C. 53 (« *Northwood* »), où la Cour d'appel fédérale affirmait que « pour le calcul des bénéfices imposables, les tribunaux ont uniformément rejeté aux fins de l'impôt sur le revenu, les montants qui sont des estimations provisoires et qui sont conditionnels, éventuels ou incertains »). À l'opposé du spectre, l'Agence du revenu du Canada (« ARC ») a plutôt considéré que les acquéreurs avaient réduit la contrepartie qu'ils avaient à payer en espèce pour les actifs acquis à l'occasion de la prise en charge des obligations de reboisement. Selon l'ARC, lorsqu'une « entreprise est vendue et que l'acquéreur prend en charge une obligation éventuelle dans le cadre de la contrepartie versée pour l'entreprise, [...] le produit de disposition du vendeur inclurait la juste valeur marchande (la « JVM ») de l'obligation éventuelle prise en charge par l'acquéreur ».

Ne se rangeant pas à l'opinion du fisc, le juge Miller donne tout son poids à l'incertitude inhérente à l'estimation de la valeur de l'obligation de reboisement en raison de l'écoulement du temps et aussi à cause de multiples autres facteurs, parmi lesquels se trouvent le climat, les organismes nuisibles, les inondations, les incendies, la régénération naturelle, etc. Toutefois, le pas que ne franchit pas le juge Miller est de réduire la valeur de la contrepartie à zéro du seul fait de l'incertitude. En effet, le juge Miller n'est pas prêt à conclure à quelque principe général voulant qu'un montant incertain, que ce soit à titre de revenu, de dépense, de produit, de perte ou de quelque autre façon, soit simplement exclu du régime fiscal. Ainsi, il procède à sa propre évaluation de la contrepartie, partant des montants estimatifs respectifs de 11 M\$ et 3 M\$ se retrouvant aux ententes (et retenus par l'ARC) et les réduisant en fonction des facteurs suivants :

- Les acquéreurs des tenures **devaient** prendre en charge les obligations de reboisement. Cette vérité de La Palice est fort révélatrice selon le juge Miller :

« Daishowa ne pouvait pas vendre les tenures sans se libérer de l'obligation relative au reboisement et, en vendant les tenures, elle n'était plus responsable de ces dépenses futures, et ce, à cause de la législation et de la politique de l'Alberta. C'était le nouveau propriétaire qui en était responsable. Dans ces conditions, la prise en charge d'une obligation n'équivaut pas à une détermination négociée entre parties sans lien de dépendance de la valeur de l'obligation prise en charge. »

On remarque ici la déférence qui devrait marquer la détermination des conséquences fiscales aux règles de droit privé et public de la juridiction où le contribuable exerce ses activités;

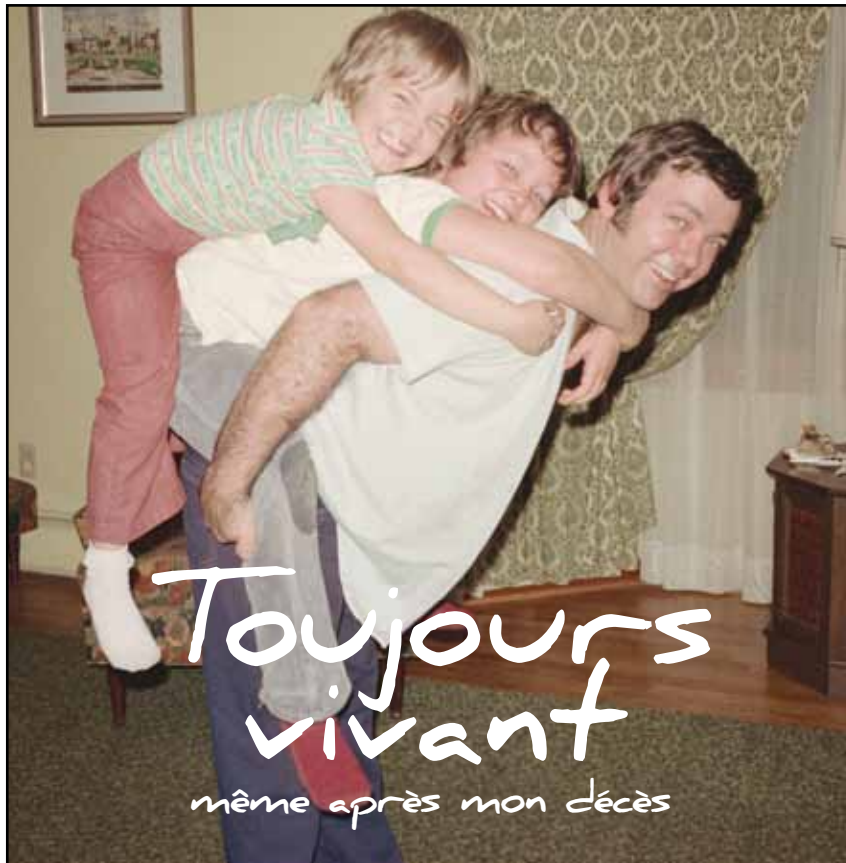
- L'obligation était basée sur l'examen par une firme de vérificateurs des événements passés et des conjectures sur les coûts futurs. Autrement dit, bien qu'il ne s'agisse que d'estimations, on ne peut pas totalement les ignorer, dans la mesure où les hypothèses sur lesquelles elles se fondent sont fiables et raisonnables;
- Daishowa a utilisé l'obligation estimative dans sa détermination du prix des scieries;
- L'obligation estimative est incertaine : les parties se sont bien entendues sur le montant estimatif aux fins de la détermination du prix d'achat, mais elles n'ont pas convenu que ce montant représentait la valeur de la prise en charge de l'obligation à titre de contrepartie;
- La prise en charge constituait, suivant l'admission de Daishowa, un avantage pour celle-ci, cette prise en charge comportant donc une certaine valeur; et
- Les frais de reboisement ne sont pas déductibles tant qu'ils ne sont pas payés (voir l'arrêt *Northwood*).

L'ensemble de ces facteurs pris en considération les uns par rapport aux autres, le juge Miller conclut à une réduction du montant estimatif de l'obligation à long terme de prise en charge de 80 %. Bien que l'on puisse discerner le fondement de la décision, soit que le montant estimatif doive être réduit considérablement pour tenir compte de l'incertitude, rien dans les faits ne permet de lier une telle réduction à un facteur de 80 %.

## Conclusion

Dans l'arrêt *Hypothèques Trustco Canada c. Canada*, ([2005] 1 R.C.S. 601), la référence désormais standard sur l'interprétation des lois fiscales, la Cour suprême du Canada rappelait le statut de vertus cardinales de l'uniformité, de la prévisibilité, de l'équité et de la certitude (par. 12). Bien que cette référence ne se retrouve pas dans les motifs du juge Miller, ces vertus y sont omniprésentes, particulièrement la certitude. Quand il communique sa préoccupation en affirmant qu'il est « influencé par le fait que l'incertitude s'étend sur un grand nombre d'années, que [Daishowa] a peu de contrôle sur des facteurs qui rendraient le montant plus certain », le juge Miller adopte une position correcte sur le plan des

règles d'interprétation. On peut toutefois se questionner sur l'opportunité du choix d'une réduction de 80 % fondée sur peu ou pas de données objectives ou vérifiables, outre une nomenclature de facteurs non quantitatifs. S'agit-il d'un exercice discrétionnaire dont le bien-fondé doit être jugé en fonction de sa raisonnablement? La question est lancée. ●



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](http://www.fgmtl.org) | 514 866-0808 | [info@fgmtl.org](mailto:info@fgmtl.org)

## Générateurs de crédit d'impôt étranger



Philippe-Antoine Morin  
Avocat, D. Fisc.  
Ernst & Young s.r.l./s.e.n.c.r.l.  
philippe-antoine.morin@ca.ey.com



Le Budget fédéral du 4 mars 2010 prévoyait de nouvelles mesures fiscales concernant certains stratagèmes engendrant artificiellement des crédits d'impôt étranger. En effet, puisque les pays étrangers peuvent aussi imposer le revenu gagné sur leur territoire par un résident canadien, le Canada accorde généralement un crédit d'impôt au titre de l'impôt étranger (« Crédit d'impôt ») payé sur ce revenu. De tels allègements sont aussi accordés aux sociétés canadiennes qui ont des sociétés étrangères affiliées (« SÉA ») qui génèrent du revenu étranger accumulé tiré de bien (« RÉATB ») par le truchement des mécanismes de l'impôt étranger accumulé (« IÉA ») et du montant intrinsèque d'impôt étranger (« MIIÉ ») dans le cas de distributions de dividendes à même le surplus imposable.

Dès lors, les autorités fiscales ont observé un certain nombre de stratagèmes visant essentiellement à tirer profit de l'asymétrie, entre les lois fiscales du Canada et celles d'un pays étranger, dans la qualification de la détention directe ou indirecte de la société canadienne dans une entité étrangère qui gagne le revenu assujéti à l'impôt étranger, la résultante de ces stratagèmes étant que ces contribuables engendraient artificiellement un impôt étranger que la société canadienne demande à titre de Crédit d'impôt, ou déduit à titre d'IÉA ou de MIIÉ, afin de réduire l'impôt au Canada payable par ailleurs.

De manière générale, les propositions annoncées dans le budget cherchaient à atteindre cet objectif en refusant des allègements par ailleurs applicables sous forme de Crédit d'impôt en vertu du paragraphe 126(4.11) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. »), de déductions pour IÉA en vertu du nouveau paragraphe 91(4.1) L.I.R., et de déductions pour le MIIÉ en vertu du nouveau paragraphe

5907(1.03) du *Règlement de l'impôt sur le revenu* (« R.I.R. »), et les dispositions connexes pour chaque cas. Toutefois, ces allègements ne seraient refusés qu'en présence de ce qui pourrait être décrit comme une « non-concordance de propriété » dans la chaîne de propriété ou d'entités entre le contribuable et l'impôt étranger.

Les mesures proposées en date du 4 mars 2010 ont fait l'objet de certaines modifications lors de la publication le 27 août 2010 de propositions législatives fiscales à des fins de consultations publiques précisant certaines notions et incluant une exception pour les entités hybrides tel qu'il a été demandé lors de représentations écrites formulées au ministre par des fiscalistes. Aucun projet de loi n'a été déposé à ce jour quant à ces propositions législatives.

### Concepts fondamentaux *in a nutshell*

Le crédit d'impôt étranger est un mécanisme permettant à un résident canadien de bénéficier d'un crédit pour l'impôt que ce dernier a payé sur un revenu de source étrangère, et ce, jusqu'à concurrence de l'impôt canadien calculé sur ce même revenu. Selon le type de revenu gagné à l'étranger (revenu de bien ou d'entreprise), le crédit est prévu au paragraphe 126(1) ou 126(2) L.I.R. Ainsi, le contribuable canadien paie un impôt au taux le plus élevé de l'impôt étranger ou canadien sur un revenu de source étrangère.

Le mécanisme de l'IEA consiste, entre autres, au montant d'impôt sur le revenu appliqué aux revenus recharacterisés d'une SÉA d'un contribuable. Cet impôt étranger accumulé, défini au paragraphe 95(1) L.I.R., prévoit un allègement pour les impôts étrangers payés relativement au RÉATB par une société étrangère affiliée contrôlée (« SÉAC ») d'un contribuable canadien et déductible en vertu du paragraphe 91(4) L.I.R., ainsi que l'impôt de la partie XIII L.I.R. payé par la SÉAC d'un contribuable relativement au RÉATB reçu par le contribuable canadien. Ainsi, en vertu du paragraphe 91(4) L.I.R., un contribuable peut déduire un montant équivalant à l'IEA applicable au RÉATB dans le calcul de son revenu, multiplié par le facteur fiscal approprié prévu au *Règlement de l'impôt sur le revenu*.

Pour sa part, le MIIÉ, défini au paragraphe 5907(1) R.I.R., sert principalement à déterminer la déductibilité des dividendes reçus d'une SÉA en vertu du paragraphe 113(1) L.I.R. Notamment, il s'agit de l'impôt sur le revenu payé à un gouverne-



Assurer la santé financière des PME

C'est ce que nous pratiquons



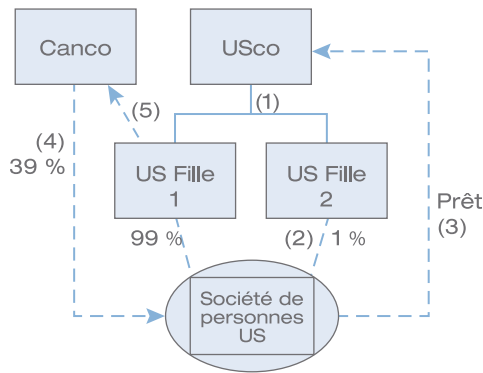
Tél : (450) 686-2344 • 3200, Autoroute 440, Laval (Québec) H7T 2H6 • fisc-cap.com

ment étranger relativement aux revenus inclus dans le revenu imposable de la SÉA ainsi que l'impôt sur le revenu payé relativement au dividende reçu provenant du compte de surplus imposable.

## Exemple

Ce type de stratagème peut être difficile à comprendre sans un exemple illustré. Nous exposerons brièvement une planification utilisée décrite par le ministère des Finances du Canada à la Conférence 2010 de l'Association fiscale internationale (IFA) afin d'illustrer l'application des nouvelles mesures.

### Illustration 1 – Générateur de crédit d'impôt (Structure)



De façon sommaire, les étapes suivantes ont été effectuées afin de structurer les opérations :

- 1) USco investit du capital dans chacune de ses filiales US Fille 1 et 2;
- 2) Chacune des filiales US Fille 1 et 2 capitalise la société de personnes US (« USSP ») à respectivement 99 % et 1 %;
- 3) USSP prête les capitaux obtenus de US Fille 1 et 2 à USco;
- 4) Canco achète une participation (39 %) dans USSP de US Fille 1 en contrepartie d'un paiement comptant (soit un « REPO »); et
- 5) Simultanément, US Fille 1 prête un montant équivalent au prix d'achat de la participation dans USSP à Canco et Canco conclut une entente de vente future de la participation (*forward sale agreement*) de USSP avec US Fille 1.

## Conséquences fiscales américaines

Du point de vue américain, la série d'opérations présentée précédemment comporte un type de planification communément appelé « Repo ». Un financement de type « Repo » est généralement une planification effectuée afin de structurer un financement des opérations américaines. À cette fin, une déduction d'intérêt est générée aux fins fiscales américaines sans pour autant produire en contrepartie une inclusion d'un revenu d'intérêt aux fins fiscales canadiennes.

Le principe sous-jacent d'un financement de type « Repo » est qu'aux fins fiscales américaines, le transfert d'un bien constitue une vente, en substance, uniquement si l'acquéreur acquiert des attributs économiques importants quant au droit de la propriété. Lorsque l'acquéreur n'acquiert pas de tels attributs, le transfert n'est qu'un simple nantissement pour garantir une obligation, constituer une fiducie ou à d'autres fins. Le critère permettant de distinguer une vente d'un nantissement et ainsi déterminer le propriétaire d'un bien aux fins fiscales américaines est bien établi par la jurisprudence et par des positions administratives concernant le prêt de valeurs mobilières et des transactions de vente-rachat.

En conséquence, même si la forme d'un financement de type « Repo » constitue une vente d'actions entre une société américaine et une entité canadienne liée, la substance économique aux fins fiscales américaines est celle d'un prêt garanti avec les mêmes valeurs mobilières traitées à titre de nantissement. Ce résultat est obtenu en joignant au transfert des valeurs mobilières une entente de vente d'actions, une entente de vente future ainsi qu'une entente de garantie qui, lorsqu'elles sont analysées ensemble, possèdent les mêmes effets économiques qu'une dette à long terme sécurisée par le nantissement de valeurs mobilières.

Ainsi, du point de vue américain, le prix d'achat payé par Canco est considéré comme un prêt à US Fille 1, ayant pour effet que US Fille 1 est toujours considérée détenir la totalité de la participation dans USSP soit 99 %, ce qui fait en sorte qu'il y a une non-concordance de propriété entre la caractérisation juridique de l'opération d'un point de vue canadien et d'une perspective américaine.

En procédant de la sorte, en ce qui concerne la fiscalité américaine, il y a une déduction d'intérêt au niveau de USco et un impôt sur le revenu au taux de 35 % est payable au niveau de USSP qui effectue le choix d'être considérée comme une société aux fins américaines et ne consolide pas ses revenus et dépenses avec d'autres sociétés du groupe. En ce qui a trait à US Fille 1, les opérations effectuées sont neutres à l'égard des revenus et dépenses d'intérêt.

## Conséquences fiscales canadiennes

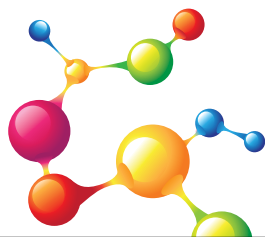
Cependant, lorsqu'on analyse les opérations effectuées dans une perspective fiscale canadienne, un revenu d'intérêt imposable provient de USSP en raison des intérêts payés par USco et inclus dans le revenu de USSP. L'inclusion du revenu d'intérêt est causée par le fait qu'aux fins fiscales canadiennes, Canco détient bel et bien 39 % de participation dans USSP, contrairement à la

perception américaine qui qualifie l'opération de prêt. La dépense d'intérêts payés par Canco à US Fille 1 suivant le prêt effectué à l'étape 5 est déductible du revenu de Canco en vertu de l'alinéa 20(1)c) L.I.R. De plus, un montant d'impôt sur le revenu américain payé par USSP sera attribué à Canco en proportion de sa participation, ce qui lui permettra de demander un crédit d'impôt étranger à cet égard en vertu de l'article 126 L.I.R. En conséquence et de manière globale, la déduction d'intérêt payé à US Fille 1 annulera l'inclusion de la portion du revenu attribué à Canco par USSP et permettra à Canco d'utiliser le Crédit d'impôt à l'encontre de revenus gagnés par ailleurs.

## Application des dispositions législatives proposées

Tel qu'il a été mentionné précédemment, les propositions annoncées dans le budget avaient pour but de contrer les stratagèmes visant à hausser artificiellement les Crédits d'impôt. Ainsi, afin d'atteindre cet objectif, trois mesures sont proposées :

- 1) En vertu du paragraphe 126(4.11) L.I.R., aucun Crédit d'impôt ne sera disponible au titre de l'impôt étranger sur le revenu tiré ou non d'une entreprise applicable au revenu d'une société de personnes si la part du revenu de la société de personnes qui revient au contribuable en vertu de la législation fiscale du pays étranger est inférieure à la part de ce revenu qui lui revient pour l'application de la *Loi de l'impôt sur le revenu*.
- 2) En vertu du paragraphe 91(4.1) L.I.R., l'IEA et l'IEA visé par règlement ne comprendront pas l'impôt étranger payé si, selon la législation fiscale du pays étranger, i) la part du revenu de la société de personnes qui revient à tout associé de celle-ci qui réside au Canada est inférieure à la part de ce revenu qui lui revient pour l'application de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, ou ii) la détention d'actions du contribuable dans une SÉA (dans laquelle il a un pourcentage d'intérêt) est considérée moindre qu'en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu*.
- 3) Finalement, en vertu du paragraphe 5907(1.03) R.I.R., le MIÉ et les paiements compensatoires qui l'augmentent ne comprendront aucune somme relativement au revenu gagné ou à un dividende reçu par une SÉA d'une société si,



Maximisez et sécurisez  
le financement de l'innovation et la RS&DE de vos clients

**Pinchevsky & Cie** est maintenant **Alma Consulting Group Canada**

Le savoir-faire, la structure opérationnelle et la méthodologie éprouvée qui ont fait notre succès ne changent pas.



MONTRÉAL | QUÉBEC | TORONTO | VANCOUVER | MONCTON | HALIFAX

Pour en savoir plus : [info@almacg.ca](mailto:info@almacg.ca) | 1 866 931 0166 | [www.almacg.ca](http://www.almacg.ca)

selon la législation fiscale du pays étranger en cause, i) la part qui revient à la société du revenu de la société de personnes est inférieure à la part de ce revenu qui lui revient pour l'application de la *Loi de l'impôt sur le revenu* ou ii) la détention d'actions du contribuable dans une SÉA (dans laquelle il a un pourcentage d'intérêt) est considérée moindre qu'en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu*.

En somme, les paragraphes proposés 91(4.1) L.I.R. et 5907(1.03) R.I.R. visent essentiellement des situations où un contribuable est considéré, selon la législation étrangère, comme étant propriétaire de moins que la totalité des actions d'une SÉA qui sont considérées comme étant sa propriété en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (soit la non-concordance de propriété). Pour sa part, le paragraphe 126(4.1) L.I.R. vise des situations où la part de revenu du contribuable est, selon la législation étrangère, considérée inférieure à celle qui lui revient en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu*.

En vertu des propositions révisées déposées le 27 août 2010, la même approche est utilisée pour refuser des Crédits d'impôt, des déductions pour l'IEA et pour le MIIE, par ailleurs applicables. Néanmoins, une exigence est imposée pour les Crédits d'impôt seulement : la non-concordance de propriété doit se situer au sein de la chaîne de propriété ou d'entités en question. Ainsi, selon les propositions révisées, les Crédits d'impôt, les déductions pour l'IEA et pour le MIIE peuvent être refusés même si absolument aucun lien fonctionnel ou structurel ni aucune relation fonctionnelle ou structurelle n'existent entre la non-concordance de propriété et l'impôt étranger correspondant.

De plus, conformément aux propositions révisées, il se peut que le montant des Crédits d'impôt, des déductions pour l'IEA ou pour le MIIE pouvant être refusé n'ait absolument aucun lien avec le montant de tout avantage fiscal correspondant lié à une entente de générateurs de Crédit d'impôt. En effet, il est possible de démontrer objectivement que les propositions révisées, telles qu'elles sont rédigées, pourraient s'appliquer même dans des circonstances où la non-concordance de propriété est causée par une entente qui permet simplement de diminuer l'IEA et le MIIE (en réduisant les impôts étrangers) et ainsi d'augmenter l'impôt payable en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu* sur le revenu correspondant, dans ce que l'on pourrait qualifier de « générateur de crédit d'impôt inverse », ce qui produit un résultat pouvant difficilement être considéré comme allant à l'encontre du système fiscal canadien.

C'est bien plus qu'une  
nouvelle  
assurance.



Tout le monde en parle!

## Tout le monde parle du nouveau produit Synergie<sup>MD</sup>.

Il s'agit d'assurances vie, invalidité et maladies graves réunies dans une seule solution pratique, abordable et facile à vendre.

Trois besoins à combler... une solution... une vente!

Pour savoir de quoi tout le monde parle,  
visitez le site [www.synergiemanuvie.ca](http://www.synergiemanuvie.ca)

 **Financière Manuvie**  
| Pour votre avenir<sup>MC</sup>

**solide fiable sûre avant-gardiste**

Les noms Manuvie et Financière Manuvie, le logo qui les accompagne et le titre d'appel « Pour votre avenir » sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturiers qu'elle et ses sociétés affiliées utilisent sous licence.

03424

Il est également possible de démontrer que ces propositions peuvent entraîner non seulement une double imposition, mais aussi une double imposition de l'impôt canadien, par exemple lorsque le RÉATB provient de sources canadiennes et qu'il est déjà assujéti à l'impôt canadien dans les mains d'une SÉAC, puisque l'IEA et le MIIÉ peuvent inclure des impôts canadiens.

En ce qui a trait à l'exemple utilisé précédemment, il appert que les Crédits d'impôt auxquels Canco aurait normalement droit en vertu de l'article 126 L.I.R. seraient refusés en raison de l'application du paragraphe proposé 126(4.1) L.I.R.

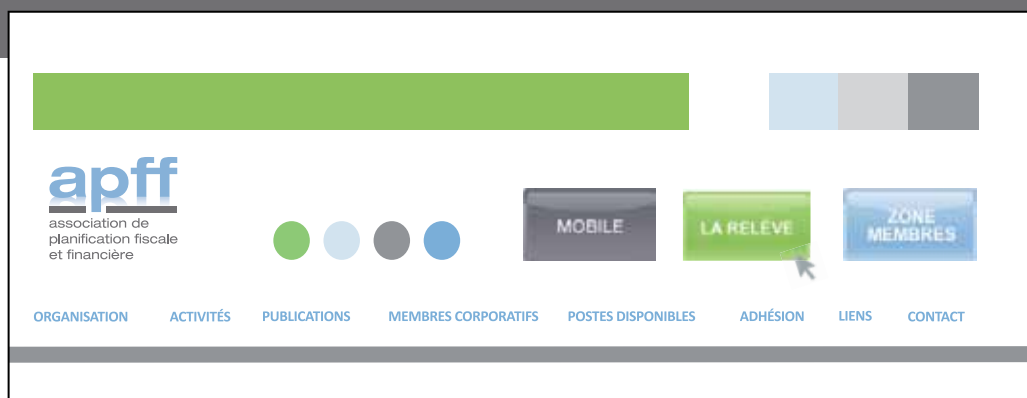
## Exceptions quant à l'application des règles concernant les générateurs de Crédits d'impôt

Les propositions législatives révisées du 27 août 2010 prévoient aussi des exceptions à l'application de ces règles. En effet, en vertu des paragraphes 91(4.2) et 91(4.3) ainsi que 126(4.12) et 126(4.13) L.I.R., une « personne ou société de personnes intéressée » ne sera pas considérée comme étant

propriétaire de moins que la totalité des actions du capital-actions d'une société particulière selon la législation étrangère applicable, qui sont considérées comme étant la propriété de quelqu'un pour l'application de la présente loi du seul fait que la personne ou société de personnes intéressée est une entité « hybride ».

En conclusion, il faut souligner que les modifications proposées s'appliquent pour les années d'imposition se terminant après le 4 mars 2010. Des représentations ont été déposées auprès du ministère des Finances du Canada afin que ce dernier restreigne la portée de ces mesures pour mieux cerner l'objectif premier qui est de mettre fin à ces stratagèmes de création de crédit d'impôt étranger fictifs. Ainsi, il ne serait pas surprenant que d'autres modifications soient apportées aux mesures décrites précédemment. ●

**VISITEZ NOTRE NOUVEAU  
SITE INTERNET!**  
**www.apff.org**



*Une navigation améliorée • Une version pour votre téléphone intelligent  
Une section réservée à nos membres • Plusieurs nouvelles fonctionnalités*



www.apff.org

## LA RELÈVE

Le statut d'intermédiaire qualifié et autres mesures des autorités fiscales américaines pour contrer l'évasion fiscale



Sophie Clouâtre  
CGA, LL.M. fisc.  
Ernst & Young s.r.l./s.e.n.c.r.l.  
sophie.clouatre@ca.ey.com



Le phénomène de l'évasion fiscale force les gouvernements du monde entier à innover afin de trouver des moyens pour lutter contre ce fléau. La disparition des frontières économiques et le nombre croissant de réseaux d'investisseurs font en sorte qu'il est de plus en plus difficile d'effectuer le suivi sur les revenus versés à des non-résidents.

Un non-résident qui investit aux États-Unis par l'intermédiaire d'une institution financière non résidente de ce pays suppose la participation de plusieurs intervenants. En premier lieu, une personne non résidente doit investir des sommes par le biais d'un compte d'investissement, lequel implique la présence de titres financiers qui généreront un revenu de source américaine. En règle générale, un taux de retenue de 30 % doit être appliqué sur les revenus de source américaine générés par ces titres financiers, mais ce taux peut être réduit si la personne non résidente se qualifie aux termes d'une convention fiscale signée entre les États-Unis et un autre pays. L'institution financière ou autre intermédiaire financier reçoit généralement les revenus de source américaine, notamment des intérêts, des dividendes et des redevances d'un agent de retenue américain, au bénéfice de ses clients titulaires de comptes étrangers. Un agent de retenue est responsable de déduire et prélever une retenue d'impôt sur tout revenu de source américaine payé à un non-résident des États-Unis, sauf s'il peut déterminer de manière fiable, à la lumière de la documentation obtenue, que le bénéficiaire est un résident américain.

## Le statut d'intermédiaire qualifié

Le 1<sup>er</sup> janvier 2001, dans une première tentative de pallier cette difficulté, les autorités fiscales américaines ont instauré la réglementation du statut d'intermédiaire qualifié (« IQ »). Cette réglementation régit l'application de la retenue d'impôt effectuée sur certains revenus de source américaine payés à des non-résidents. Selon ces règles, les institutions financières étrangères et autres intermédiaires financiers sont tenus de fournir certaines informations à l'Internal Revenue Service (« IRS ») sur leurs titulaires de comptes ayant reçu des revenus de source américaine. Les autorités fiscales américaines ne peuvent obliger une institution financière étrangère à adhérer au statut IQ; il s'agit d'un processus facultatif. La plupart des institutions financières et autres intermédiaires financiers ont signé une entente d'IQ avec l'IRS afin que leurs clients puissent bénéficier de certains allègements fiscaux prévus au sein des conventions fiscales à l'égard des revenus de source américaine payés à des non-résidents. Le statut IQ réduit aussi les obligations de conformité en matière de production de feuillets fiscaux comparativement à une institution financière ou un autre intermédiaire financier qui ne signe pas d'entente IQ avec l'IRS. Des pénalités coûteuses et une augmentation du taux de retenue d'impôt à la source sont aussi prévues en cas de non-respect de l'entente IQ.

L'objectif principal du statut IQ est de contrer l'évasion fiscale en matière de revenus de source américaine payés à des non-résidents. Les règles applicables à un IQ renforcent le degré d'assurance des autorités fiscales américaines quant à la perception et à l'obligation de déclarer les impôts retenus sur les revenus assujettis à la retenue à la source payés à des non-résidents.

## Obligations générales et obligations de documentation

Puisque l'institution financière ou autre intermédiaire financier agissant à titre d'IQ n'est pas le bénéficiaire effectif (*beneficial owner*) du revenu de source américaine qu'il ou elle perçoit, celle-ci ou celui-ci doivent identifier les comptes américains et étrangers pour lesquels il ou elle agit à ce titre. En règle générale, l'identification du statut du bénéficiaire d'un revenu doit se faire selon une documentation adéquate et fiable. Le principe de documentation fiable est énoncé à l'article 1.1441-6(c)(4) des *Income Tax Regulations* (« I.T.R. ») et vise l'établissement d'une certaine standardisation quant aux documents acceptés en matière d'identification du bénéficiaire. Si aucune documentation valide n'est fournie, ou si l'IQ ne peut associer de manière fiable le paiement de revenus de source américaine à la documentation fournie par un titulaire de compte, certaines présomptions stipulées à l'article 1.1441-1(b)(3)(i) I.T.R. peuvent s'appliquer; la retenue d'impôt applicable est alors de 30 %.

## Difficultés d'application fiscales liées au statut IQ

Le statut IQ entraîne certaines difficultés d'application fiscales. L'une d'entre elles survient lorsque des transactions sont réalisées entre des agents de retenue américains et des intermédiaires non qualifiés, c'est-à-dire des institutions financières étrangères ou autres intermédiaires financiers n'ayant pas signé d'entente IQ avec l'IRS. Cette difficulté d'application fiscale provient principalement du fait que l'entente IQ ne s'applique pas et n'intervient pas pour régir les obligations des agents de retenue américains et des intermédiaires non qualifiés.

Une deuxième difficulté d'application fiscale relative au statut IQ est attribuable à la documentation et à la connaissance du bénéficiaire effectif du revenu de source américaine. Selon l'article 1.1441-1(e)(3)(iii) I.T.R., un intermédiaire non qualifié est tenu de fournir à l'agent de retenue un certificat de retenue à la source (Formulaire W-8IMY), auquel il joint les certificats (Formulaires W-8BEN) et autres documents appropriés des bénéficiaires pour lesquels il agit à titre d'IQ. En raison de la lourdeur de ce processus administratif, il peut arriver qu'un IQ n'applique pas les présomptions prévues dans les règles et accorde un allègement fiscal sans avoir préalablement obtenu une documentation suffisante servant à vérifier de manière fiable l'identité du bénéficiaire du revenu de source américaine, ce qui constitue un manquement à l'entente IQ.

La principale conséquence fiscale liée aux manquements des règles de connaissance du client est que la majeure partie des revenus de source américaine versés à des bénéficiaires, dont l'identité n'a pu être vérifiée de manière fiable, est assujettie à des taux de retenue inférieurs à 30 %. De tous ces bénéficiaires, il est possible de conclure que bon nombre d'entre eux ne se qualifieraient pas à la réduction du taux de retenue à la source américaine, occasionnant du même coup des millions de dollars américains non remis à l'IRS. Cette conséquence compromet nécessairement la notion d'intégralité des revenus.

À cet effet, l'article 1461 de l'*Internal Revenue Code* prévoit que le payeur du revenu de source américaine sera responsable des impôts non perçus si la retenue à la source n'est pas adéquatement effectuée et payée à l'IRS.

Une autre difficulté d'application réside dans le fait que la réglementation IQ ne prévoit pas de règle concernant la détention, directe ou indirecte, de comptes étrangers par des Américains. À titre d'exemple, si un Américain procède à l'ouverture d'un compte d'investissement dans une institution financière étrangère via une société incorporée dans un pays étranger et que ce pays a signé une convention fiscale avec les États-Unis, la réglementation du statut IQ exigera de la société étrangère seulement l'obtention du Formulaire W-8 ou toute autre documentation. Or, en utilisant la société incorporée comme véhicule d'investissement, la retenue à la source américaine pourrait être frauduleusement réduite à 0 % sur certains types de revenus de source américaine, permettant ainsi d'éviter l'impôt américain autrement payable si cette personne avait elle-même directement investi en utilisant un compte bancaire américain.

Afin de contrer cette situation d'évitement fiscal, les autorités fiscales américaines ont adopté les règles *Report of Foreign Bank and Financial Accounts* selon lesquelles une personne résidente des États-Unis ayant un intérêt financier et possédant l'autorité signataire ou tout autre pouvoir sur un compte d'investissement à l'extérieur des États-Unis (autre qu'un compte ouvert auprès d'une succursale aux États-Unis) d'une valeur supérieure à 10 000 \$ en tout temps pendant une année, doit en faire état au Conseil du Trésor américain au plus tard le 30 juin de l'année suivante par le dépôt du Formulaire TD F de 90-22.1, sous peine de pénalités importantes.

## Autres mesures

L'IRS, conscient que les objectifs premiers de cette réglementation ne sont toujours pas atteints, a instauré le 18 mars 2010 des dispositions législatives additionnelles en matière de lutte contre l'évasion fiscale. Il s'agit des règles relatives au *Foreign Account Tax Compliance Act* (« FATCA »). Les principales mesures FATCA seront mises en place le 1<sup>er</sup> janvier 2013 et ont pour principal objectif de combler les écarts de conformité fiscale prévue en vertu des ententes IQ. Les règles FATCA vont beaucoup plus loin que les dispositions actuelles visant les IQ, lesquelles restent par ailleurs en vigueur. Les règles FATCA exigeront un processus rigoureux d'identification des comptes des institutions financières étrangères et des courtiers étrangers qui sont directement ou indirectement détenus par des Américains.

## Conclusion

Les agents de retenue américains et les IQ constituant des véhicules utilisés très fréquemment pour exporter des revenus de source américaine hors des États-Unis, il est raisonnable de croire que les montants d'impôt versés aux autorités fiscales américaines sont inférieurs à ceux devant être réellement prélevés sur les revenus de source américaine payés à des non-résidents. L'ampleur, l'étendue et la sévérité des règles applicables aux IQ, de même que l'instauration des règles FATCA, contribueront vraisemblablement à la lutte contre l'évasion fiscale et augmenteront du même coup l'assurance des autorités fiscales américaines quant au respect des obligations fiscales des contribuables soumis aux lois fiscales américaines.

## Mise en garde – IRS Circular 230

Ce document ne doit pas être utilisé dans le but d'éviter des pénalités pouvant être imposées par l'IRS ou par toute autre administration fiscale locale ou étatique des États-Unis. Ce texte ne sert qu'à des fins éducatives. Il n'entend pas tenir lieu de conseils fiscaux et ne doit pas être considéré comme tel. ●



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



Les comités de La relève offrent plusieurs activités de formation et de réseautage pour les professionnels de la fiscalité et de la planification comptant sept années et moins de pratique.

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

Visitez le site [www.apff.org](http://www.apff.org) pour connaître les prochaines activités de La relève.

Pour plus d'informations, communiquez avec M<sup>me</sup> Carolina Araya, responsable des communications : [araya@apff.org](mailto:araya@apff.org).



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



**Emmanuel Sala**

Avocat, CGA, M. Fisc.  
Blake, Cassels & Graydon  
s.e.n.c.r.l.  
emmanuel.sala@blakes.com

## Coup d'œil international

### La non-discrimination et les conventions fiscales

La décision dans l'affaire *Saipem UK Limited c. La Reine*, 2011 CCI 25, a été rendue par la Cour canadienne de l'impôt, le 14 janvier 2011. Il s'agit de la première décision canadienne portant sur les clauses de non-discrimination d'une convention fiscale, en l'occurrence la *Convention fiscale entre le Canada et le Royaume-Uni de Grande-Bretagne et de l'Irlande du Nord* (« Convention »). Les faits pertinents peuvent être résumés comme suit. Saipem UK Limited (« Saipem ») et Saipem Energy International Limited (« SaipemSub ») sont des sociétés du Royaume-Uni non résidentes du Canada exerçant chacune des activités au Canada par l'intermédiaire d'un « établissement stable » (« ES »). Saipem a acquis les actions de SaipemSub et a procédé à sa liquidation. Par la suite, Saipem a réclamé les pertes accumulées de SaipemSub (relative à son ES au Canada) afin d'éponger le revenu imposable de son propre ES canadien.

L'Agence du revenu du Canada a refusé ces déductions pour pertes au motif que Saipem et SaipemSub étaient non résidentes du Canada. Or, une telle façon de faire aurait été parfaitement acceptable en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. ») à la condition que les deux entités soient des « sociétés canadiennes ». En effet, le paragraphe 88(1) L.I.R. permet généralement à une société mère de bénéficier des pertes accumulées par une filiale faisant l'objet d'une liquidation, sous réserve de certaines conditions.

Saipem a soutenu que l'exigence relative au statut de « société canadienne » représentait une discrimination contraire à l'Article 22(1) de la Convention selon lequel :

« Les nationaux d'un État contractant ne sont soumis dans l'autre État contractant à aucune imposition ou obligation y relative, qui est autre ou plus lourde que celle à laquelle sont ou pourront être assujettis les nationaux de cet autre État se trouvant dans la même situation. »

La nationalité d'une société est déterminée en fonction du pays où la société a été constituée en vertu de l'Article 3(1)(h) de la Convention.

L'Article 22(2) de la Convention énonce également ce qui suit :

« L'imposition d'un établissement stable qu'une entreprise d'un État contractant a dans l'autre État contractant n'est pas établie dans cet autre État d'une façon moins favorable que l'imposition des entreprises de cet autre État qui exercent la même activité. »

Selon Saipem, ces dispositions doivent être interprétées dans leur sens large. L'argument principal de Saipem était que les exigences relatives à la résidence se résument à exiger que la société soit un national du Canada (c'est-à-dire une société constituée au Canada) au sens de la Convention. Saipem a soutenu qu'elle se trouvait dans la même situation qu'une société canadienne étant donné que la résidence (soit l'élément qui distingue Saipem d'une société canadienne) n'était pas un élément distinctif aux termes de l'Article 22 de la Convention. En définitive, Saipem estimait donc qu'il existe une discrimination fondée sur le lieu de constitution en société (c'est-à-dire fondée sur la nationalité) en dérogation à l'Article 22(1) de la Convention.

En rejetant l'argument de Saipem, la Cour a fait référence à une décision de la Nouvelle-Zélande et aux commentaires relatifs à la convention modèle de l'Organisation de coopération et de développement économiques (« OCDE ») et a décidé que l'exigence relative au statut de « société canadienne » constitue une discrimination fondée sur un critère de résidence (qui peut être rempli aux termes d'une règle déterminative prévue par la loi ou selon le critère de gestion centrale et de contrôle), mais qui n'équivaut pas à une discrimination fondée sur la nationalité.

Une société peut se qualifier de « société canadienne », tel qu'il est défini au paragraphe 89(1) L.I.R., si elle est constituée au Canada, ou si elle y réside depuis le 18 juin 1971. La Cour a déterminé que l'expression « dans la même situation » à l'Article 22(1) de la Convention était inapplicable dans les circonstances, car il est possible, dans certaines situations, qu'une société non constituée au Canada soit une « société canadienne » et qu'une société constituée au Canada ne soit pas une « société canadienne ».

Selon la Cour, Saipem ne peut soutenir qu'il y a discrimination au motif que la *Loi de l'impôt sur le revenu* prévoit un traitement fiscal contraire pour les sociétés résidentes et non résidentes (sans égard au lieu de constitution). La Cour a jugé que Saipem pouvait seulement être considérée comme se trouvant « dans la même situation » qu'un national canadien non résident, laquelle entité ne pourrait pas non plus bénéficier des pertes canadiennes de sa filiale liquidée.

Il s'agit de la première décision canadienne portant sur les clauses de non-discrimination d'une convention fiscale [...].



Université   
de Montréal

« 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](mailto:chantal.thomas@umontreal.ca)

Selon la Cour, Saipem ne peut soutenir qu'il y a discrimination au motif que la *Loi de l'impôt sur le revenu* prévoit un traitement fiscal contraire pour les sociétés résidentes et non résidentes (sans égard au lieu de constitution).

Le jugement de la Cour s'appuyait partiellement sur une décision de la Cour suprême du Canada, l'affaire *Crown Forest Industries Ltd. c. Canada*, [1995] 2 R.C.S. 802, où l'utilisation de la convention modèle de l'OCDE et des commentaires s'y rapportant avait été acceptée, dans certaines circonstances, afin d'interpréter les dispositions des conventions fiscales canadiennes. Bien que les dispositions de non-discrimination de la convention modèle de l'OCDE ne soient pas identiques à l'Article 22 de la Convention, le fait de s'appuyer sur les commentaires s'y rapportant constitue une méthode d'interprétation raisonnable.

Par ailleurs, Saipem a fait valoir que l'Article 22(2) de la Convention s'étend aux dispositions de la *Loi de l'impôt sur le revenu* qui ont trait aux pertes et que, par conséquent, elle devrait avoir droit au même traitement fiscal qu'un national canadien qui exerce ses activités au Canada. Toutefois, la Cour a conclu que le principe de traitement fiscal égal des ES s'appliquerait uniquement à l'entreprise que Saipem exploite elle-même au Canada et que, compte tenu du fait que Saipem cherchait à déduire des pertes qui ne résultaient pas de sa propre entreprise, la décision des autorités fiscales de rejeter la déduction des pertes ne contrevenait pas à l'Article 22(2) de la Convention.

Le 9 février 2011, Saipem a porté la cause devant la Cour d'appel fédérale (dossier A-64-11). Bien que la position de Saipem ait certains mérites étant donné que la nationalité tend à constituer le principal critère de différenciation entre sociétés canadiennes et non canadiennes, un tribunal d'appel pourrait être réticent à l'idée de renverser une décision rendue sur la base de dispositions dont le libellé présente peu d'ambiguïté, particulièrement si la Cour adopte une interprétation formaliste de la Convention. ●



Des solutions simples  
Des résultats remarquables  
Merci à nos collaborateurs



Tél : (450) 686-2344 • 3200, Autoroute 440, Laval (Québec) H7T 2H6 • [fisc-cap.com](http://fisc-cap.com)



**Alexandre Germain**

Avocat, CGA, M. Fisc.  
Directeur  
Samson Bélair/Deloitte  
& Touche s.e.n.c.r.l.  
algermain@deloitte.ca

## Décisions récentes

### Conséquences fiscales inattendues : le Code civil à la rescousse

Rares sont les jugements où les juges de la Cour d'appel du Québec soulignent d'emblée que la question à l'étude est suivie de près par la communauté fiscale québécoise. Le dernier en lice, *SMRQ c. Services environnementaux AES inc. et autres* (« AES ») a été rendu le 4 mars 2011 et marque un tournant important sur la possibilité de corriger rétroactivement un acte juridique liant ses parties en vertu du droit civil.

Il existe une différence importante entre la possibilité de corriger un acte juridique selon les juridictions canadiennes de droit civil et anglo-saxonnes. En effet, la doctrine de la « rectification » élaborée par la common law reconnaît depuis longtemps la possibilité pour les parties de corriger des actes juridiques ayant des conséquences fiscales indésirables et inattendues pour ces dernières. Cependant, aucune décision n'avait encore établi de balises claires à ce sujet en droit civil.

Les faits de l'arrêt AES sont plutôt simples et n'ont pas été contestés lors du procès. Dans le cadre d'une réorganisation de ses affaires, la société AES a choisi de céder 25 % des actions d'une de ses filiales à un nouvel investisseur. Dans le cadre de cette réorganisation, AES et sa filiale ont convenu de procéder à une transaction par le biais de l'article 86 de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (et des articles 541 et 543 de la *Loi sur les impôts*). Le but premier et avoué de procéder de la sorte était de différer les incidences fiscales découlant de la transaction qui devait donc être effectuée sans aucune incidence fiscale immédiate.

Cependant, le prix de base rajusté (« PBR ») des actions échangées a été erronément surévalué de 1 121 028 \$... montant qui, au moment de la révision de la transaction par Revenu Québec, avait déjà été complètement remboursé à AES.

Afin d'éviter l'inclusion d'un montant substantiel de gain à ses revenus, AES a déposé en Cour supérieure du Québec une requête en rectification et en jugement déclaratoire afin de permettre aux parties de modifier les actes juridiques afférents à la transaction de façon que ceux-ci reflètent leur intention, le tout afin de les rendre opposables aux autorités fiscales.

#### Première instance

En Cour supérieure du Québec, la juge Sylviane Borenstein a fait sienne l'analyse de la jurisprudence effectuée par le juge Raoul Barbe dans l'affaire *Impérial Tobacco Canada Ltée c. SMRQ*, 2006 QCCQ 8273 (« *Impérial Tobacco* »), et en est rapidement venue à la conclusion que :

- le tribunal avait le pouvoir d'accorder la requête;
- les faits militaient en faveur de la rectification afin de rétablir l'intention réelle des parties.

[...] la common law reconnaît depuis longtemps la possibilité pour les parties de corriger des actes juridiques [...].

L'arrêt *Impérial Tobacco*, rendu en 2006 par la Cour du Québec, fait notamment référence à l'arrêt *B.E.A. Holdings Inc. c. Trofsys Inc.* (« *B.E.A. Holdings Inc.* ») (lui-même rendu en 2004 par la Cour d'appel du Québec). De cette décision le juge Barbe déduit que la rectification d'un écrit peut être ordonnée par un tribunal pour établir l'intention réelle des parties, notamment lorsqu'il s'agit d'un élément essentiel ayant déterminé le consentement des parties ou lorsque l'erreur porte sur cet élément essentiel du consentement. Rappelons cependant que la décision *B.E.A. Holdings Inc.* avait ordonné l'annulation de la transaction plutôt que la correction rétroactive des documents juridiques. En fin d'analyse, le juge Barbe base toutefois sa décision sur l'article 1425 du *Code civil du Québec* (« C.c.Q. »).

L'arrêt *Impérial Tobacco* réitère également les principes énoncés par l'arrêt *Dale c. Canada*, rendu en 1997 par la Cour d'appel fédérale. Ce dernier arrêt trace une ligne claire entre le fait de réécrire l'histoire fiscale d'une situation donnée et le fait de rétablir l'intention des parties à un contrat. « Ce qui fut rectifié ce n'est pas une erreur dans les contrats, mais la manière dont les contrats furent exprimés par écrit. »

Une autre assise pour la décision de la juge Bernstein était la juridiction inhérente de la Cour supérieure.

### Appel

Devant la Cour d'appel du Québec, la question était donc de déterminer si le juge de la Cour supérieure pouvait autoriser une telle requête en correction ou rectification de documents. En se basant sur l'article 1425 C.c.Q., la Cour d'appel y répond par l'affirmative lorsque, comme en l'espèce, la demande est légitime et nécessaire et que la correction recherchée ne touche en rien les droits des tiers.

Selon la Cour d'appel, deux articles du *Code civil du Québec* pouvaient être invoqués au soutien de l'erreur à l'égard du PBR des actions échangées qui figurait dans les documents juridiques :

- l'erreur qui vicie le consentement (en vertu de l'article 1407 C.c.Q.);
- une divergence entre l'intention commune des parties et leur intention déclarée au contrat (en vertu de l'article 1425 C.c.Q.).

Selon la Cour d'appel, une erreur portant sur la nature du contrat, l'objet de la prestation ou sur tout élément essentiel qui a déterminé le consentement vicie celui-ci. Cependant, la constatation d'une telle erreur ne peut qu'entraîner la nullité du contrat et non sa correction.

Toutefois, il est également établi qu'en matière d'interprétation des contrats, l'intention véritable des parties doit primer celle déclarée au contrat. C'est donc en s'appuyant notamment sur cet élément et en se fondant sur l'article 1425 C.c.Q. que la Cour d'appel a confirmé que la Cour supérieure avait le pouvoir d'autoriser la correction rétroactive des documents juridiques et qu'en l'espèce, les droits des tiers ne s'en trouvaient pas touchés.

En effet, il était admis que les parties avaient toujours eu l'intention que la transaction n'entraîne pas de conséquences fiscales immédiates. Puisque les dispositions des lois fiscales sont rédigées de façon à permettre un tel résultat, la Cour d'appel a considéré que les autorités fiscales ne subissaient aucun préjudice découlant de la correction rétroactive des documents juridiques.

Cette décision a le mérite de bien définir la portée de l'article 1425 C.c.Q. en ce qui concerne la correction rétroactive d'erreurs dans un contexte de droit fiscal. Elle n'a pas pour effet d'importer en droit québécois le concept de la « rectification » développé par la common law, mais bien de clarifier les moyens déjà offerts par le droit civil lorsque survient une erreur qui entraîne des conséquences fiscales indésirables et inattendues.

Une demande d'autorisation d'appel à la Cour suprême du Canada a été déposée dans ce dossier. ●

[...] l'intention véritable des parties doit primer celle déclarée au contrat.

# Planifier ou se planter?

Quand ils s'occupent de leur planification fiscale, les propriétaires de PME sont souvent débordés de tous côtés : taxes à la consommation, crédits d'impôts, recherche et développement, fiscalité internationale, prix de transfert, successions et fiducies pour n'en nommer que quelques-uns. Beaucoup de pièges à éviter! C'est là qu'interviennent les fiscalistes de chez RSM Richter Chamberland. Nous vous aiderons à effectuer votre planification fiscale afin que vous puissiez vous concentrer sur l'essentiel : la croissance de votre entreprise.

**RSM Richter Chamberland**  
Pour que votre vision compte.



**Gilles Chevalier**

Pl. Fin.  
Engel, Chevalier –  
Protection du patrimoine inc.  
gilles@engelchevalier.com

## Planification financière

### Maximiser la valeur du patrimoine par une juste utilisation du compte de dividendes en capital

De nombreux et excellents articles ont porté sur les règles de minimisation des pertes et sur les techniques de planification *post mortem* tel le « pipeline ». Dans la présente chronique, nous allons plutôt comparer l'impact financier du choix de différentes stratégies de planification *post mortem*. Entre autres, nous allons valider les points suivants :

- Est-il approprié de toujours planifier en fonction de réduire les impôts du défunt?
- Devrait-on davantage tenir compte de l'ensemble du patrimoine pour évaluer l'impact négatif des impôts?
- Différer est-il toujours avantageux?
- Doit-on tenir compte des conditions particulières de la situation familiale telles que l'âge du défunt, la dépendance ou l'indépendance financière des héritiers avant de faire les choix?

#### Hypothèses de base

Pour les besoins du présent texte, nous poserons les hypothèses suivantes : taux d'imposition sur gain en capital de 24,11 % et taux d'imposition sur dividendes de 36,35 %. Il s'agit d'une société de gestion dont le défunt détient des actions de gel avec un prix de base rajusté (PBR) de 0 \$. Le coût de base rajusté (CBR) de la police d'assurance au moment du décès est égal à 0 \$. Les actions ne sont pas « grandpèrisées ». Le taux de rendement du portefeuille est à 6 %, incluant intérêts, dividendes, gains en capital réalisés et reportés. Le taux de rendement de la police d'assurance est à 5 % également placé dans un portefeuille équilibré.

Nous allons maintenant utiliser un exemple afin d'explorer différentes possibilités.

#### Monsieur Tremblay

M. Tremblay détient des actions privilégiées à la suite d'un gel successoral effectué il y a plusieurs années. Les actions ordinaires de la société de gestion sont détenues par une fiducie familiale.

La valeur des actions privilégiées est de 4 M\$ et les actions ordinaires ont une valeur de 6 M\$. M. Tremblay est marié et a 65 ans. Il a un niveau de vie raisonnable et a différentes sources de revenus dont les dividendes en capital que sa société produit chaque année. Pour des raisons familiales (relations avec ses filles), il a décidé de ne pas racheter ses actions privilégiées de son vivant.

Projetons sa situation et présumons qu'il décède dans 20 ans et appliquons différents scénarios de stratégies de planification *post mortem* en les combinant avec différents projets d'assurance sur sa vie.

Est-il approprié de toujours planifier en fonction de réduire les impôts du défunt?

GEL SUCCESSORAL  
 Nombres en milliers \$  
 Dépôts d'assurance  
 \* 10 dépôts de 75 000 \$  
 \*\* 10 dépôts de 125 000 \$

	A	B	C	D	E
	Aucune assurance Pipeline	Ass. vie* 1 M Pipeline	Ass. vie 1 M* Rachat 2 x CDC Max. 50 % Gain en capital	Ass. vie** 2 M Pipeline	Ass. vie 2 M** Rachat 2 x CDC Max. 50 % Gain en capital

### 1 - Répartition du capital

Valeur des actions de gel	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000
Valeur des actions ordinaires	15 028	13 827	13 827	13 026	13 026

### 2 - Valeur projetée au décès (20 ans)

Portefeuille de placements	19 028	17 827	17 827	17 026	17 026
Valeur de rachat de l'assurance	0	600	600	675	675
Prestation de décès de base		1 000	1 000	2 000	2 000
Total des placements	19 028	19 427	19 427	19 701	19 701

### 3 - CDC créé par l'assurance

	0	1 600	1 600	2 675	2 675
--	---	-------	-------	-------	-------

### 4 - Impôt sur actions de gel

	24,11 %	24,11 %	19,36 %	24,11 %	18,18 %
--	---------	---------	---------	---------	---------

Impôt sur disposition	964	964	774	964	727
Économie d'impôts avec rachat		0	190	0	237

### 5 - Résultats

Solde net libre d'impôt	3 036	3 036	3 226	3 036	3 273
Récupération d'IMRTD			528	0	660
JVM des actions	15 028	15 427	15 955	15 701	16 361
Solde de CDC disponible		1 600		2 675	675
Économie d'impôts éventuelle		582		972	245



## 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<sup>e</sup> Diane Gagnon, avocate, directrice de l'édition; M<sup>e</sup> Micheline Del Vecchio, avocate, LL. M., DESS Fisc., directrice des services professionnels;

M. Normand Charpentier, coordonnateur des services aux membres et webmestre; M<sup>e</sup> Maurice Mongrain, avocat, président-directeur général;

M. Jean Fortin, directeur des services aux membres; M<sup>me</sup> Nicole Parent, directrice, finances et comptabilité et M<sup>me</sup> Carolina Araya, responsable des communications.

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

Pour plus de renseignements,  
veuillez communiquer avec :

M. Jean Fortin • [fortinj@apff.org](mailto:fortinj@apff.org)

Pour la rédaction de textes dans  
les publications, communiquer avec :

M<sup>e</sup> Diane Gagnon • [gagnond@apff.org](mailto:gagnond@apff.org)

- Un congrès annuel de 3 jours
- Des colloques, des symposiums et des causeries dont les sujets sont d'actualité et présentés par des conférenciers chevronnés
- Des cours en fiscalité en classe et en ligne
- Des publications comportant des textes inédits

## Observations

- 1) On peut noter dans la deuxième ligne du point 1 que la valeur des actions ordinaires est inférieure dans les colonnes B, C, D et E, car une partie des placements a été utilisée pour faire les dépôts dans le contrat d'assurance vie.
- 2) Le taux d'imposition varie selon qu'on utilise une stratégie « pipeline », qui permettra d'être imposé comme du gain en capital (24,11 %), ou bien une stratégie de rachat des actions en utilisant le compte de dividendes en capital (« CDC ») d'assurance.
- 3) Le dividende versé permet de récupérer une partie de l'impôt en main remboursable au titre de dividendes (« IMRTD »).

On remarque que dans la colonne C, on réduit l'impôt du défunt de 190 000 \$, mais à quel prix, car on a dû utiliser la totalité du CDC pour réduire le taux d'imposition du défunt *versus* réaliser une économie d'impôts de 582 000 \$ si on avait conservé le CDC pour les héritiers.

Comparons maintenant la colonne E avec la colonne A. Même après avoir intégré le coût de l'assurance dans nos calculs, l'avantage d'avoir souscrit une assurance est très appréciable :

- a) un solde libre d'impôt supérieur de 237 000 \$;
- b) une valeur marchande des actions ordinaires, supérieure de 1 333 000 \$;
- c) un CDC disponible de 675 000 \$.

Cet avantage financier pourrait encore être maximisé en utilisant un contrat d'assurance conjoint payable lors du dernier décès, car le coût d'assurance est inférieur puisque le risque est partagé sur deux personnes. Par contre, assurer uniquement le titulaire des actions privilégiées pourrait permettre de racheter les actions du défunt après le roulement au conjoint, ce qui permet un report d'impôt important, ce qui n'est pas possible dans le cas d'une assurance payable au dernier décès. De plus, particulièrement dans le cas d'une société exploitée activement, l'apport de liquidités au moment du décès du propriétaire de la société est grandement apprécié.

## À qui le CDC?

Dans le cas du patrimoine de la famille Tremblay, les enfants seront rendus à l'âge de la retraite au moment du décès de leur père. Ils voudront probablement profiter du patrimoine et en faire profiter leurs propres enfants. Ils choisiront vraisemblablement de conserver le maximum de CDC pour leur propre utilisation.

En fait, lorsqu'on effectue un rachat d'actions en utilisant le CDC, on utilise un potentiel d'économie d'impôts égal à 36,35 % pour éliminer un gain en capital qui serait par ailleurs imposé à 24,11 %.

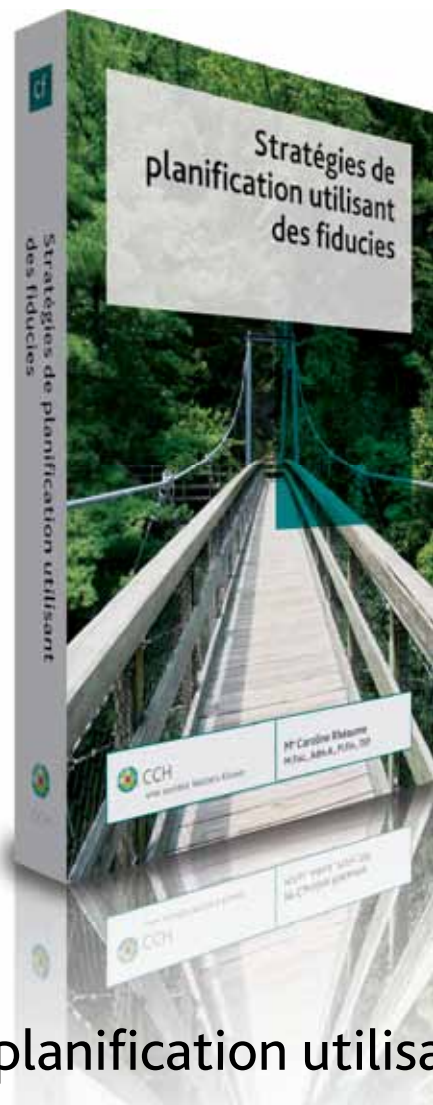
Mais, en général, à qui attribuer le CDC? L'utiliser pour réduire les impôts du défunt, le conserver pour réduire les impôts des héritiers? En fait, lorsqu'on effectue un rachat d'actions en utilisant le CDC, on utilise un potentiel d'économie d'impôts égal à 36,35 % pour éliminer un gain en capital qui serait par ailleurs imposé à 24,11 %. Naturellement, chaque cas sera différent, mais certaines étapes doivent être franchies avant de faire le choix de la répartition.

- 1) Planification financière du propriétaire des actions privilégiées. Cela permettra de déterminer les besoins de revenus du client et de valider s'il est possible de racheter du vivant de ce dernier ses actions privilégiées en utilisant le CDC généré par les revenus de placements.
- 2) Type de société : sommes-nous en présence d'une société de gestion de placements ou d'une société exploitant une entreprise active? Quel est le besoin de liquidités de la société?
- 3) Planification financière des héritiers : auront-ils besoin de revenus rapidement après le décès de leurs parents? Si c'est le cas, il est fort probable qu'ils veuillent profiter immédiatement de leur héritage ou qu'ils veuillent y accéder pour pouvoir aider leurs propres enfants.
- 4) Réduire l'impôt immédiat peut aussi être intéressant lorsque la valeur des actions privilégiées est significative et plus importante que la valeur des actions ordinaires puisque hériter des actions privilégiées maintenant libres d'impôt pourrait satisfaire les besoins financiers des héritiers.
- 5) Cela peut aussi être le cas lorsqu'il n'y a pas eu de gel et que la succession hérite d'une société exploitée activement, ne détenant pas beaucoup de liquidités. Réduire la facture successorale devient un avantage stratégique pour favoriser la continuité de l'entreprise.
- 6) L'important, c'est qu'il faut éviter les formules faites d'avance du genre 50 % du CDC pour le défunt et 50 % pour les héritiers.

Mais tout ce débat des plus constructifs (car on réduit l'impôt) n'est possible que lorsque le défunt avait souscrit de l'assurance vie et d'un montant suffisant pour avoir un impact sur sa planification.

Cet exemple est tiré de la présentation faite par l'auteur au colloque *Planification successorale* organisé par l'APFF le 11 mai 2011. ●

# Comment maximiser l'utilisation des fiducies ?



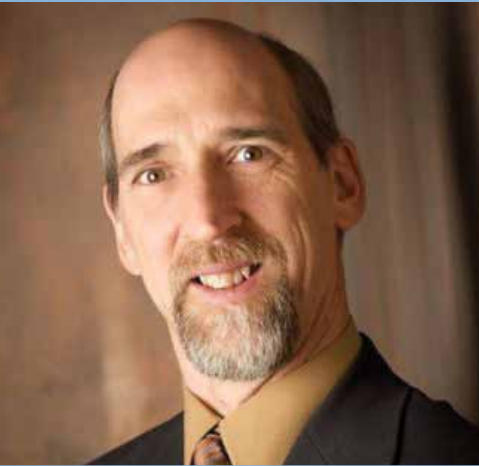
## Stratégies de planification utilisant des fiducies

Si, dans son premier livre intitulé *Utilisation des fiducies en planification fiscale et financière*, M<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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.



**Guy Carbonneau**

CA, M. Fisc.

Mazars Harel Drouin s.e.n.c.r.l.

[guy.carbonneau@mazars.ca](mailto:guy.carbonneau@mazars.ca)

## Saviez-vous que...

### Dernières nouvelles de l'ARC

Le 14 avril 2011, l'Agence du revenu du Canada (« ARC ») a émis le bulletin *Impôt sur le revenu – Nouvelles techniques*, n° 44. Ce bulletin comprend une vingtaine de questions et réponses qui ont été abordées lors de la conférence annuelle de l'Association canadienne d'études fiscales (maintenant la Fondation canadienne de fiscalité) qui s'est tenue du 22 au 24 novembre 2009. Nous en résumons quelques-unes.

La première question a trait à la valeur des actions spéciales avec droit de vote. Il a été demandé à l'ARC quelle est la méthode de calcul de la juste valeur marchande (« JVM ») de telles actions? Dans la mesure où de telles actions ont une valeur, est-ce que les actions visées par un gel ont une valeur inférieure à leur montant de rachat? Pour l'ARC, la question se pose dans un contexte des gels successoraux de sociétés privées, lorsque l'auteur du gel souhaite protéger la valeur des actions de gel qu'il reçoit. À cet effet, l'ARC mentionne qu'elle n'attribuera pas de valeur à ces droits dans la mesure où les détenteurs de toutes les actions agissent d'une façon conforme à la présomption selon laquelle aucune valeur n'est attribuée aux droits de vote et que les droits sont éteints sans contrepartie. Toutefois, si le détenteur des droits de vote exerce ses droits pour exploiter la société en conflit avec les actionnaires ordinaires, cet élément pourrait avoir une incidence sur la JVM de ses actions.

Dans le cadre des polices d'assurance vie détenues par une société, il fut demandé si le paragraphe 15(1) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (« L.I.R. ») trouvait application dans le cas où une filiale (« Filialeco ») est preneur et titulaire d'une police d'assurance sur la vie d'un actionnaire détenant 100 % des actions avec droit de vote de la société mère (« Mèreco ») et dont cette dernière est bénéficiaire. Selon l'ARC, Filialeco aurait conféré un avantage à son actionnaire, soit Mèreco. Cette position représente un changement par rapport aux interprétations techniques 2004-0065461C6 et 9824645. À cet effet, cette nouvelle position s'applique depuis l'année civile 2010. Cependant, lorsqu'il s'agit d'une police d'assurance vie déjà délivrée, le montant de l'avantage devra être inclus dans le revenu de Mèreco à compter de l'année civile 2011.

Relativement, au compte d'épargne libre d'impôt (« CÉLI ») d'un employé-clé, l'ARC a mentionné dans l'interprétation technique 2009-032031117 que l'émission d'actions ordinaires au CÉLI de cet employé dans le cadre d'un gel fait en sorte que la JVM des actions augmente. Il s'agit donc d'un « avantage », tel qu'il est défini au paragraphe 207.01(1) L.I.R. Différentes questions à cet effet ont été posées : comment la valeur de cet avantage devrait-elle être déterminée? À quel moment l'ARC déterminerait-elle la valeur des nouvelles actions ordinaires? L'ARC est d'avis que non seulement la hausse de la JVM du CÉLI découlant de l'émission d'actions doit être prise en compte, mais également toute autre hausse, comme les dividendes, les revenus tirés des revenus, etc. Le montant de l'impôt sur l'avantage devant être calculé annuellement, il est requis de déterminer la hausse totale de la JVM chaque année.



## Des nouvelles de nos membres



M<sup>me</sup> Carolina Araya

L'APFF est heureuse d'accueillir M<sup>me</sup> Carolina Araya à titre de responsable des communications au sein de son équipe.



M<sup>me</sup> Suzanne Desrosiers, CA

M<sup>me</sup> Suzanne Desrosiers, CA, a été nommée associée au Service de la fiscalité chez Demers Beaulne s.e.n.c.r.l.

M<sup>e</sup> Jean-François Dorais, avocat, M. Fisc., a été nommé associé chez Lapointe Rosenstein Marchand Melançon.



M<sup>e</sup> Jean-François Dorais  
Avocat, M. Fisc.

M. Jean-Luc Fréchette, CA, s'est récemment joint à l'équipe de fiscalistes de Demers Beaulne s.e.n.c.r.l. en tant qu'associé.

M<sup>e</sup> Robert Laniel, notaire, Pl. Fin., DESS comm., DESS fisc., occupe désormais la fonction de vice-président adjoint régional, au sein de l'équipe de planification fiscale et successorale à la Financière Manuvie. Il occupait auparavant le poste de conseiller principal, au service de fiscalité et retraite d'Investissements Manuvie.

M<sup>me</sup> Chantal Thomas a été nommée directrice générale du Bureau du développement et des relations avec les diplômés à l'Université de Montréal.



M. Jean-Luc Fréchette, CA

M<sup>e</sup> Zeina Khalifé, avocate, LL.M. fisc., s'est récemment jointe à l'équipe de BMO Banque privée Harris. Elle occupe le poste de directrice – gestion du patrimoine – planification fiscale et successorale.

M. Yves J. Leroux, Pl. Fin., TEP, occupe désormais le poste de consultant régional auprès de RBC Assurances à Montréal.



M<sup>e</sup> Robert Laniel  
Notaire, Pl. Fin.,  
DESS comm., DESS fisc.



M<sup>me</sup> Chantal Thomas



M<sup>e</sup> Zeina Khalifé  
Avocate, LL.M. fisc.



M. Yves J. Leroux  
Pl. Fin., TEP

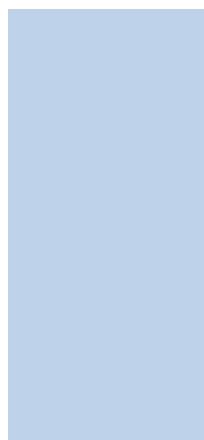
À chaque numéro de *Stratège*, nous mettons un espace à votre disposition pour informer nos membres des nouvelles les concernant. Un collègue a eu une promotion, vous avez un nouvel emploi, de nouvelles responsabilités? Faites-nous parvenir un court texte par le biais de notre site Internet sous la rubrique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

# stratège

## À l'APFF...

Trois colloques ont eu lieu en mai 2011 et ont connu un vif succès : planification successorale (11 mai), administration fiscale (12 mai) et réorganisations d'entreprises et transactions commerciales (18 mai).

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



# 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 SOCIÉTÉ D'ASSURANCE-VIE

BOILY HANDFIELD, CA

BRASSARD GOULET YARGEAU,  
SERVICES FINANCIERS INTÉGRÉS

CANADIEN NATIONAL

CARSWELL, UNE SOCIÉTÉ THOMSON REUTERS

CHAMBRE DE LA SÉCURITÉ FINANCIÈRE

CHAMBRE DES NOTAIRES DU QUÉBEC

CIRQUE DU SOLEIL

COMPAGNIE D'ASSURANCE CANADA-VIE

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 DYNAVISION 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 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.

RÉSO GESTION CORPORATIVE INC.

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.





DES PROFESSIONNELS DU DROIT FISCAL  
QUI FONT PARTIE INTÉGRANTE DE VOTRE ÉQUIPE.

Chez BCF, nous croyons que c'est en collaborant de près avec nos clients et partenaires que nous trouvons les meilleures solutions. Composée de 15 fiscalistes expérimentés, notre équipe met à contribution sa solide expérience en fiscalité canadienne, interprovinciale et internationale pour permettre à vos affaires d'atteindre de nouveaux sommets.

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

**BCF** AVOCATS  
AGENTS DE BREVETS  
ET DE MARQUES

...et tout devient possible.