

Services aux sociétés privées
Gestion du patrimoine

Patrimoine et fiscalité

pour les particuliers et les sociétés privées

Printemps 2009

Dans ce numéro

Cliquer sur le titre d'un article

- 01 Les fiducies familiales discrétionnaires : guide d'utilisation
 - 04 Double imposition sur la vente des actions de société privée
 - 06 L'évaluation des entreprises familiales
 - 10 Les chemins du succès : considérations sur la planification d'un dessaisissement
 - 14 Impôt minimum de remplacement non voulu
 - 16 Impôt minimum de remplacement (IMR) – une surprise désagréable
 - 22 Assurance et citoyenneté américaine – attention aux droits successoraux américains!
 - 24 Pour en finir avec les mythes sur les investissements à l'étranger
 - 26 Exonération du gain en capital et relève familiale : pas si simple...
 - 29 L'ABC du REEE
 - 33 Le régime enregistré d'épargne-invalidité : aider les personnes handicapées à épargner pour leur avenir
 - 36 Une occasion à ne pas manquer – comment utiliser les faibles taux d'intérêt pour réduire ses impôts
- Voir **Comment obtenir des copies des numéros à venir de *Patrimoine et fiscalité***, à la page 40.

Éditorial

Le printemps est à peine arrivé et déjà les circulaires claironnent pour annoncer leurs barbecues en solde, l'arrivée intempestive de l'été. Le printemps est synonyme de croissance et de vitalité, ce qui n'est pas sans évoquer un état d'esprit que la crise économique a tôt fait de nous faire oublier. Mais surtout, le printemps est synonyme de profondes transformations.

C'est justement ce thème des transformations qui a inspiré le présent numéro de *Patrimoine et fiscalité*. Les deux premiers articles portent respectivement sur la planification de la relève (ce qu'il convient de faire après un gel) et la planification après le décès (préparation en vue de la dernière transformation). Suivent trois articles sur des sujets liés à la vente et à l'évaluation des entreprises : comment se préparer à la vente, quelles sont les conséquences de l'exemption pour gains en capital sur les opérations de vente avec lien de dépendance et comment déterminer le prix d'une entreprise.

Deux articles traitent de l'impôt minimum de remplacement. Dans ce cas-ci, le régime ordinaire se transforme en un régime

d'imposition foncièrement différent pouvant susciter de très mauvaises surprises, comme le montrent les exemples.

Les autres articles abordent d'autres sujets qui ne sont pas nécessairement liés aux transformations (ce n'est qu'un thème après tout). Deux régimes d'épargne enregistrés — soit l'épargne-étude et l'épargne-invalidité, sont abordés dans deux autres articles. Un troisième article s'intéresse à une des rares bonnes nouvelles dont on peut se réjouir dans une conjoncture économique difficile : la réduction de l'impôt sur le revenu avec des prêts à faible taux d'intérêt.

Les deux derniers articles abordent d'autres territoires géographiques; l'un porte sur les conséquences dramatiques de la participation des citoyens américains sur l'utilisation de l'assurance en planification fiscale, et l'autre déboulonne pour nous certains mythes concernant l'investissement à l'étranger.

Le prochain numéro de *Patrimoine et fiscalité* est prévu pour l'automne, une saison qui annonce elle aussi de nombreux changements et de nouveaux points de discussion. D'ici là, n'hésitez pas à nous contacter pour nous faire part de vos commentaires ou suggestions.



Lorin Macor, associé Services fiscaux
Rédacteur en chef, *Patrimoine et fiscalité*



Kathy Munro
Leader, groupe national Gestion du patrimoine

Les fiducies familiales discrétionnaires : guide d'utilisation



Même un simple grille-pain de 18 \$ comprend un guide d'utilisation. Pour que la valeur beaucoup plus grande de votre fiducie familiale discrétionnaire ne soit pas anéantie, le présent article vous propose quelques règles pouvant vous servir de guide d'utilisation de base.

Supposons que vous venez de faire un gel successoral de votre participation dans votre entreprise en faveur d'une fiducie discrétionnaire entre vifs pour vous et votre famille. Vous et vos conseillers professionnels avez mis beaucoup d'efforts pour terminer le gel successoral et créer la fiducie. Cela vous a permis d'éviter les problèmes qui peuvent provenir :

- des règles d'attribution du revenu; et
- des dispositions désagréables (et permanentes) du paragraphe 75(2) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (voir *Les rudiments des fiducies*, troisième partie, dans l'édition d'automne 2008 de *Patrimoine et fiscalité*).

Toutefois, même les meilleurs conseils professionnels dans la réalisation du gel successoral et la création de la fiducie familiale peuvent être complètement réduits à néant par des décisions tout à fait banales des fiduciaires au cours des années subséquentes.

Pour rester simple, supposons que Mère et Père ont gelé leur participation dans une entreprise en faveur d'une fiducie familiale, pour laquelle les fiduciaires sont soit Mère, soit Père, soit les deux, et leurs enfants figurent parmi les bénéficiaires.

Voici quelques principes à respecter :

1. **Rester vigilant à l'égard du paragraphe 75(2)** après la création de la fiducie.

Cette implacable disposition peut être déclenchée par des gestes relativement inoffensifs pouvant être commis n'importe quand par les fiduciaires et/ou les bénéficiaires. Tout ce qu'ils font doit respecter les consignes suivantes :

a. **Personne ne doit verser de l'argent supplémentaire ou tout autre bien dans la fiducie, ni s'acquitter des dépenses de la fiducie.**

Les seuls fonds de la fiducie doivent provenir des biens versés au départ à la fiducie ou, plus vraisemblablement, des dividendes issus des actions de la société que la fiducie détient. Par conséquent :

- si le compte bancaire de la fiducie familiale est en situation de découvert, par exemple pour des frais de service, personne ne doit y déposer des fonds pour régler le montant à découvert, aussi petit soit-il. La seule exception qui est admise est lorsque l'on dispose de documents valides qui attestent que les fonds déposés représentent un prêt à la fiducie et que les modalités commerciales habituelles étaient assorties au prêt.

- aucune autre personne que la fiducie elle-même ne peut s'acquitter des dépenses de la fiducie. Par conséquent, si les conseillers fiscaux remettent une note d'honoraires (comme ils le font parfois, non sans raison) à la fiducie concernant la préparation annuelle de la déclaration de revenus de la fiducie, et que le solde du compte de banque de la fiducie familiale est insuffisant, personne d'autre ne doit payer cette note d'honoraires. Encore une fois, la seule exception admise est dans le cas d'un prêt étayé par des documents valides et assorti des modalités commerciales habituelles.

Le moyen le plus évident d'éviter ces deux situations problématiques consiste à voir à ce que la fiducie ait les fonds requis en faisant en sorte que la fiducie paie un dividende sur les actions qu'elle possède.

- b. **Aucun bénéficiaire ni aucun fiduciaire ne doit vendre quoi que ce soit à une fiducie**, même si c'est à la juste valeur marchande.
- c. **Aucun bénéficiaire ni aucun fiduciaire ne doit acheter quoi que ce soit d'une fiducie**, même si c'est à la juste valeur marchande.

2. Les fiduciaires doivent remplir chaque année une résolution en vertu de laquelle ils accordent des distributions irrévocables aux bénéficiaires, pour lesquelles des sommes équivalentes doivent par la suite être distribuées aux bénéficiaires ou utilisées à leur profit exclusif.

Les fiducies sont imposables sur le revenu qu'elles reçoivent, comme les dividendes qui leur sont versés sur les actions qu'elles détiennent. Heureusement, si les fiduciaires distribuent ces sommes aux bénéficiaires, la fiducie peut obtenir une déduction compensatoire, de telle sorte que les fiducies familiales entre vifs sont rarement imposables. Toutefois, pour que ces distributions soient adéquatement déductibles :

- **elles doivent avoir été versées aux bénéficiaires avant le 31 décembre de l'année en cause;** ou
- **des documents juridiques versés au dossier doivent attester que les distributions étaient payables aux bénéficiaires de manière irrévocable au 31 décembre de l'année en cause.**

De même :

- a. **Aucun enfant mineur ne doit recevoir de dividendes de la fiducie** dans le cas du gel d'une société privée, sinon l'impôt sur le revenu fractionné des enfants mineurs s'applique. Seuls les bénéficiaires ayant eu au moins 18 ans pendant l'année peuvent recevoir ces distributions de dividendes de sociétés liées.
- b. **Les distributions doivent être réelles.** Mère et Père, en tant que fiduciaires, ne doivent pas faire de distributions à leurs enfants bénéficiaires en argent comptant, et faire en sorte que les bénéficiaires remettent ensuite les distributions de la fiducie à Mère et Père. Une telle utilisation en libre-service des fonds de la fiducie a de fortes chances d'éveiller les soupçons de l'ARC.

Cela ne veut pas dire que des fonds distribués aux bénéficiaires ne peuvent pas être remis aux parents; ce qui est le cas lorsque Mère et Père ont validement prêté des fonds aux enfants pour différentes dépenses engagées par eux. Par exemple, si Mère et Père ont prêté de l'argent à fiston pour qu'il s'achète une voiture à son 18^e anniversaire, il n'y a pas de raison pour que fiston utilise l'argent que lui remet la fiducie pour rembourser le principal de l'argent emprunté auprès de Mère et Père.

3. **Les fiduciaires doivent remplir chaque année une déclaration de renseignements et de revenus des fiduciaires – T3**, même si la fiducie n'a aucun revenu ni aucune dépense pour l'année. Pour toute déclaration marquée néant, l'ARC émet une cotisation néant. En pratique, cela signifie que l'ARC risque peu d'examiner cette année plus tard. En cas d'absolue nécessité, les fiduciaires peuvent faire en sorte qu'une petite quantité d'impôt soit payable chaque année par la fiducie, puisque l'émission d'un avis de cotisation pour de petites sommes déclenche officiellement la période normale de prescription de trois ans prévue dans la loi.
4. **Obtenez les conseils d'un professionnel chaque fois que l'on prévoit un changement parmi les fiduciaires.** D'après les interprétations techniques de l'ARC, tout changement au sein des fiduciaires d'une fiducie familiale déclenche une acquisition de contrôle aux fins de l'impôt sur le revenu, si la fiducie détient une majorité des voix de l'actionariat d'une société.

5. **Les fiduciaires et les bénéficiaires doivent comprendre l'impact des « règles sur les sociétés associées » et doivent obtenir les conseils d'un professionnel** si les actifs détenus par la fiducie comprennent les actions d'une société privée, pour déterminer si ces présomptions ont des conséquences fiscales. Aux fins de l'impôt sur le revenu, chaque bénéficiaire d'une fiducie discrétionnaire est réputé détenir la totalité des actifs que la fiducie détient. Les règles sur les sociétés associées nécessitent que celles-ci se partagent la déduction annuelle pour les petites entreprises et ces présomptions peuvent créer de très mauvaises surprises si l'un ou l'autre des bénéficiaires détient et exploite lui-même une petite entreprise.
6. **Tous les fiduciaires ne doivent pas oublier la règle des 21 ans**, qui fait généralement en sorte qu'à chaque 21^e anniversaire de la création de la fiducie, on présume que la fiducie a cédé la totalité de ses biens à leur juste valeur marchande. Tout oubli dans l'application de cette règle peut avoir des conséquences financières plutôt désagréables.

Règles à suivre

N'utilisez pas d'appareils électroniques lorsque vous êtes dans le bain (surtout si votre plan de relève n'est pas terminé) et suivez les règles ci-dessus pour empêcher qu'un désastre fiscal ne vienne dilapider votre fiducie familiale discrétionnaire. Bien entendu, comme les quelques conseils ci-dessus ne peuvent prendre en compte toutes les situations imaginables, on recommande d'obtenir une aide et des conseils professionnels pour chacune de ces formes complexes de planifications fiscales et successorales.

Frank Baldry
frank.m.baldry@ca.pwc.com

Double imposition sur la vente des actions de société privée



La mort et les impôts sont peut-être les deux seules certitudes, mais les risques quant à eux sont loin d'être aussi restreints... En voici au moins un : sans une planification fiscale adéquate, le même gain accumulé peut être imposé deux fois si un particulier décède alors qu'il détient des actions d'une société privée. Cette situation peut causer bien des maux aux actionnaires d'une société privée et à leur famille.

En général, un particulier est réputé avoir vendu tous ses biens à leur juste valeur marchande immédiatement avant son décès. Lorsqu'un particulier qui détient des actions d'une société privée décède, il réalise un gain en capital sur ces actions (que nous désignerons simplement comme des « actions ») dans la mesure où la valeur des actions dépasse leur prix de base rajusté (soit leur « coût » aux fins de l'impôt). Une exception importante s'applique aux actions qui sont transmises au conjoint survivant ou à une fiducie admissible au profit du conjoint; dans un cas comme dans l'autre, l'impôt est généralement reporté jusqu'à ce que le conjoint décède ou dispose des actions.

Cependant, la disposition présumée des actions du particulier n'a pas pour effet d'augmenter le coût aux fins de l'impôt des biens de la société ni le capital versé des actions. Par conséquent, en l'absence d'une planification adéquate, le même gain économique peut être imposé deux fois, comme il est illustré ci-après.

Quand est-il nécessaire de planifier pour éviter une double imposition?

En général, la planification après le décès s'impose lorsqu'il faut payer de l'impôt sur les actions d'un particulier par suite de leur disposition présumée au décès et que la vente des actions par la succession ou ses bénéficiaires est improbable. Par exemple,

il peut être difficile de vendre des actions d'une société de portefeuille qui détient des titres négociables, des immeubles ou d'autres placements à un tiers acheteur. Une planification après le décès sera nécessaire pour éviter la double imposition.

En revanche, si un particulier décède alors qu'il détient des actions d'une société en exploitation, il peut ne pas être nécessaire d'entreprendre une planification fiscale spéciale pour éviter une double imposition si :

- les actions peuvent être vendues à un tiers acheteur; et
- la société n'a aucun placement ou autre bien qu'elle distribuera à la succession ou à ses bénéficiaires avant que les actions ne soient vendues.

Souvent, cependant, une planification après le décès s'impose lorsque les actions d'une société en exploitation sont détenues par une société de portefeuille, à moins qu'il ne soit possible de vendre les actions de la société de portefeuille.

Lorsqu'un particulier n'est pas l'unique actionnaire d'une société en exploitation, il est important d'examiner les dispositions de la convention des actionnaires. Par exemple, si la convention des actionnaires prévoit que les actions seront rachetées par la société en exploitation après le décès d'un actionnaire, alors la planification après le décès sera essentielle pour éviter une double imposition.

Exemple

M^{me} Caron, veuve et résidente de l'Ontario, détient toutes les actions de Gains Inc., une société privée. Au moment de son décès, les actions de Gains Inc. ont un coût aux fins de l'impôt et un capital versé de néant, mais une juste valeur marchande de 10 millions de dollars. Les gains en capital non réalisés sur les biens de Gains Inc. totalisent 5 millions de dollars.

Conséquences fiscales

La dernière déclaration de revenus de M^{me} Caron comporterait, compte tenu du fait qu'elle résidait en Ontario, un solde à payer de 2,32 millions de dollars relativement au gain de 10 millions de dollars réalisé sur les actions de Gains Inc., en présumant que le taux d'impôt marginal le plus élevé s'applique au montant total du gain.

Le problème de la double imposition se produit parce que ni le coût aux fins de l'impôt des biens de Gains Inc., ni le capital versé des actions de Gains Inc. ne sont augmentés pour rendre compte du fait que le gain accumulé de 10 millions de dollars a été imposé dans la dernière déclaration de revenus de M^{me} Caron. Si aucune planification fiscale spéciale n'est prévue, lorsque Gains Inc. disposera de ses biens à valeur accumulée et distribuera le produit après impôt aux bénéficiaires de la succession de M^{me} Caron, Gains Inc. et les bénéficiaires paieront un impôt additionnel pouvant atteindre 29 % (soit environ 2,9 millions de dollars). Le manque de planification s'avère ainsi onéreux : un montant total d'impôt de 5,22 millions de dollars sur des actions valant 10 millions de dollars.

Occasion de planification fiscale

Plusieurs planifications fiscales peuvent permettre d'éviter ou de réduire grandement ce risque de double imposition. Le plan le plus courant consiste à liquider la société privée au cours de la première année d'imposition de la succession et à faire un choix en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu*. Ce plan ferait passer l'impôt à payer de 5,22 millions de dollars à 2,9 millions de dollars environ, soit une économie fiscale permanente de 2,32 millions de dollars. Le solde de 2,9 millions de dollars d'impôt peut être abaissé davantage si, au décès de M^{me} Caron, Gains Inc. a des soldes d'impôt favorables (comme un compte de dividendes en capital, un compte de l'impôt en main remboursable au titre de dividendes et un compte de revenu à taux général). Même sans ces soldes, une planification plus poussée pourrait réduire le montant total d'impôt à aussi peu que 2,32 millions de dollars.

Tous les facteurs doivent être considérés dans l'élaboration d'un plan visant à éviter la double imposition. Par exemple, on ne devrait pas utiliser la méthode de planification après le décès la plus courante si M^{me} Caron fait des dons importants dans son testament. Après son application, cette méthode élimine le gain en capital sur les actions qui figure dans la dernière déclaration de revenus de M^{me} Caron. À moins que M^{me} Caron n'ait des sources importantes d'autres revenus l'année de son décès ou l'année précédente, il pourra ne pas être possible de demander le montant maximal des crédits d'impôt sur les dons et il faudra payer le montant total d'impôt à la liquidation de Gains Inc. De plus, si des bénéficiaires de la succession de M^{me} Caron sont citoyens américains, les opérations après le décès doivent viser à minimiser le total des impôts canadiens et américains.

Conclusion

Bien que les mesures pour éviter la double imposition des actions d'une société privée soient habituellement prises après le décès d'un particulier, on ne devrait pas attendre au décès pour commencer la planification. Il faut préparer avec soin le plan successoral et la mise en œuvre d'une planification après le décès. Il y a certaines exigences techniques à satisfaire, et le plan doit permettre d'éviter l'application de toutes les règles sur la minimisation des pertes ainsi que les impôts superflus.

En outre, les clauses du testament d'un particulier doivent donner certains pouvoirs aux exécuteurs afin que ceux-ci aient l'autorité leur permettant d'effectuer les opérations de planification nécessaires pour éviter la double imposition. Le plan le plus courant doit être réalisé par les exécuteurs au cours de la première année d'imposition de la succession. Vos exécuteurs devraient être avisés de ce fait si vous détenez des actions pour lesquelles il faudra prévoir une planification contre la double imposition, comme il en a été question dans cet article. La planification minimisera l'impôt à payer sur vos actions et maximisera le montant à recevoir par vos bénéficiaires.

Kathy Munro

kathy.m.munro@ca.pwc.com

Luigi De Rose

luigi.f.derose@ca.pwc.com

Voir Pour recevoir vos prochains numéros de *Patrimoine et fiscalité*, à la page 40

L'évaluation des entreprises familiales



Les conclusions d'une récente enquête de PricewaterhouseCoopers soulignent la nécessité pour les propriétaires d'entreprise de mieux connaître les enjeux liés à l'évaluation et mettent en lumière l'importance de la planification.

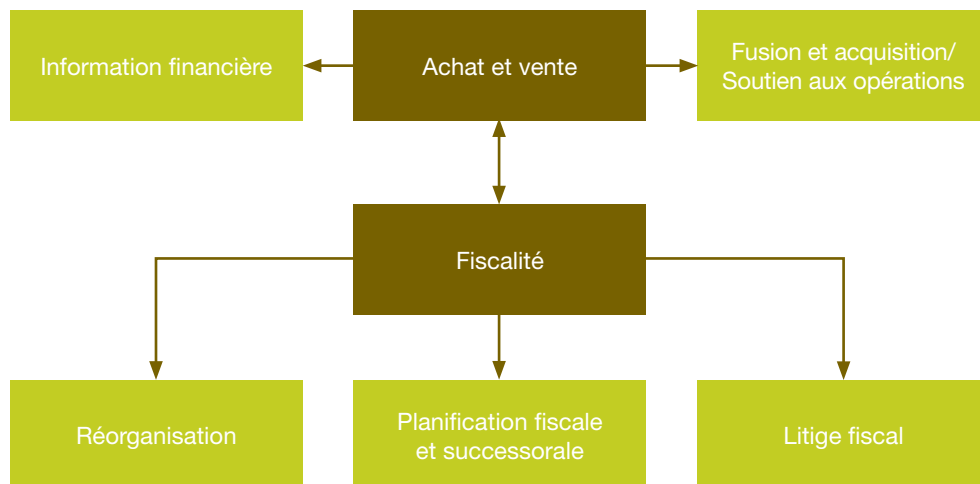
Au Canada :

- 31 % des entreprises familiales prévoient changer de mains au cours des cinq prochaines années;
- 45 % n'ont pas de plan de relève;
- plus de la moitié des sociétés qui ont répondu à l'enquête n'avaient pas été évaluées au cours des 12 derniers mois.

Les caractéristiques réelles et perçues qui ajoutent de la valeur à votre société du point de vue d'un acheteur sont les véritables sources de sa valeur. En général, votre société vaut le prix que vous pouvez négocier dans une vente sur le marché libre. Par ailleurs, en théorie, à l'intérieur d'un marché hypothétique, la valeur d'une entreprise

réside dans sa capacité de générer des flux de trésorerie futurs. Dans le cadre d'un processus global de planification de la vente ou d'une stratégie de planification fiscale en vue de minimiser l'impôt, une évaluation d'entreprise contribue à faire converger les intérêts personnels, commerciaux et administratifs. Par conséquent, elle devrait être effectuée au début du processus.

Le tableau montre un aperçu de quelques situations qui peuvent exiger une évaluation :



Par exemple, dans le cadre d'une planification successorale, l'évaluation d'une entreprise ou d'une participation en actions représente souvent un élément clé de la détermination des transferts à effectuer à des membres de la famille. Dans les cas où le propriétaire d'une participation dans une société privée décède, il pourrait être nécessaire de procéder à une évaluation du bien transféré au décès aux fins des droits d'homologation et/ou de l'impôt sur le revenu. Si vous vendez une entreprise, une évaluation préparée par un professionnel vous aide à fixer un prix de vente et peut ajouter de la crédibilité à vos efforts de marketing.

Types de rapports d'évaluation

Un rapport d'évaluation indépendant et préparé par un professionnel aide les propriétaires, les actionnaires et les conseillers de l'entreprise à établir une valeur crédible, justifiable et défendable. Il y a trois types de rapports d'évaluation formels qu'un évaluateur professionnel peut préparer – le rapport d'évaluation exhaustif, le rapport d'évaluation portant

sur une estimation de la valeur et le rapport d'évaluation portant sur des calculs de valeur.

Ces rapports se distinguent par l'étendue de l'examen de l'évaluateur, les renseignements communiqués dans le rapport et le niveau d'assurance fourni dans la conclusion sur l'évaluation. Pour déterminer le type de rapport d'évaluation requis, l'évaluateur prendra certains facteurs en considération, entre autres, l'objet de l'évaluation et la disponibilité de l'information sur laquelle il fondera sa conclusion. Par exemple, quand il s'agit de questions de fiscalité, on utilise un rapport d'évaluation portant sur une estimation de la valeur.

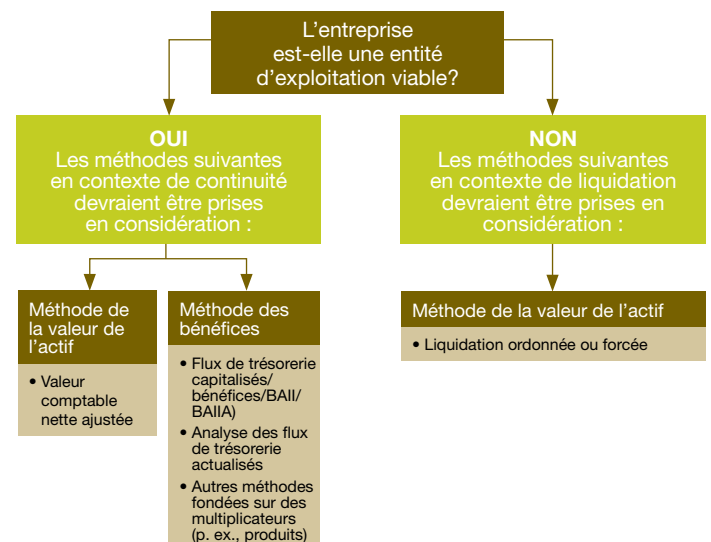
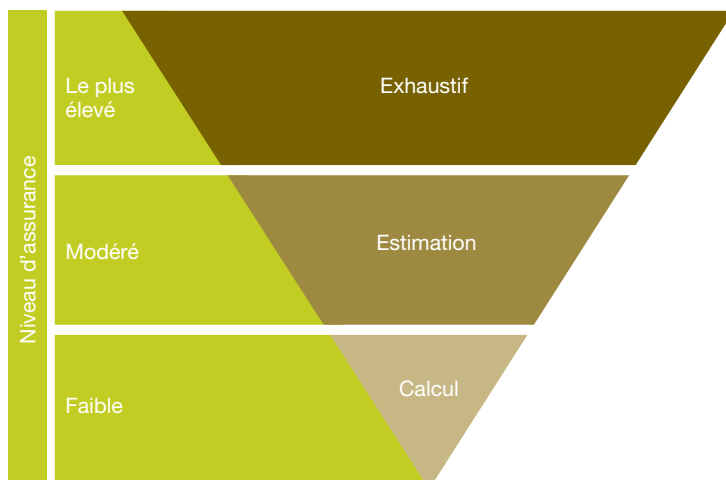
marchande à un moment donné. Les évaluateurs professionnels examinent le marché et analysent les données historiques et prévisionnelles de l'entreprise et, en exerçant leur jugement professionnel, ils fournissent une évaluation indépendante pour répondre aux besoins des parties intéressées.

En pratique, la juste valeur marchande correspond au prix le plus élevé qui peut être obtenu sur un marché libre et ouvert lors d'une vente conclue entre des parties informées et prudentes sans lien de dépendance et libres de toute contrainte, exprimé en argent ou valeur en argent.

La valeur d'une entreprise peut être déterminée au moyen d'une ou de plusieurs méthodes d'évaluation pertinentes. Pour choisir la méthode d'évaluation appropriée, il faut tout d'abord prendre en considération les perspectives générales de l'entreprise.

Principes et considérations clés de l'évaluation

Comme il est habituellement déraisonnable de s'attendre à ce qu'une entreprise soit offerte sur le marché libre pour établir la valeur d'une société privée, on applique généralement des méthodes d'évaluation théoriques pour établir la juste valeur



En général, la valeur correspond au potentiel de bénéfices futurs ou à la valeur de l'actif net sous-jacent, si elle est plus élevée. Selon la méthode de la valeur de l'actif, la valeur repose sur les actifs et passifs sous-jacents de l'entreprise, ajustés pour refléter leur juste valeur marchande. La juste valeur marchande des actifs peut être déterminée par l'examen du bénéfice net produit, du coût de remplacement et/ou des valeurs du marché. Cette méthode est fréquemment utilisée dans l'évaluation de sociétés de portefeuille ou lorsque le rendement de l'actif net de l'entreprise est suffisant.

La méthode des bénéfices repose sur la prémisse générale selon laquelle la juste valeur marchande d'une entreprise est représentative de la valeur actuelle de tous ses avantages économiques futurs prévus. Souvent, les données (p. ex., multiplicateurs) tirées de l'examen des informations disponibles sur le marché relativement à des ventes récentes d'entreprises semblables et des statistiques du marché sur des sociétés ouvertes comparables sont prises en compte dans la détermination de la valeur. Mais un défi se pose alors à l'évaluateur, du fait que des sociétés véritablement comparables sont souvent difficiles à trouver, à cause, entre autres, de différences dans la taille, la rentabilité, les marchés, les produits, etc., par rapport à l'entreprise faisant l'objet de l'évaluation.

Par exemple :

Données sur des sociétés cotées en bourse pour évaluer des sociétés privées :

- Les sociétés publiques ont souvent tendance à être plus grandes et plus diversifiées, ce qui peut nuire à leur comparabilité avec une société privée. En outre, les actions de sociétés publiques sont plus liquides et plus facilement échangeables que celles d'une société privée, et les actions individuelles de sociétés publiques se négocient habituellement à un prix qui tient compte de « l'escompte de minoritaire » à cause de l'incapacité de contrôler l'orientation future de la société.

Multiplicateurs d'opérations de fusion et acquisition (F&A) :

- Les multiplicateurs utilisés dans les opérations effectuées dans le même secteur d'activité que la société faisant l'objet de l'évaluation ou dans un secteur semblable doivent être appliqués avec prudence, parce que, encore une fois, les sociétés acquises et/ou les opérations en question ne sont peut-être pas comparables, compte tenu des circonstances particulières de l'opération, notamment :
 - la vente résulte d'une vente forcée ou désespérée, ce qui n'est pas nécessairement le cas de la société faisant l'objet de l'évaluation;
 - les conditions du marché à la date de l'opération pourraient être sensiblement différentes de celles qui prévalent à la date de l'évaluation; et

- le prix de l'opération peut comprendre un paiement pour certaines synergies ou la totalité d'entre elles, qui sont propres à un acheteur et qui ne s'appliquent pas nécessairement à chaque société au sein du secteur d'activité.

Pour déterminer la valeur des capitaux propres pour les actionnaires, d'autres ajustements sont parfois apportés, par exemple l'ajout de la valeur d'actifs hors exploitation et la déduction de créances portant intérêt. Pour évaluer une participation donnée dans une entreprise qui est inférieure à 50 % plus un de la participation avec droit de vote, on devra également appliquer certains escomptes pour tenir compte de l'absence de contrôle ou de facilité de négociation.

Importance d'une valeur juste aux fins de l'impôt

Pour un certain nombre de raisons à caractère fiscal, comme un gel successoral, une opération entre apparentés, une réorganisation de sociétés par actions ou de sociétés de personnes, la disposition réputée au décès et la vente d'une entreprise, l'Agence du revenu du Canada (ARC) exige du contribuable qu'il démontre qu'il a fait un effort raisonnable pour déterminer la valeur. Une évaluation d'entreprise formelle indépendante effectuée par un évaluateur qualifié fournit le soutien requis.

L'ARC risque de vouloir examiner comment la valeur a été déterminée; or, des hypothèses déraisonnables ou non documentées ou des erreurs peuvent inciter l'ARC à approfondir son examen, ce qui peut entraîner une nouvelle cotisation à laquelle s'ajoutent intérêts et pénalités.

De même, un examen approfondi par l'ARC peut exiger beaucoup de temps du contribuable et l'obliger à engager des dépenses additionnelles. L'ARC dispose de mécanismes pour repérer les états frauduleux et s'assurer que les évaluations sont raisonnables, ont été faites de bonne foi et ne reposent pas sur des hypothèses déraisonnables ou trompeuses. Il est donc essentiel de pouvoir compter sur un évaluateur qui applique les meilleures pratiques et qui peut établir une valeur crédible, justifiable et défendable.

Le meilleur temps pour un gel ou un « dégel »

Vous être propriétaire d'une société privée. Mais peut-être déciderez-vous un jour de ne plus participer activement à son exploitation. Avec les marchés des capitaux à leur niveau le plus bas et le ralentissement de l'économie, la valeur de nombreuses entreprises a chuté de façon marquée. Ceci signifie qu'on ne saurait choisir un meilleur temps pour envisager un gel successoral et immobiliser ces justes valeurs marchandes réduites. Ceci vous permettra de partager la croissance future avec des membres de votre famille et de réduire votre fardeau fiscal. (Pour plus de renseignements, reportez-vous aux articles sur la planification successorale dans le numéro d'hiver de *Patrimoine et fiscalité*, aux pages 20 à 27). Et même si vous avez déjà procédé à un gel successoral, envisagez de procéder à un « dégel » si la valeur de votre entreprise a fortement baissé depuis.

Les conseils d'un professionnel

L'établissement de la valeur devrait figurer parmi les priorités de toutes les entreprises, en particulier les entreprises familiales. L'évaluation d'une entreprise est un processus qui doit tenir compte des aspects particuliers qui lui sont propres et elle est souvent perçue comme étant « à la fois une science, et à la fois un art ». La nature souvent complexe des opérations ou d'autres considérations font qu'il est essentiel d'obtenir les conseils d'un professionnel. Dans le domaine de l'évaluation d'entreprises au Canada, le titre reconnu à l'échelle du pays est celui d'expert en évaluation d'entreprises (EEE). L'EEE a satisfait aux exigences rigoureuses de l'Institut canadien des évaluateurs d'entreprises dont il applique les normes d'exercice et le Code de déontologie. Il travaille souvent en collaboration avec d'autres professionnels comme des avocats, comptables et fiscalistes.

Il est logique de faire appel à un professionnel pour évaluer vos options stratégiques et vous conseiller en matière de planification successorale/fiscale dans un marché qui évolue à un rythme accéléré. Investir dans un évaluateur d'expérience peut contribuer à maximiser les rendements de l'entreprise et à éviter les délais et les coûts imprévus dans votre processus de dessaisissement ou de planification fiscale.

Wesley Mark

wesley.mark@ca.pwc.com

Michael Iantomasi

michael.iantomasi@ca.pwc.com

Jeff Stewart

jeff.w.stewart@ca.pwc.com

Les chemins du succès : considérations sur la planification d'un dessaisissement



L'environnement économique actuel n'est sans doute pas propice au dessaisissement des actifs d'une société privée. Néanmoins, il est toujours indiqué de préparer une stratégie de sortie avant la reprise inévitable du marché.

Voici quatre grands principes stratégiques que vous pouvez appliquer pour parvenir à une entente :

1. Clarifiez les objectifs de l'opération;
2. Réfléchissez aux conséquences d'une vente pour les parties intéressées;
3. Ne perdez pas de vue les plus récentes opérations de F&A; et
4. Maintenez une gestion interne impeccable.

Ces principes stratégiques sont abordés ci-après de façon plus détaillée.

1. Clarifiez les objectifs de l'opération

Pour un grand nombre de propriétaires exploitants, l'évaluation des choix à faire pour assurer l'avenir de leur entreprise peut être un exercice difficile et riche en émotions. Néanmoins, il est crucial de reconnaître dès le départ que les choix à faire quant à la succession ne se limitent pas à la décision de vendre ou de ne pas vendre. Même si on doit déployer beaucoup d'efforts pour déterminer quels sont les avantages et les inconvénients de ne pas vendre l'entreprise, une foule d'autres objectifs de l'opération doivent aussi être pris en compte.

Pour garder le sens des priorités, la toute première étape de l'élaboration de votre plan consiste donc à se faire une idée précise des objectifs de la vente. Parmi les objectifs que l'on peut se fixer, on trouve :

Les objectifs menant à une vente complète plutôt que partielle :

• **Monétiser une partie ou la totalité de la valeur créée dans l'entreprise.**

Bien que la vente de la totalité d'une entreprise permette généralement d'obtenir la plus forte somme initiale en espèces, la cession d'une participation majoritaire ou minoritaire pourrait bien offrir le meilleur des deux mondes — le vendeur matérialise une part appréciable de la valeur de l'entreprise, et la part qu'il conserve lui assure une participation dans la gestion et la croissance future de l'entreprise.

• **Rester actif pour assurer la continuité de l'entreprise.**

Dans certains cas, les acheteurs préfèrent que le propriétaire exploitant reste présent. Le vendeur doit alors se préparer à l'arrivée d'un nouvel associé et à la dynamique qui suivra la vente afin de trouver la meilleure façon de répartir la participation aux activités d'exploitation et les responsabilités avec l'acheteur.

En fixant le pourcentage de l'entreprise qu'il veut céder, le propriétaire restreint par la même occasion le groupe des acheteurs potentiels et il peut alors entreprendre le processus de la relève à la direction (le cas échéant) et il commence à se pencher sur d'autres objectifs importants, qui sont décrits ci-après.

Éléments ayant des répercussions sur la structure de la vente :

- Il peut paraître prématuré de réfléchir à la structure optimale de la vente à l'étape de la planification, mais il faut savoir que la structure peut avoir une incidence sur le groupe d'acheteurs potentiels et sur la valeur de l'entreprise. De même, si ces questions sont réglées assez tôt, le propriétaire peut ensuite mettre en œuvre des mesures de planification fiscale en vue de maximiser les produits nets de la vente.
- La forme la plus courante de dessaisissement est la vente d'actions. Toutefois, les propriétaires peuvent également se départir de la totalité ou d'une partie des biens dans leur entreprise. La meilleure solution dépend du type de biens et de leur qualité ainsi que de la situation fiscale des actionnaires. De façon très générale, la vente des actions est souvent l'option que préconisent les vendeurs, parce qu'elle permet de recourir à l'exonération des gains en capital pour les petites entreprises et qu'elle limite leurs responsabilités après la vente.
- Certains accords de vente comprennent des dispositions d'indexation sur les bénéfices futurs ou de contrepartie conditionnelle en vertu desquelles une partie du produit de l'opération est versée

après la vente en fonction de l'atteinte d'objectifs bien définis. Ces structures sont de plus en plus courantes alors que les acheteurs souhaitent de plus en plus partager le risque des rendements futurs. Même si les ententes sont complexes et qu'elles exigent un grand nombre de délibérations, de façon générale, avant d'accepter une contrepartie conditionnelle, les vendeurs doivent vérifier qu'ils ont un certain contrôle sur les objectifs à atteindre.

2. Réfléchissez aux conséquences d'une vente pour les parties intéressées

Les conséquences d'une vente pour les principales parties intéressées doivent aussi être envisagées, parce que l'appui des parties intéressées est crucial pour assurer la réussite et le bon déroulement de l'opération. Les points à considérer pour certaines parties intéressées courantes sont les suivants :

Les membres de la famille

- Consultez les enfants et les autres membres de la famille. Trouvez quelles sont leurs attentes concernant la relève à la direction pour éviter des bouleversements ou des contestations pendant ou après la vente.
- Déterminez s'il y a des membres de la famille qui ne détiennent pas d'actions qui s'attendent à recevoir un dédommagement ou une partie du produit de la vente. N'oubliez pas que les lois sur les droits de la famille accordent généralement aux conjoints une participation financière appréciable.

- Pensez à organiser un « conseil de famille » le plus tôt possible pour discuter des attentes et des opinions de chacun concernant la succession.

L'équipe de direction

- Pensez à la façon dont l'équipe de direction actuelle pourrait réagir à un changement de propriété et définissez, le cas échéant, les types précis d'acheteurs qui conviendraient ou ne conviendraient pas à l'actuelle équipe de direction.
- Puisqu'une équipe de direction solide est perçue par certains acheteurs potentiels comme un actif précieux, attendez-vous à ce que certains d'entre eux exigent une période minimale de maintien en poste. Vous pourriez avoir intérêt à accorder des primes à des membres clés de la direction pour les encourager à participer à la préparation et à la réussite de la vente.

Les investisseurs

- Passez en revue la convention des actionnaires pour déterminer si les investisseurs minoritaires seront forcés de participer à la vente ou s'ils ont un droit de premier refus.
- Le cas échéant, discutez des intentions de la vente avec des investisseurs clés et tenez compte de leur évaluation minimale ou de leurs attentes en matière de structuration.

Voir Pour recevoir vos prochains numéros de *Patrimoine et fiscalité*, à la page 40

3. Ne perdez pas de vue les plus récentes opérations de F&A

L'évaluation des sociétés privées peut être subjective, et provenir pour une large part de la comparaison avec les données d'autres entreprises aux caractéristiques analogues (souvent un multiple du BAIIA ou un autre critère propre au secteur d'industrie). Dans certains cas, on recourt à des méthodes d'évaluation particulières.

Il est toujours conseillé de prendre d'abord le pouls du marché, même en période de ralentissement. Il peut être utile de se renseigner auprès d'un conseiller pour obtenir cette information. Contre rémunération, ou en échange de la promesse du service de F&A, les conseillers peuvent être en mesure de fournir un suivi sur :

- qui sont les principaux acheteurs et leur secteur d'activité;
- ce qui motive les acheteurs;
- ce qui a contribué à augmenter ou à réduire la valeur dans des opérations récentes; et
- quelles sont les perspectives des F&A dans le secteur d'industrie.

La reconnaissance des facteurs clés de la valeur dans un secteur d'industrie peut aider les propriétaires à améliorer très tôt leur exploitation de façon à optimiser la valeur à l'occasion d'une éventuelle vente.

4. Maintenez une gestion interne impeccable

La vente d'une entreprise est une opération complexe qui obligera l'acheteur à faire preuve de beaucoup de prudence.

Pour un grand nombre de propriétaires exploitants, le maintien de l'équilibre entre les impératifs du contrôle préalable et ceux des activités quotidiennes de l'entreprise peut représenter tout un défi. Cela dit, si on s'y prend longtemps à l'avance dans la préparation des dossiers qui seront étudiés, le contrôle préalable devient moins déroutant et il pourrait alors être plus facile de conclure une opération. Voici quelques suggestions :

Information financière

- Retenez les services d'un comptable indépendant pour examiner et vérifier les états financiers sur les trois derniers exercices ou plus.
- Préparez des états financiers mensuels à l'interne qui permettent de suivre facilement les principaux postes du bilan, de l'état des résultats et des flux de trésorerie.
- Vérifiez que les grands livres détaillés des comptes débiteurs et créditeurs, les stocks, les ventes, le coût des produits vendus et les immobilisations sont à jour et peuvent être consultés.
- Soyez prêt à fournir des données sur les ventes et la rentabilité segmentées par client, par secteur géographique et par gamme de produits ou de services.

- Envisagez le règlement des prêts aux actionnaires, des éléments non récurrents ou des actifs excédentaires qui n'ont pas de lien avec l'entreprise à vendre parce que ces éléments sont préoccupants pour les acheteurs et les incitent à vérifier si d'autres éléments doivent être normalisés.
- Préparez des prévisions financières et des budgets (en règle générale sur une période de trois ans) et vérifiez que les hypothèses sont claires et raisonnables.
- Relevez et quantifiez toute dépense imprévue importante (différend non réglé, engagements futurs, etc.).

Documentation sur l'exploitation

- Veillez à ce que les principaux documents d'exploitation soient à jour, notamment :
 - les organigrammes;
 - la liste des employés et de leurs salaires et avantages sociaux;
 - les ententes avec des clients ou des fournisseurs clés, et s'il n'y a pas d'entente en vigueur, songez à en conclure une qui pourrait être perçue comme un atout pour l'entreprise;
 - la description des canaux de distribution et, le cas échéant, de l'architecture de la technologie;
 - le plan d'affaires.

Les documents de l'entreprise

- Mettez de l'ordre dans vos documents juridiques. Veillez entre autres à ce que les documents suivants soient à jour et à la portée de la main :
 - le registre des procès-verbaux des assemblées;
 - le registre des actionnaires;
 - la convention des actionnaires (s'il y a lieu);
 - le registre des administrateurs et des dirigeants;
 - les conventions relatives aux options d'achat d'actions;
 - les résolutions sur l'émission des actions et des autres titres.

Les ententes et les contrats importants

- Vérifiez que tous les accords et contrats importants sont signés et à jour. En règle générale, ceux-ci comprennent :
 - les ententes de confidentialité;
 - les baux;
 - les polices d'assurance;
 - les prêts et les documents de garantie;
 - les partenariats stratégiques.
- Dans la mesure du possible, limitez les clauses qui prévoient l'annulation des contrats et des accords en cas de vente de l'entreprise.
- Vérifiez que l'entreprise détient les documents pertinents qui attestent de ses droits de propriété intellectuelle.

Principaux facteurs de réussite

- Soyez prêt à démontrer quels sont les principaux éléments de la valeur de votre entreprise. La capacité de coordonner les facteurs clés de réussite d'une entreprise peut faire la différence entre une évaluation moyenne et une évaluation supérieure. Cette information dépend fortement du type d'entreprise, mais elle peut comprendre :
 - les ventes ou la rentabilité, par comparaison avec les repères reconnus dans l'industrie ou avec des concurrents;
 - les obstacles importants à l'entrée;
 - la part de marché;
 - le processus de ventes (idéalement pondéré en fonction de la probabilité de réussite);
 - les perspectives de croissance;
 - les principaux risques commerciaux et les mesures d'atténuation des risques;
 - les brevets ou les droits de propriété intellectuelle qui lui sont propres.
- Ces étapes peuvent paraître coûteuses en temps et quelque peu lourdes. Néanmoins, la succession d'une entreprise n'est bien souvent que le point culminant de nombreuses années, voire de décennies, de travail. La planification d'une vente longtemps à l'avance peut maximiser la valeur :
- en aidant à trouver les bons acheteurs ou associés potentiels;
 - en rendant le contrôle préalable plus performant et pertinent;
 - en définissant un prix cible pour l'entreprise; et
 - en augmentant les chances de conclusion d'une entente.

Le dessaisissement peut être l'aboutissement d'une démarche non sollicitée, ou l'objectif de toute une vie, en vue de capitaliser sur des années de dur labeur. Dans l'un et l'autre cas, il importe avant tout de le planifier pour assurer la réussite de l'une des plus importantes opérations de toute une vie.

Keith Mosley

keith.mosley@ca.pwc.com

Impôt minimum de remplacement non voulu



Pour l'Halloween 2006, déguisé en ministre des Finances, Jim Flaherty a fait peur aux investisseurs des fiducies de revenu avec un nouvel ensemble de changements fiscaux. En principe, il s'agissait d'arrêter le nombre très élevé de conversions de sociétés rentables en fiducies de revenu. Fait à signaler, dans le cadre de ces changements, le ministre a par la même occasion remédié (en partie) à une lacune théorique du régime fiscal canadien qui remontait à la réforme fiscale de 1971 : l'absence d'intégration adéquate des impôts des sociétés et des particuliers sur les revenus des sociétés déjà imposés aux taux d'imposition des sociétés plus élevés. Il y est parvenu en instaurant un nouveau régime d'imposition des particuliers sur les dividendes déterminés.

Les investisseurs des fiducies de revenu se sont sentis floués (et ils ont fait connaître haut et fort leur sentiment). Par comparaison, les détenteurs d'actions de sociétés prospères, privées et publiques, se sont dit qu'ils allaient enfin être traités de façon équitable concernant l'impôt des particuliers sur les dividendes (nouvellement qualifiés de « déterminés ») qu'ils recevaient des entreprises qui, elles, n'avaient pas bénéficié des taux d'imposition peu élevés que confère la déduction pour les petites entreprises.

Toutefois, ces investisseurs autrement heureux avec leurs dividendes déterminés devaient toujours conjurer le mauvais sort. Comme l'explique Don Carson dans son article complémentaire, il s'agissait dans leur cas de l'impôt minimum de remplacement (IMR). L'IMR visait le contribuable à revenu élevé qui parvient à ne pas payer sa juste part d'impôt, grâce à l'achat d'abris fiscaux et d'autres placements avec des incitatifs fiscaux (qui, bien entendu, ont été spécifiquement prévu dans notre législation fiscale, soi-disant en réponse aux impératifs économiques du pays).

Depuis son instauration, l'IMR a principalement touché des propriétaires imprudents de petites entreprises ayant vendu les actifs et/ou les actions de leur entreprise – ce que l'IMR n'a jamais été conçu pour faire. Pire, et sans aucune autre forme de justification théorique, il s'est aussi abattu sur des gens qui ont des revenus relativement peu élevés qui proviennent de dividendes déterminés pour une large part.

Ainsi, d'un côté, monsieur Flaherty a enfin rétabli la validité théorique d'un régime qui en avait bien besoin depuis longtemps, en ce sens qu'il a su créer une intégration presque parfaite entre les impôts des particuliers et celui des sociétés sur les revenus des sociétés tant élevés que modestes, que les dividendes soient déterminés ou non. D'autre part, cette intégration parfaite de l'impôt des particuliers avec celui des sociétés pour ce qui concerne les dividendes déterminés est ensuite presque complètement éliminée par l'IMR, une disposition qui a été (mal) conçue à l'origine pour résoudre un problème entièrement différent, et que la plupart des fiscalistes ne considéraient pas au départ comme un réel problème.

Quelle déception! Ce que le gouvernement donne d'une main, en appliquant le concept théoriquement et économiquement viable de l'intégration des impôts, il le reprend de l'autre, dans ce cas-ci en permettant à l'IMR de s'appliquer même aux dividendes déterminés, un résultat dépourvu de toute justification théorique.

Le prochain article explique le fonctionnement parfois tortueux de l'IMR.

Frank Baldry
frank.m.baldry@ca.pwc.com

Impôt minimum de remplacement (IMR) — une surprise désagréable



Une surprise désagréable pourrait vous attendre si vous envisagez une des deux opérations suivantes :

- Vendre des actions d'une petite entreprise ou d'un bien agricole admissible et utiliser votre exonération cumulative des gains en capital pour éliminer votre charge d'impôt; ou
- Acheter un abri fiscal pour économiser l'impôt aux taux marginaux les plus élevés.

Vous pourriez avoir la mauvaise surprise de constater que l'impôt minimum de remplacement du fédéral et de votre province a réduit les économies d'impôt escomptées.

L'impôt minimum de remplacement (IMR) a été introduit le 1^{er} janvier 1986 en réponse aux inquiétudes voulant qu'un trop grand nombre de particuliers à revenu élevé payait trop peu ou pas du tout d'impôt. L'IMR a été conçu pour empêcher les particuliers de recourir à cette fin à certains avantages fiscaux (y compris : aux déductions, aux crédits et aux taux d'inclusion). Malheureusement, dans certaines situations, l'IMR s'applique aux particuliers à revenu moyen et, comme indiqué ci-dessous, à certains contribuables qui reçoivent des revenus qui ne devraient pas être considérés comme un élément fiscal privilégié.

Qu'est-ce que l'IMR et comment fonctionne-t-il?

En règle générale, l'IMR fonctionne comme un impôt parallèle à l'impôt ordinaire d'un particulier. Les particuliers (tout comme certaines fiducies) doivent payer le plus élevé des deux impôts exigibles. L'IMR ne s'applique pas aux particuliers qui font faillite ou qui sont décédés.

À l'exclusion du Québec, l'IMR provincial à payer (et possiblement à récupérer) est généralement calculé en pourcentage de l'IMR au fédéral (voir le tableau 1). Par conséquent, hormis certaines distinctions à faire pour le Québec, la discussion qui suit porte sur l'IMR fédéral et provincial.

En vertu des règles de l'IMR, différentes déductions au titre des privilèges fiscaux, des taux d'inclusion et des crédits sont modifiés en vue de restreindre ou d'éliminer l'avantage fiscal autrement accordé en vertu du régime d'impôt ordinaire. Une liste des déductions et des avantages fiscaux courants est fournie en annexe.

Calcul de l'IMR

En règle générale, le calcul de l'IMR qu'un particulier doit payer pour l'année commence par la détermination du revenu imposable pour l'année aux fins de l'impôt ordinaire. Ce montant est ensuite modifié par suite de l'élimination de certaines déductions au titre d'avantages fiscaux et de la modification des taux d'inclusion, comme pour ce qui est des dividendes imposables, des gains en capital et des avantages associés aux options d'achat d'actions. On obtient ensuite ce qu'on appelle le « revenu imposable rajusté » aux fins de l'IMR.

Pour exempter la majorité des contribuables qui ont des revenus peu élevés et/ou peu d'avantages imposables proprement dits, une exemption de 40 000 \$ est accordée

aux fins de l'IMR pour les particuliers et certaines fiducies. Le revenu sur lequel l'IMR s'applique est appelé le « revenu imposable rajusté net » et on le calcule en soustrayant le montant de l'exemption annuelle applicable du « revenu imposable rajusté ».

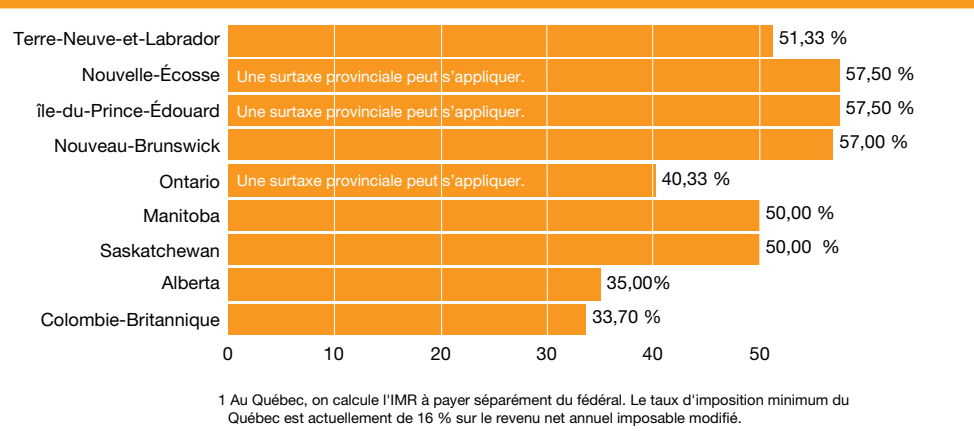
L'IMR est calculé à partir du revenu imposable rajusté net au taux d'imposition de 15 % au fédéral (le taux qui s'applique à la tranche d'imposition la moins élevée). La plupart des crédits non remboursables du fédéral qui ne sont pas liés à des avantages imposables proprement dits (y compris les crédits personnels et pour conjoint ainsi que pour les dons de bienfaisance) peuvent être utilisés pour réduire le montant minimum d'impôt à payer par un particulier. Parmi les exceptions à ces crédits non remboursables offerts par le fédéral, on trouve les crédits

qui sont transférés d'un conjoint ou d'une personne à charge ainsi que le crédit pour revenu de pension.

Le montant minimum, déduction faite des crédits non remboursables admissibles, est comparé au taux d'impôt fédéral de base du particulier aux fins de l'IMR. L'IMR au fédéral est payable uniquement si le montant minimal est plus élevé que l'impôt ordinaire à payer au fédéral.

Les exemples qui suivent soulignent des situations types pour lesquelles l'IMR peut s'appliquer.

Tableau 1 : IMR provincial à payer en pourcentage de l'IMR fédéral à payer pour l'année 2009¹



Voir Pour recevoir vos prochains numéros de *Patrimoine et fiscalité*, à la page 40

Tableau 2 : Les exemples recourent aux taux et tranches de 2008 au fédéral

Éléments des revenus monétaires	1 Particulier avec plusieurs avantages fiscaux		2 Vente des actions admissibles de petite entreprise (AAPE)		3 Investisseur à la retraite		4 Investisseur stratégique		
	Impôt ordinaire	IMR	Impôt ordinaire	IMR	Impôt ordinaire	IMR	Impôt ordinaire	IMR	
Revenu d'emploi	50 000 \$		100 000 \$		s. o.		75 000 \$		
Revenu de pension	24 000 \$		s. o.		12 000 \$		s. o.		
Revenu d'intérêts	19 000 \$		s. o.		10 000 \$		s. o.		
Dividendes déterminés provenant de sociétés canadiennes (montant réel)	60 000 \$		s. o.		75 000 \$		100 000 \$		
Gains en capital	75 000 \$		s. o.		10 000 \$		60 000 \$		
Gain en capital sur la vente des AAPE	s. o.		1 000 000 \$ ²		s. o.		s. o.		
Moins : Frais financiers pour investissement	s. o.		(750 000)\$		s. o.		(110 000)\$		
Revenu/(perte) provenant d'un investissement dans une société en commandite (SEC)	(40 000)\$		s. o.		s. o.		s. o.		
Frais financiers pour l'investissement dans la SEC	(25 000)\$		s. o.		s. o.		s. o.		
Revenu monétaire net	163 000 \$		1 100 000 \$		107 000 \$		125 000 \$		
Revenu imposable									
Revenu d'emploi	50 000 \$		100 000 \$		s. o.		75 000 \$		
Revenu de pension	24 000 \$		s. o.		12 000 \$		s. o.		
Revenu d'intérêts	19 000 \$		s. o.		10 000 \$		s. o.		
Dividendes déterminés (avec majoration de 45 %)	87 000 \$		s. o.		108 750 \$		145 000 \$		
Gains en capital imposables (50 % des gains en capital)	37 500 \$		500 000 \$		5 000 \$		30 000 \$		
Moins : Déduction au titre des gains en capital (50 % de l'EGC)	s. o.		(375 000)\$ ²		s. o.		s. o.		
Revenu/(perte) provenant d'un investissement dans une société en commandite (SEC)	(40 000)\$		s. o.		s. o.		s. o.		
Frais financiers pour l'investissement dans la SEC	(25 000)\$		s. o.		s. o.		s. o.		
Charges d'intérêt pour l'investissement	s. o.		s. o.		s. o.		(110 000)\$		
Revenu imposable (pour l'impôt ordinaire et l'IMR)	152 500 \$	152 500 \$	225 000 \$	225 000 \$	135 750 \$	135 750 \$	140 000 \$	140 000 \$	
Rajustements de l'IMR aux fins des avantages fiscaux									
Dividendes déterminés (moins la majoration de 45 %)		(27 000)\$		s. o.		(33 750)\$		(45 000)\$	
Gains en capital imposables (création du taux d'inclusion de 80 %)		22 500 \$		300 000 \$		3 000 \$		18 000 \$	
Réintégration des pertes de la SEC		40 000 \$		s. o.		s. o.		s. o.	
Réintégration des frais financiers pour l'investissement dans la SEC		25 000 \$		s. o.		s. o.		s. o.	
Rajustement du taux d'inclusion de la déduction au titre des gains en capital		s. o.		Néant		s. o.		s. o.	
Revenu imposable rajusté (de ci-dessus, pour l'impôt ordinaire)	152 500 \$	213 000 \$	225 000 \$	525 000 \$	135 750 \$	105 000 \$	140 000 \$	113 000 \$	
Exemption annuelle de l'IMR	s. o.	(40 000)\$	s. o.	(40 000)\$	s. o.	(40 000)\$	s. o.	(40 000)\$	
Revenu imposable rajusté net (de ci-dessus, pour l'impôt ordinaire)	152 500 \$	173 000 \$	225 000 \$	485 000 \$	135 750 \$	65 000 \$	140 000 \$	73 000 \$	
Impôt fédéral sur le revenu imposable rajusté net									
Aux taux d'impôt progressifs pour l'impôt ordinaire À 15 % pour l'IMR	A {	34 847 \$	25 950 \$	55 871 \$	72 750 \$	29 989 \$	9 750 \$	31 222 \$	10 950 \$
Moins : Crédits d'impôt non remboursables :									
Crédit d'impôt pour dividendes		(16 500)\$	s. o.	s. o.	s. o.	(20 625)\$	s. o.	(27 500)\$	s. o.
Montant personnel de base		(1 440)\$	(1,440)	(1 440)\$ ³	(1 440)\$ ³	(1 440)\$	(1 440)\$	(1 440)\$	(1 440)\$
Crédits pour RPC, AE et crédit canadien pour emploi		(567)\$	(567)	(460)\$	(460)\$	s. o.	s. o.	(567)\$	(567)\$
Crédit pour revenu de pension		(300)\$	s. o.	s. o.	s. o.	(300)\$	s. o.	s. o.	s. o.
Total des crédits d'impôt non remboursables :	B	(18 807)\$	(2 007)\$	(1 900)\$	(1 900)\$	(22 365)\$	(1 440)\$	(29 507)\$	(2 007)\$
Impôt total calculé	A+B	16 040 \$	23 943 \$	53 971 \$	70 850 \$	7 624 \$	8 310 \$	1 715 \$	8 943 \$
Impôt minimum exigible pour l'année									
= impôt ordinaire ou IMR, si ce dernier est plus élevé			23 943 \$	70 850 \$	8 310 \$	8 943 \$			
Impôt additionnel exigible pour l'année en raison de l'IMR (et montant de l'IMR reporté⁴)									
= IMR - impôt ordinaire		7 903 \$	16 879 \$	686 \$	7 228 \$				

2. En présumant que le contribuable peut utiliser le montant maximum de l'exemption cumulative pour gains en capital pour les gains en capital réalisés à la vente des AAPE.

3. En présumant qu'aucune prime d'assurance-emploi n'est payable.

4. Le montant d'IMR peut être reporté jusqu'à sept années plus tard et il doit être utilisé en tant que crédit en déduction des impôts ordinaires futurs.

Exemple 1 :

- Les principaux facteurs de l'IMR à payer du particulier sont les pertes associées à l'investissement du particulier dans une société en commandite et les frais financiers qui s'y rattachent.
- Pour ne pas avoir d'IMR à payer, le contribuable pourrait restructurer les placements qu'il détient et/ou augmenter ses revenus qui sont assujettis aux taux d'imposition complets (soit ses revenus d'emploi et d'intérêt).

Exemple 2 :

- La première raison pour laquelle le contribuable doit payer l'IMR est l'absence de rajustement du taux d'inclusion de 50 % qui est associé à la déduction pour gains en capital aux fins de l'IMR.
- Souvent, l'utilisation de l'exonération cumulative des gains en capital d'un contribuable n'est pas continue. De sorte que tout IMR exigible l'année où la vente a eu lieu pourra être entièrement recouvré plus tard. (Voir ci-dessous « La disposition de report ».)

Exemple 3 :

- L'IMR à payer par le contribuable provient principalement du fait qu'une part importante de l'impôt ordinaire à payer est réduite par le crédit d'impôt pour dividendes pour les dividendes déterminés. (Voir ci-dessous « Application de l'IMR aux dividendes imposables ».)
- Pour ne pas avoir d'IMR à payer, comme dans l'exemple 1, le contribuable pourrait restructurer les placements qu'il détient et/ou augmenter ses revenus qui sont assujettis aux taux d'imposition complets (soit ses revenus d'emploi et d'intérêt). Toutefois, les changements à venir dans l'imposition des dividendes déterminés pourraient diminuer l'intérêt

de la restructuration du portefeuille du contribuable en vue d'éliminer l'IMR.

Exemple 4 :

- Comme dans l'exemple 3, l'IMR à payer par le contribuable provient principalement du fait qu'une part importante de l'impôt ordinaire à payer est réduite par le crédit d'impôt pour dividendes pour les dividendes déterminés.
- Pour ne pas avoir d'IMR à payer, le contribuable pourrait restructurer les placements qu'il détient et/ou augmenter ses revenus qui sont assujettis aux taux d'imposition complets (soit ses revenus d'emploi et d'intérêts). Toutefois, comme dans l'exemple 3, le contribuable pourrait restructurer les placements qu'il détient et/ou augmenter ses revenus qui sont assujettis aux taux d'imposition complets (soit ses revenus d'emploi et d'intérêts).

La disposition de report

Tout impôt minimum supérieur à l'impôt ordinaire peut être reporté jusqu'à sept années plus tard et être utilisé en tant que crédit en déduction des impôts normaux futurs. Le report ne peut servir qu'à réduire l'impôt ordinaire au montant minimum d'impôt pour les années à venir. Par conséquent, selon le revenu futur du contribuable et ses déductions au titre d'avantages fiscaux, il serait possible de récupérer une partie ou la totalité de l'IMR payé par le passé. L'IMR ne peut pas être reporté rétrospectivement en contrepartie de l'impôt ordinaire payé pour les années précédentes.

Application de l'IMR aux dividendes imposables

Le concept d'intégration est un élément fondamental du régime d'imposition du revenu du Canada. D'un point de vue

théorique, en ce qui concerne les taux d'impôt, un particulier résident du Canada dont le revenu est dans la tranche la plus élevée ne se soucie guère du fait que certains types de revenus puissent être gagnés directement ou indirectement grâce à une société imposable résidente du Canada si ses revenus après impôt sont les mêmes. Pour le revenu indirect, l'analyse doit prendre en compte :

- les impôts nets combinés (à savoir, le total des impôts fédéral et provincial payés sur le revenu des sociétés, moins les remboursements au titre des dividendes qui s'appliquent) payés par la société; et
- le total des impôts sur le revenu du fédéral et de la province qui ont été payés sur la distribution de la totalité du revenu net de la société à titre de dividendes.

Le mécanisme de l'impôt fédéral qui permet l'intégration comprend la majoration des dividendes reçus par un particulier résident du Canada (jusqu'à concurrence d'un pourcentage en vigueur du montant réellement reçu; soit 145 % pour les dividendes déterminés et 125 % pour les dividendes non déterminés) et l'utilisation des crédits d'impôt non remboursables. Malheureusement, cela ne s'applique qu'à l'impôt ordinaire, et non pas à l'IMR. Dans ce cas, le montant réel (soit 100 %) des dividendes est assujéti à un taux d'impôt fédéral de 15 %, et aucun crédit n'est offert en compensation de l'impôt sous-jacent déjà payé par la société.

Cette asymétrie fait en sorte que l'IMR peut s'appliquer à des particuliers dont la plus grande partie de leurs revenus provient de dividendes. L'instauration relativement récente du régime des dividendes déterminés a considérablement accru la probabilité que des contribuables de toutes les classes de revenus paient un IMR. Ainsi, un grand nombre de contribuables devront restructurer leurs avoirs pour que l'IMR ne

s'applique plus jamais à eux. Toutefois, les changements à venir quant à l'imposition des dividendes déterminés (par des réductions sur la majoration des dividendes et des crédits d'impôt s'y rattachant) devraient réduire l'application de l'IMR pour ceux qui recevront plus tard des dividendes déterminés.

Moyens pour réduire et/ou éviter l'IMR :

Les contribuables peuvent réduire leur exposition à l'IMR grâce aux méthodes suivantes :

- En réduisant l'utilisation des déductions au titre d'avantages fiscaux;
- Pour les propriétaires exploitants, le fait de gagner des revenus d'emploi plutôt que des dividendes imposables (parce que le revenu d'emploi est imposé aux fins de l'impôt ordinaire à des taux plus élevés que le revenu provenant de dividendes);
- En réduisant le recours à certaines réserves fiscales et en accroissant l'imposition du revenu; et

- Pour les gains en capital qui ne sont pas admissibles aux déductions pour gains en capital, leur compensation par la constatation de pertes en capital avant la fin de l'année d'imposition.

Le point de vue du gouvernement

Selon le ministère des Finances du Canada, le régime de l'IMR visait à empêcher le contribuable à revenu élevé de recourir à un ou à plusieurs encouragements fiscaux pour éviter de payer de l'impôt dans une année donnée. Cependant, il importe également que cet impôt ne nuise pas aux encouragements fiscaux existants mis en place pour de solides raisons économiques et sociales. Par conséquent, il était important, et il est toujours important, d'assurer un juste équilibre entre ces deux objectifs.

Dans son rapport intitulé *Dépenses fiscales et évaluations 2000*, le ministère des Finances a conclu que l'IMR a permis de réduire le nombre de déclarants non imposables à revenu élevé à un coût relativement faible pour le public. En outre

[après avoir apporté quelques changements mineurs après son instauration], la structure de l'impôt ne nuit pas aux objectifs stratégiques qui sous-tendent les divers avantages et elle raffermit le principe de l'équité fiscale.

Conclusion générale

La planification en vue d'éviter ou de réduire l'exposition à l'IMR futur aide les contribuables à préserver leurs importantes rentrées nettes de fonds. En outre, les contribuables peuvent également recourir à des stratégies visant à convertir l'IMR déjà payé en économies d'impôt pour l'année en cours. Votre fiscaliste de PwC peut vous aider à évaluer quelles sont vos options.

Don Carson
don.carson@ca.pwc.com

Tableau 3 : Liste des avantages fiscaux et des déductions

Avantages fiscaux	Inclus dans l'assiette de l'IMR?	Observations
Avant le revenu total :		
Pertes imputables à la DPA et frais financiers sur des biens locatifs et donnés en location à bail	Oui	Cet abri fiscal a été éliminé en 1994.
Pertes comme société en commandite ou commanditaires aux fins d'abris fiscaux	Oui	Certaines déductions se rapportaient à celles susmentionnées.
Montants déductibles à l'égard d'abris fiscaux	Oui	
Frais financiers se rapportant à des sociétés en commandite ou à des commanditaires aux fins d'abris fiscaux et possédant des biens locatifs, des biens donnés en location à bail ou des productions cinématographiques	Oui	
Fraction non imposable des gains en capital	Oui	Aux fins de l'IMR, un taux d'inclusion de 80 % est actuellement en vigueur. Ne comprend pas la fraction non imposable des gains découlant de saisies, de ventes conditionnelles, de reprises, les gains exonérés en vertu d'une convention fiscale, et les gains portant sur certains dons.
Exonération d'une bourse d'étude	Non	
Autres revenus exonérés (p. ex., dividendes en capital)	Non	

Avantages fiscaux	Inclus dans l'assiette de l'IMR?	Observations
Avant le revenu net :		
RPA et REER	Non	À compter de l'année d'imposition 1994.
Régime enregistré d'épargne-études	Non	
Cotisations syndicales	Non	
Frais de garde d'enfants	Non	
Frais d'un préposé aux soins	Non	
Pertes déductibles au titre d'un placement d'entreprise	Non	Déductible à 100 % plutôt qu'à 75 %.
Frais de déménagement	Non	
Pensions alimentaires	Non	
Frais financiers et dépenses d'intérêts	Oui	Seulement pour les placements se rapportant à des abris fiscaux, à des commanditaires, aux biens miniers, aux productions cinématographiques portant visa ou aux biens locatifs ou donnés en location à bail.
Frais d'exploitation et d'aménagement	Oui	Seulement dans la mesure où les frais financiers et la déduction pour épuisement et d'autres dépenses engendrent une perte.
Autres dépenses liées à l'emploi	Non	
Frais de repas et de représentation	Non	
Avant le revenu imposable :		
Prêts à la réinstallation destinés aux employés	Oui	
Déduction pour option d'achat d'actions et pour actions	Oui	
Pertes comme société en commandite reportées d'autres années	Oui	Seulement les pertes attribuables à la DPA et les frais financiers concernant les immeubles résidentiels à logements multiples, les productions cinématographiques, les biens locatifs et donnés en location à bail et les dépenses liées aux ressources, et les déductions pour épuisement.
Pertes autres qu'en capital d'autres années	Oui	Voir ci-dessus.
Pertes en capital nettes d'autres années	Non	Les pertes nettes non déduites des années antérieures sont soustraites de l'assiette de l'IMR.
Exonération cumulative des gains en capital	Non	
Déduction pour les habitants de régions éloignées	Non	
Autres déductions	Non	
Crédits non remboursables :		
Crédits personnels non remboursables	Non	
Cotisations au Régime de pension du Canada / Régime de rentes du Québec et à l'assurance-emploi	Non	
Revenu de pension	Oui	
Montant pour aidants naturels	Non	
Montant pour personnes handicapées	Non	
Montant pour personnes handicapées transféré d'une personne à charge, à l'exception du conjoint	Oui	
Intérêt sur prêt étudiant	Non	
Montant des frais de scolarité et d'études	Non	
Frais de scolarité et d'études transférés d'un enfant	Oui	
Montant transféré du conjoint	Oui	
Frais médicaux	Non	
Crédit pour dons de bienfaisance	Non	
Autres crédits :		
Crédit d'impôt pour dividendes	Oui	Les dividendes sont pris en compte à la valeur de rachat.
Crédit pour impôt étranger	Non	Une version modifiée est utilisée aux fins de l'IMR.
Crédit d'impôt sur les opérations forestières	Oui	
Crédit d'impôt pour emploi à l'étranger	Oui	
Crédit d'impôt pour contributions politiques	Oui	
Crédit pour capital de risque de travailleurs	Oui	
Crédits d'impôt à l'investissement	Oui	Fraction non remboursable seulement.

Référence : ministère des Finances.

Assurance et citoyenneté américaine — attention aux droits successoraux américains!



Dans le cadre du processus de planification successorale, il est fréquent que des particuliers au Canada souscrivent une assurance pour les aider à financer l'impôt exigible au décès. De plus, certains produits d'assurance sont achetés pour servir d'instrument de placement afin de mettre le revenu à l'abri de l'impôt.

La planification au moyen de l'assurance est une stratégie efficace au Canada parce que, en règle générale, le produit d'une assurance y est reçu en franchise d'impôt. Mais les citoyens américains qui vivent au Canada doivent être très prudents s'ils veulent empêcher que ce produit soit assujéti à l'impôt sur le revenu et aux droits successoraux aux États-Unis. La planification est nécessaire si le citoyen américain est l'acheteur potentiel de la police ou s'il en est le bénéficiaire ultime.

Détenir une police d'assurance

Un citoyen américain est assujéti aux droits successoraux américains sur la juste valeur marchande de ses actifs mondiaux. Actuellement, la première tranche de 3,5 millions de dollars est exonérée de ces droits. Toute somme en sus de 3,5 millions de dollars est imposée à un taux maximum de 45 %.

Un citoyen américain qui détient une police d'assurance sur sa vie et qui décède alors qu'il est toujours titulaire de la police devra inclure la totalité du produit reçu au décès dans sa succession mondiale aux fins des droits successoraux américains et ce, peu importe que la succession soit ou non le bénéficiaire désigné dans la police. Par conséquent, même si la valeur des autres biens mondiaux du citoyen américain est inférieure au plafond d'exonération de 3,5 millions de dollars des droits successoraux, la réception du produit de l'assurance pourrait entraîner un dépassement du plafond, ce qui risque d'entraîner un assujétissement aux droits successoraux américains.

Un citoyen américain devra inclure dans sa succession la totalité des polices d'assurance dont il est l'assuré et tout « accessoire du droit de propriété » qui lui reviennent dans une police. Parmi les accessoires du droit de propriété, mentionnons les droits de :

- changer les bénéficiaires ou leurs parts;
- racheter la police au comptant ou de l'annuler;
- contracter un emprunt sur la provision pour polices;
- céder la police en garantie.

Par conséquent, l'assurance dont l'employeur est titulaire devra vraisemblablement être incluse dans la valeur de la succession mondiale, parce qu'elle donne au citoyen américain la capacité de nommer ou de changer les bénéficiaires.

Que faire?

Si le conjoint du citoyen américain n'est pas lui-même un citoyen américain, l'une des façons d'éviter l'application des droits successoraux américains consiste pour le conjoint à devenir titulaire de la police sur la vie du citoyen américain. Il faut rédiger le testament du conjoint avec soin pour que les accessoires du droit de propriété ne reviennent pas au citoyen américain si son conjoint décède avant lui.

Un citoyen américain qui détient déjà une police d'assurance pourrait décider d'attendre la déchéance de la police et faire en sorte que son conjoint souscrive

une nouvelle assurance. Si cette solution n'est pas rentable, l'assurance pourrait être transférée au conjoint. Toutefois, le citoyen américain doit survivre trois ans après le transfert pour éviter l'inclusion de l'assurance dans sa succession aux fins des droits successoraux américains. Il est également important de s'assurer que le transfert de la police n'entraînera pas l'assujettissement du citoyen américain à l'impôt américain sur les dons. À l'heure actuelle, un citoyen américain peut effectuer un transfert annuel de 133 000 \$ à son conjoint qui n'est pas un citoyen américain en franchise de l'impôt américain sur les dons. La valeur du don de l'assurance sera largement tributaire du type de police (p. ex., police à terme, police universelle).

Une autre stratégie consiste à créer une fiducie d'assurance-vie irrévocable (FAVI) résidant au Canada qui détiendra la police pour le compte des bénéficiaires, qui sont généralement les mêmes que ceux qui sont nommés dans le testament du citoyen américain. Idéalement, c'est la FAVI qui paierait les primes d'assurance à même les contributions reçues du non-citoyen américain. Toutefois, si le citoyen américain doit payer les primes d'assurance, il doit faire appel à un conseiller fiscal pour éviter l'application de l'impôt américain sur les dons.

Assurance détenue par la société

Au Canada, lorsque la planification successorale implique une entreprise privée ou familiale, il est fréquent que l'assurance soit détenue par une société, car celle-ci dispose habituellement de plus de dollars après impôt pour payer les primes. De plus, le versement du produit de l'assurance à même la société au décès de l'actionnaire présente des avantages fiscaux. Mais si l'actionnaire est un citoyen américain, cette stratégie de planification successorale canadienne type pourrait avoir de sérieuses conséquences en matière de droits successoraux et d'impôt sur le revenu aux États-Unis, comme celles-ci :

- Si l'actionnaire qui est un citoyen américain contrôle la société qui détient l'assurance, la valeur totale du produit de l'assurance fera partie de sa succession aux fins des droits successoraux américains.
- Même si l'actionnaire qui est un citoyen américain ne contrôle pas la société, la valeur de ses actions de la société augmentera à cause de la valeur du produit de l'assurance reçu. Cette plus-value des actions entre dans le calcul des droits successoraux américains du citoyen américain.
- Généralement, aux fins fiscales canadiennes, la société verse le produit de l'assurance aux actionnaires sous la forme d'un dividende libre d'impôt. Cependant, si le produit de l'assurance est versé à un actionnaire qui est un citoyen américain ou à une fiducie au profit du conjoint et que le conjoint est un citoyen américain, le produit sera vraisemblablement assujéti à l'impôt sur le revenu aux États-Unis. C'est que les États-Unis ne reconnaissent pas la notion canadienne de compte de dividendes en capital libres d'impôt. Ce problème se pose souvent dans le cas de polices d'assurance-vie réversibles détenues par une société si l'un des actionnaires assurés est un citoyen américain.

Manifestement, on devrait consulter un fiscaliste si l'assurance est souscrite par une société qui compte un actionnaire qui est un citoyen américain, si un actionnaire est marié à un citoyen américain ou que l'actionnaire a des enfants qui sont des citoyens ou des résidents américains.

Quand le conjoint est un citoyen américain

Comme on l'a vu dans le numéro d'hiver 2009 de *Patrimoine et fiscalité*, un bien détenu par un non-citoyen américain risque d'être assujéti aux droits successoraux américains s'il est légué au conjoint qui, lui, est un citoyen américain. Le

produit de l'assurance est souvent légué inconditionnellement au conjoint de l'assuré. Le conjoint qui est un citoyen américain devra payer des droits successoraux américains sur tous les biens qu'il détenait à son décès, ce qui peut comprendre le produit de l'assurance.

Dans le numéro d'hiver 2009, nous avons indiqué comment mettre à l'abri des droits successoraux américains l'héritage du conjoint qui est un citoyen américain en optant pour la création d'une fiducie spéciale en faveur du conjoint plutôt que pour un legs. Cette solution devrait être envisagée si la valeur de la police d'assurance-vie est importante.

Conclusion

L'assurance représente un outil efficace aux fins de la planification successorale au Canada parce que son produit est reçu en franchise d'impôt. Cependant, dans de nombreuses circonstances, un citoyen américain qui vit au Canada pourrait être tenu d'inclure la valeur de l'assurance aux fins de déterminer ses droits successoraux américains à payer. Pour bénéficier des stratégies qui permettent à un citoyen américain d'intégrer son assurance-vie à son plan successoral sans incidence fiscale (impôt sur le revenu et droits successoraux) négative aux États-Unis, il faut entreprendre une planification rigoureuse. Il est également important de ne pas procéder au transfert des polices d'assurance actuelles avant de consulter un fiscaliste au sujet de l'incidence fiscale de cette opération aux États-Unis.

Nadja Ibrahim

nadja.ibrahim@ca.pwc.com

Pour en finir avec les mythes sur les investissements à l'étranger



Les gens me disent souvent qu'ils connaissent ou qu'ils ont rencontré quelqu'un qui a un plan pour éviter de payer l'impôt au Canada en transférant des fonds dans un paradis fiscal à l'étranger. Je leur réponds habituellement que tout ça est trop beau pour être vrai. Je ne veux pas dire par là que leur ami ou connaissance leur aurait intentionnellement caché la vérité, mais que cette personne a été mal informée quant à la nature du placement ou du plan, ou quant à la façon dont il fonctionne.

Trois points essentiels à retenir

On doit garder à l'esprit trois points essentiels pour ce qui est de tout plan qui permettrait d'éviter l'impôt canadien sur certains placements ou comptes à l'étranger.

Premièrement, les résidents canadiens doivent payer l'impôt sur leur revenu mondial. Le revenu tiré d'un dépôt ou d'un placement, peu importe où il se trouve (par exemple, un compte bancaire aux É.-U., au R.-U. ou aux îles Caïmans), est assujéti à l'impôt canadien. Ce n'est pas parce que le pays ou l'institution à l'étranger n'émet pas un relevé T5 ou un feuillet de renseignements similaire que ce revenu n'a pas à être ajouté à une déclaration de revenus canadienne.

Cependant, pour éviter la double imposition, le Canada accorde habituellement un crédit d'impôt au titre de l'impôt étranger payé sur ce revenu. Certains placements, dont il sera question de façon plus détaillée ci-après, peuvent aussi donner lieu à un revenu réputé même s'ils ne génèrent aucun revenu réel.

Deuxièmement, si une société étrangère :

- compte un actionnaire qui est un Canadien; et
- est contrôlée par ce Canadien (ou sa famille ou tout groupe non lié d'un maximum de quatre Canadiens),

la part du revenu de placement de la société qui revient à ces personnes est assujéti à l'impôt sur le revenu canadien, peu importe que la société leur distribue ou non le revenu.

Par exemple, un particulier qui est un résident canadien et est propriétaire d'une société résidant aux îles Caïmans doit payer l'impôt sur le revenu canadien sur tout revenu de placement gagné par la société. Pour éviter la double imposition si le pays étranger impose le revenu, le régime fiscal canadien réduira le montant de l'impôt canadien exigible. Ces règles ne visent pas à accroître le montant d'impôt payé par le particulier canadien, mais plutôt à éliminer la possibilité pour celui-ci de reporter voire d'éliminer l'impôt canadien. Par conséquent, si ce particulier doit inclure un montant dans son revenu à cause de ces règles, il peut demander une déduction lors de la distribution réelle du revenu par la société.

Troisièmement, un Canadien qui investit dans une société ou une autre entité étrangère qui n'est pas contrôlée par des Canadiens, comme un fonds commun de placement résidant aux îles Caïmans, peut être réputé avoir reçu annuellement de ce fonds un montant de revenu prescrit. Des modifications proposées élargissent la portée de ces règles. Le montant annuel prescrit n'est pas destiné à entraîner une double imposition, mais plutôt à éliminer le report de l'impôt canadien. Par conséquent, les règles actuelles et les modifications que l'on propose d'y apporter prévoient toutes deux une déduction si le revenu est distribué et est donc inclus dans le revenu du contribuable canadien.

Des règles spéciales portent sur les fonds qu'un Canadien peut verser dans une fiducie étrangère. Les autorités fiscales canadiennes examinent actuellement les modifications proposées à ces règles. Si elles sont adoptées dans leur forme actuelle, ces modifications élargiront de façon significative la portée des règles. En particulier, les règles proposées peuvent s'appliquer à de nombreuses opérations courantes qui ne visent pas l'évitement ou le report de l'impôt canadien. Toute structure à l'étranger qui comprend une fiducie non résidente du Canada peut faire en sorte que la fiducie est réputée résidente du Canada aux fins de l'impôt canadien, ce qui aurait pour effet d'assujettir son revenu mondial à l'impôt du Canada. Même si la fiducie étrangère n'est pas réputée résidente du Canada, tout bénéficiaire canadien peut être réputé avoir reçu un revenu aux fins de l'impôt canadien au titre

de sa participation dans la fiducie. Ces règles, contrairement à celles indiquées ci-dessus, peuvent entraîner une double imposition.

Toutes ces règles visent à ce que les résidents canadiens paient l'impôt sur leur revenu mondial, qu'il soit gagné au Canada ou non. Toutefois, les règles destinées aux placements à l'étranger visent les Canadiens qui gagnent un « revenu de placement » hors du pays.

La seule exception générale à la politique fiscale canadienne d'imposer le revenu gagné à l'étranger concerne le revenu d'entreprise gagné à l'extérieur du pays par une société. Par exemple, si un résident canadien (particulier ou société) constitue une société pour exercer des activités dans un pays étranger, le revenu gagné par la société ne sera pas assujéti à l'impôt canadien avant :

- la distribution du revenu à l'actionnaire; ou
- la disposition des actions de la société par l'actionnaire.

Le régime fiscal canadien est « volontaire ». Cependant, un certain nombre d'obligations spéciales de déclaration sont prévues pour améliorer la conformité relativement aux placements à l'étranger. Le contribuable qui possède des placements à l'étranger et qui ne produit pas les formulaires requis s'expose à de fortes pénalités – qui s'ajoutent à l'impôt qui aurait dû être payé. D'autres pénalités plus sévères sont aussi prévues si le revenu n'est pas déclaré de façon adéquate.

Alors, la prochaine fois que quelqu'un vous parle d'un stratagème à l'étranger qui lui permet de reporter ou d'éviter l'impôt canadien, écoutez-le avec attention. Quelques rares structures permettent effectivement le report ou l'évitement de l'impôt canadien et sont conformes au régime fiscal de notre pays, mais ces exceptions sont rares, notamment pour le revenu de placement gagné à l'étranger sur des fonds qui y ont été transférés ou investis par un résident canadien. À cause de la complexité des règles, il est essentiel de faire appel à un professionnel avant de mettre en place un plan à l'étranger qui est censé vous permettre d'y gagner un revenu de placement.

Bruce Harris
bruce.harris@ca.pwc.com

Voir Pour recevoir vos prochains numéros de *Patrimoine et fiscalité*, à la page 40

Exonération du gain en capital et relève familiale : pas si simple...



Lors de la vente d'une entreprise, le vendeur souhaitera structurer l'opération de manière à déboursier le moins d'impôt possible. Les planifications fiscales visant à minimiser les impôts dépendront de la façon dont la vente de l'entreprise s'effectuera : soit par la vente d'actifs, soit par la vente d'actions. Dans le cas de la vente d'actions d'une société privée, un des éléments essentiels à considérer est la possibilité de structurer l'opération de sorte que le vendeur puisse bénéficier de son exonération pour gains en capital relativement à la vente d'actions admissibles de petites entreprises (« AAPE »). En effet, si le vendeur remplit toutes les conditions donnant droit à la déduction, le gain en capital découlant de la vente des actions sera exonéré, et ce, jusqu'à concurrence de 750 000 \$.

De son côté, l'acheteur souhaitera financer l'opération au coût le plus bas pour lui. Ainsi, tout en permettant au vendeur de bénéficier de son exonération pour gains en capital, l'acheteur préférera financer l'opération avec des fonds après impôt de la société plutôt qu'avec des fonds imposés au niveau du particulier. À ce propos, on pourrait croire que ce type de planification est ouvert à tous. Malheureusement,

le ministère des Finances en a décidé autrement : en effet, dans le cadre d'une opération avec une personne liée, telle que la vente des actions de l'entreprise familiale par un père à une société de gestion contrôlée par son enfant, des règles particulières peuvent entraîner des conséquences fiscales fort différentes, comme le démontrent les deux exemples qui suivent :

Exemple 1 – Intérêts convergents, négociations faciles

Luc désire acquérir les actions d'OPCO qui sont détenues par Gilles; ces derniers ne sont pas liés et n'ont pas de lien de dépendance. Après négociation, Gilles est disposé à vendre la totalité des actions qu'il possède dans OPCO à Luc en contrepartie de 750 000 \$. Les actions d'OPCO sont admissibles à titre d'AAPE. Gilles avait initialement acquis ces actions du Trésor pour 100 \$. Considérant que l'achat des actions d'OPCO est financé par un emprunt, deux possibilités s'offrent à Luc :

- Luc peut acquérir les actions d'OPCO personnellement et rembourser l'emprunt bancaire au cours des années subséquentes par le biais de dividendes imposables d'OPCO. La section A du tableau indique que des dividendes imposables de plus de 1 178 318 \$ seront requis afin de pouvoir rembourser l'emprunt bancaire.

ou

- Luc peut constituer une société de gestion (ou utiliser une société de gestion existante) qui procédera à l'acquisition des actions, l'objectif étant de permettre à cette société de rembourser le capital de l'emprunt bancaire par le biais de dividendes intersociétés libres d'impôt d'OPCO. La section B indique que, compte tenu de la déductibilité des dividendes intersociétés, des dividendes totalisant 750 000 \$ permettront à Luc, dans ce scénario, de rembourser le capital de l'emprunt bancaire (pour simplifier, nous omettons les considérations techniques relatives à la maximisation de la déductibilité des intérêts ce qui, dans bien des situations, peut nécessiter la fusion de la société de gestion avec OPCO).

Comme l'illustrent les sections A et B, il est nettement moins onéreux pour Luc de procéder à l'acquisition par le biais d'une société de gestion que par un achat personnel. Gilles, de son côté, sera indifférent à la façon dont Luc procédera à l'acquisition des actions puisque dans l'un ou l'autre de ces modes d'acquisition, l'exonération pour gains en capital, le cas échéant, pourra être réclamée. Cette utilisation des fonds de la société par l'acquéreur, ajoutée au fait qu'il n'y a pas d'imposition pour le vendeur admissible à l'exonération de 750 000 \$, permet de faciliter grandement la vente de l'entreprise.

Exemple 2 – Intérêts divergents, négociations difficiles

Les faits de cet exemple sont similaires à ceux présentés dans l'exemple 1, sauf que l'acquéreur des actions d'OPCO, dans C, est le fils de Gilles, Pierre, et que, dans D, la société de gestion est contrôlée par Pierre.

Comme l'illustre la section C, les liquidités requises pour que Pierre acquière lui-même les actions d'OPCO sont les mêmes que celles dont Luc a besoin dans l'exemple 1. De même, la section D montre que l'acquisition par une société de gestion, du point de vue de l'acquéreur, procure les mêmes bénéfices que ceux de l'acheteur à la section B. Malheureusement,

la section D montre aussi clairement que si Gilles effectue la transaction avec la société de gestion de Pierre, les liquidités disponibles à la suite de la vente seront considérablement réduites. En effet, sous certaines conditions, lorsqu'un particulier vend des actions à une société liée, le gain résultant de l'opération est réputé constituer un dividende imposable. Par conséquent, le vendeur ne peut bénéficier de l'exonération pour gains en capital et il doit plutôt acquitter des impôts calculés au taux d'imposition applicable aux dividendes.

En l'espèce, Gilles devra acquitter un impôt de 272 588 \$ sur le dividende présumé reçu, ce qui lui laissera un solde après impôt de 477 412 \$. Ce résultat pourrait être évité si Pierre acquerrait directement les actions de Gilles; toutefois, Pierre devra faire face aux coûts additionnels liés à de telles opérations, comme le montre la section C.

	Exemple 1				Exemple 2			
	A		B		C		D	
	Acquisition personnelle		Acquisition à même les fonds d'OPCO		Acquisition personnelle		Acquisition à même les fonds d'OPCO	
	Luc	Gilles	Gestion	Gilles	Pierre (fils de Gilles)	Gilles	Gestion (contrôlée par Pierre)	Gilles
Versement de dividendes imposables par OPCO	1 178 318 \$	-	\$750,000 ³	-	1 178 318 \$	-	750 000 \$ ³	-
Impôt sur dividende (36,35 %)¹	(428 318 \$)	-	-	-	(428 318 \$)	-	-	-
Prix de vente	(750 000 \$)	750 000 \$	(750 000 \$)	750 000 \$	(750 000 \$)	750 000 \$	(750 000 \$)	750 000 \$
Impôt	-	-	-	-	-	-	-	(272 588 \$) ¹
Liquidités nettes	-	750 000 \$ ²	-	750 000 \$ ²	-	750 000 \$ ²	-	477 412 \$
Coût pour l'acheteur	1 178 318 \$	-	750 000 \$	-	1 178 318 \$	-	750 000 \$	-

1. Nous avons considéré le taux marginal maximal d'un résident du Québec, en 2009 (dividendes non déterminés).

2. Gilles bénéficierait de son exonération pour gains en capital.

3. Normalement, ce dividende serait déductible dans le calcul du revenu imposable de Gestion.

Le traitement fiscal décrit ci-dessus découle directement de l'application d'une disposition anti-évitement de la *Loi de l'impôt sur le revenu*. À la base, le ministère des Finances a élaboré ce mécanisme afin de mettre en place une règle anti-évitement qui interdirait le retrait de surplus autrement imposables (par exemple, des dividendes) d'une société à titre de gains en capital admissibles à l'exonération. En raison de son libellé extrêmement large, cette mesure s'étend également aux opérations réelles entre un particulier et une société contrôlée par un autre membre de la famille, et ce, même si ces opérations sont motivées par des objectifs de relève familiale et non par des considérations d'évitement fiscal.

Bien que la nécessité de cette règle puisse se justifier à l'origine, la communauté fiscale a maintes fois notifié le ministère des Finances de l'iniquité qu'engendrait l'extension de l'application de cette disposition anti-évitement aux opérations réelles d'achat-vente effectuées entre personnes liées, notamment entre un père et une société contrôlée par un de ses enfants. Néanmoins, le ministère des Finances a de façon répétée refusé de modifier la législation fiscale à cet égard et, encore aujourd'hui, la vente à une société de gestion contrôlée par un autre membre de la famille compromet bien souvent l'accès à l'exonération pour gains en capital de 750 000 \$.

Cette règle anti-évitement existe depuis plus de 25 ans. Pourtant, le grand nombre de décisions des tribunaux portant sur son application témoigne de sa complexité et de sa méconnaissance par certains contribuables et leurs conseillers :

- Par exemple, dans l'affaire *Bisson c. Leblanc* (2001) R.R.A. 420, le conseiller fiscal avait suggéré au contribuable de céder les actions de sa société exploitante à la société de gestion de son fils en contrepartie d'un billet à demande, tout en lui précisant qu'il aurait droit à l'exonération pour gains en capital. Les autorités fiscales ont finalement émis de nouvelles cotisations et M. Bisson a dû déboursier les impôts et intérêts afférents à un dividende réputé. Ce dernier a donc décidé de poursuivre son conseiller fiscal et a eu gain de cause.
- Dans l'affaire *Juliar c. Canada* (2000) D.T.C. 6589, les contribuables ont pu bénéficier de la clémence du tribunal puisque le juge a conclu que l'application de la règle anti-évitement découlait d'une mauvaise information transmise à leur nouveau comptable. En effet, ce professionnel avait suggéré à ses clients qu'ils transfèrent les actions détenues dans leur société exploitante à leur société de gestion, en contrepartie d'actions et de billets à demande. Les faits ont établi que l'intention des parties était d'effectuer une opération libre d'impôt et que, si le comptable avait reçu l'information adéquate, l'opération aurait été structurée de façon à ce que la règle anti-évitement ne trouve pas application. Sur cette base, le tribunal a accepté la requête en rectification présentée par les parties.

En conclusion, le propriétaire d'une entreprise qui désire se retirer des affaires dans un contexte de relève familiale doit agir de manière avisée et s'adjoindre des conseillers compétents. Les opérations entre personnes liées, y compris la planification relative à l'exonération du gain en capital, sont visées par des règles particulières. Malgré le fait que certaines des planifications décrites ci-dessus ne soient pas disponibles entre personnes liées, les lois fiscales prévoient d'autres mécanismes qui, s'ils sont bien utilisés, peuvent accommoder le transfert d'entreprises entre générations. Ainsi, le recours judiciaire à ces stratégies peut permettre au propriétaire d'une entreprise de jouir d'une retraite bien méritée.

Caroline Bacon

caroline.bacon@ca.pwc.com

Jean-François Drouin

jean-francois.drouin@ca.pwc.com

L'ABC du REEE



Le coût toujours grandissant des études postsecondaires rend le régime enregistré d'épargne-études (REEE) particulièrement attrayant. En plus d'être un précieux instrument d'épargne à impôt différé, le REEE peut vous permettre aussi de bénéficier des subventions gouvernementales offertes aux jeunes Canadiens.

Les principes de base

Le REEE est un instrument d'épargne ouvrant droit à une aide fiscale qui sert à financer des études postsecondaires. Même si les Canadiens l'utilisent principalement pour épargner en vue des études futures d'un enfant, un REEE peut être ouvert pour toute personne qui souhaite poursuivre des études supérieures. Vous pouvez même en ouvrir un pour vous-même.

Voici les personnes clés qui interviennent dans l'établissement d'un REEE :

- **Le souscripteur** : la personne qui ouvre un REEE et qui y cotise. Il n'y a pas de limite d'âge pour être souscripteur et la personne peut être le souscripteur de plus d'un REEE. Vous-même et votre époux ou conjoint de fait pouvez être cosouscripteurs d'un REEE. Le souscripteur doit avoir un numéro

d'assurance sociale (NAS) pour ouvrir un REEE.

- **Le bénéficiaire** : la personne pour qui les cotisations sont versées au REEE et qui poursuivra des études postsecondaires. Au moment de la désignation, le bénéficiaire doit avoir un NAS et être un résident du Canada. Les cotisations ne peuvent être versées dans un REEE que pour le compte de bénéficiaires résidant au Canada.

Il n'y a pas de limite au nombre de REEE dont une personne peut être bénéficiaire; cependant, les cotisations totales versées pour le compte de cette personne sont assujetties à son plafond cumulatif, comme on le verra plus loin.

Les principales caractéristiques de chacun des trois types de REEE sont présentées dans le tableau ci-dessous.

	Bénéficiaire	Observations	Promoteur	Décisions en matière de placement
Régime individuel	Un seul particulier	Type de régime le plus courant	Offert dans une vaste gamme d'institutions (c.-à-d., institutions financières, sociétés d'assurance-vie, sociétés de placement à capital variable, fiducies à but non lucratif)	Elles peuvent généralement être prises par le souscripteur
Régime familial	Il peut y avoir plus d'un bénéficiaire	Tous les bénéficiaires doivent être liés ¹ au(x) souscripteur(s)		
Régime collectif	Pour les enfants de nombreuses familles différentes	Les revenus sont regroupés pour utilisation par les seuls enfants qui poursuivent des études postsecondaires	Uniquement par les courtiers en régimes collectifs	Ne peuvent être prises par le souscripteur

Bien qu'il existe d'importantes différences dans les règles régissant les cotisations et les retraits qui s'appliquent aux divers types de REEE, le reste de l'article ne portera que sur le régime individuel. On trouvera d'autres informations sur tous les types de REEE et leurs règles particulières dans notre récent *Bulletin fiscal* intitulé « Mieux comprendre le REEE » à www.pwc.com/ca/bulletinfiscal

Cotisations au REEE

Un bénéficiaire peut recevoir l'avantage d'un maximum à vie de 50 000 \$ de cotisations totales à un REEE (au moyen d'un ou plusieurs REEE) et un souscripteur a 31 ans à compter de la date d'établissement du REEE pour y verser des cotisations.²

Les cotisations au REEE qui dépassent le plafond cumulatif de 50 000 \$ du bénéficiaire sont assujetties à un impôt de 1 % par mois calculé sur les cotisations excédentaires qui n'ont pas été retirées du régime avant la fin du mois. Cet impôt est payable par le souscripteur. Si le régime compte plusieurs souscripteurs, l'impôt est levé en fonction de la part des cotisations excédentaires revenant à chaque souscripteur.

Les cotisations à un REEE peuvent servir à l'achat de placements qui seront détenus dans le régime, et l'impôt sur le revenu de placement gagné dans le REEE est reporté jusqu'au retrait des fonds (comme on le verra plus loin). Les placements d'un REEE ne sont pas assujettis au plafond des placements étrangers et ils se limitent généralement à ceux qui peuvent être détenus dans un REER.

Ni les cotisations au REEE ni l'intérêt payé sur les fonds empruntés pour cotiser au REEE ne sont déductibles d'impôt.

Subvention canadienne pour l'épargne-études

En plus des cotisations que le souscripteur y verse, le REEE établi pour un enfant bénéficiaire qui est résident du Canada pourrait être admissible à des cotisations versées par le gouvernement fédéral sous la forme de la subvention canadienne pour l'épargne-études (SCEE)³. Sous réserve des limitations décrites plus loin, la SCEE correspond à 20 % des cotisations versées par le souscripteur.

1. Aux fins du REEE, un souscripteur est lié à un bénéficiaire s'il est uni par les liens du sang ou de l'adoption (c.-à-d. vous êtes lié à vos enfants, petits-enfants, frères et sœurs, mais non à votre époux ou conjoint de fait, neveu, nièce, oncle ou tante).

2. Comparativement à 25 ans avant 2008.

3. Les familles à faible revenu pourraient également être admissibles au bon d'études canadien.

L'admissibilité à une SCEE pour une année donnée et le montant de celle-ci sont fonction des éléments suivants :

- l'âge du bénéficiaire;
- le revenu familial total du bénéficiaire;
- les cotisations versées par le souscripteur dans l'année; et,
- les cotisations cumulatives reçues au titre de la SCEE (dans certains cas).

Les SCEE annuelles et cumulatives qui peuvent être versées à l'égard d'un bénéficiaire sont limitées, et des exigences additionnelles doivent être respectées si le bénéficiaire est âgé de 16 ou 17 ans.

Les SCEE annuelles et cumulatives totales qui sont disponibles pour un bénéficiaire qui est membre d'une famille à revenu élevé (c.-à-d., ayant un revenu familial net supérieur à 75 769 \$) sont indiquées ci-dessous. Les droits à la SCEE inutilisés dans les années précédentes peuvent être reportés prospectivement. Le report des droits inutilisés est automatique pour chaque année qui suit la naissance de l'enfant, peu importe qu'un REEE ait été ouvert ou non pour lui à ce moment.

Les cotisations du souscripteur qui dépassent le montant requis pour recevoir la SCEE maximale pour l'année n'ouvrent pas droit à une SCEE pour les années ultérieures (autrement dit, les cotisations du souscripteur ne peuvent être reportées prospectivement); le versement unique d'une cotisation de 50 000 \$ à un REEE n'ouvrirait droit qu'à une SCEE cumulative de 500 \$ pour le bénéficiaire qui est membre d'une famille à revenu élevé (ou de 1 000 \$ si la SCEE qui n'a pas été octroyée a été reportée prospectivement). Par conséquent, même si le fait de maximiser les cotisations au REEE le plus rapidement possible optimisera vraisemblablement le revenu pouvant s'accumuler dans le régime en franchise d'impôt, les avantages de cette stratégie devraient être pondérés en fonction de la perte potentielle de la SCEE.

La SCEE ne peut être versée dans un REEE que jusqu'au 31 décembre de l'année où le bénéficiaire atteint l'âge de 17 ans.

Plafond annuel de la SCEE par bénéficiaire (20 % x 2 500 \$ ⁴)	500 \$
Plafond annuel de la SCEE (si des droits à la SCEE existent) (20 % x 5 000 \$)	1 000 \$
Plafond cumulatif de la SCEE par bénéficiaire	7 200 \$

4. Le montant de 2 500 \$ représente le plafond annuel sur les cotisations qui ouvrent droit à la SCEE lorsqu'aucun droit inutilisé à une SCEE n'est pas disponible.

Retrait de fonds du REEE

Tant qu'il demeure dans le REEE, le revenu gagné sur les cotisations n'est pas imposé. Les conséquences fiscales éventuelles du retrait de fonds du REEE sont décrites ci-après.

Comme le montre le tableau, le PRA est imposé au taux d'impôt marginal du souscripteur et est assujéti aussi à un impôt de pénalité de 20 %⁸. L'impôt ordinaire peut être reporté et l'impôt de pénalité, évité si le PRA est transféré dans le REER du souscripteur ou dans

Bénéficiaire inscrit à un PEPA au moment du retrait de fonds du REEE?

		Non	Oui
Origine des fonds	Cotisations du souscripteur	Peuvent être retirées en franchise d'impôt	
	Revenu de placement	S'il peut être retiré, il constitue un PRA qui est imposable pour le souscripteur à son taux d'impôt marginal et qui est assujéti à un impôt additionnel de 20 %, si la somme n'est pas transférée dans un REER	Constitue un PAE en vue de payer les frais des études postsecondaires d'un bénéficiaire. Le PAE est imposable pour le bénéficiaire à son taux d'impôt marginal
	SCEE	Si elle n'est pas transférable à un frère ou une sœur ⁵ , la SCEE doit être remboursée au gouvernement	

Le revenu et les SCEE peuvent être versés uniquement aux bénéficiaires inscrits dans un programme d'enseignement postsecondaire admissible (PEPA)⁶ sous la forme de ce qu'on appelle les paiements d'aide aux études (PAE).⁷ Dans certains cas, le revenu (mais non les SCEE) peut être versé au souscripteur à titre de « paiement de revenu accumulé » (PRA) si le bénéficiaire ne poursuit pas d'études postsecondaires.

un REER au profit du conjoint, jusqu'à concurrence de 50 000 \$ (ou 100 000 \$ si le souscripteur est un cosouscripteur du REEE avec son conjoint). Pour faire ce transfert, le souscripteur doit avoir suffisamment de droits de cotisation à un REER et d'autres conditions doivent également être respectées.

Résiliation d'un REEE

Une fois que les PRA ont été versés, le REEE doit être résilié au plus tard le 28 février (29 février pour les années bissextiles) de l'année qui suit celle où le premier PRA a été versé. Autrement, le REEE est généralement résilié à la première des éventualités suivantes :

- le retrait de tous les fonds du régime;
- la fin de l'année du 35^e anniversaire du régime.

Autres considérations

En plus du REEE, diverses autres options sont disponibles pour payer les frais inhérents aux études postsecondaires :

- le régime d'encouragement à l'éducation permanente;
- le compte d'épargne libre d'impôt;
- les prêts aux étudiants;
- les fiducies.

En Alberta et au Québec, des incitatifs supplémentaires peuvent être accordés dans le cadre de programmes liés au REEE comme l'*Alberta Centennial Education Savings Plan* et l'incitatif québécois à l'épargne-études (IQEE).

Angela Ross

angela.m.ross@ca.pwc.com

Michelle Lee

5. Cependant, aucun bénéficiaire ne peut recevoir de PAE s'élevant en tout à plus de 7 200 \$ de SCEE. Toute somme reçue au titre de la SCEE en plus de ce montant doit être remboursée au gouvernement.
 6. Les PEPA comprennent les stages de formation d'apprenti et les programmes offerts par une école de métiers, un CÉGEP (établissement d'enseignement postsecondaire exclusif au Québec), un collège ou une université. Pour être admissibles, les programmes à temps plein et à temps partiel doivent satisfaire à certains critères quant au nombre d'heures d'enseignement et à la durée du programme.
 7. Certaines limites s'appliquent aux PAE versés dans les 13 premières semaines du programme d'enseignement.
 8. L'impôt de pénalité fédéral est de 12 % pour les résidents du Québec, car la province lève son propre impôt de pénalité de 8 %.

Le régime enregistré d'épargne-invalidité : aider les personnes handicapées à épargner pour leur avenir



Crédit d'impôt pour personnes handicapées – Conditions

Pour être admissible au crédit d'impôt pour personnes handicapées, une personne doit avoir une déficience physique ou mentale grave et prolongée qui diminue sensiblement sa capacité d'accomplir ses activités quotidiennes en tout temps ou dans la presque totalité du temps (par exemple, voir, parler, se nourrir, marcher). Un médecin qualifié doit déclarer la personne atteinte de déficience. Les personnes admissibles doivent en faire la demande auprès de l'Agence du revenu du Canada en remplissant le formulaire T2201.

Pour aider à épargner pour la sécurité financière à long terme des personnes handicapées, le gouvernement fédéral a créé un nouvel instrument d'épargne, le régime enregistré d'épargne-invalidité (REEI). Pour les personnes handicapées et leur famille, un REEI représente une option de placement avantageuse sur le plan fiscal.

Une personne qui peut demander le crédit d'impôt pour personnes handicapées, ou son parent ou un autre représentant juridique, peut constituer un REEI en faveur de la personne admissible. Un seul REEI peut être créé pour chaque personne handicapée — que l'on appelle ici le bénéficiaire du REEI. Le bénéficiaire du REEI doit être résident du Canada lorsque le régime est constitué et lorsque des cotisations sont versées dans le régime.

Toute personne peut faire une cotisation à un REEI, mais uniquement jusqu'à la fin de l'année au cours de laquelle le bénéficiaire du REEI a 59 ans. Les cotisations peuvent être faites dans un REEI relativement au bénéficiaire du REEI jusqu'à concurrence d'un plafond cumulatif de 200 000 \$, sans plafond annuel. Le gouvernement bonifie le régime en y versant des suppléments (voir *Suppléments versés par le gouvernement ci-dessous.*)

Les principales caractéristiques fiscales du REEI sont les suivantes :

- les cotisations versées dans un REEI ne sont pas déductibles, et elles ne peuvent être remises au cotisant;
- les cotisations sont remises au bénéficiaire du REEI en franchise d'impôt;
- le revenu de placement gagné dans le REEI s'accumule en franchise d'impôt aussi longtemps que les fonds restent dans le REEI; et
- le revenu de placement et les cotisations versées par le gouvernement sont imposables pour le bénéficiaire du REEI uniquement lorsqu'ils sont distribués au bénéficiaire.

Options de placement

Les règles qui précisent les types de placement pouvant être détenus dans un REEI sont généralement les mêmes que celles des régimes enregistrés d'épargne-retraite. Le titulaire du REEI (c.-à-d. la personne qui crée un REEI) est assujéti à un important impôt de pénalité si les fonds du REEI sont investis dans des placements non admissibles. En outre, le revenu généré par ces placements est également imposable comme revenu ordinaire du REEI.

Suppléments versés par le gouvernement

Les cotisations qui sont versées chaque année au REEI donnent lieu à une subvention canadienne pour l'épargne-invalidité (« subvention »). Son montant dépend du revenu familial, comme indiqué dans le tableau. En outre, le REEI peut être admissible à un autre supplément appelé le bon canadien pour l'épargne-invalidité (« bon »). Les subventions et les bons sont versés dans le REEI comme suit :

Les subventions et les bons ne réduisent pas le plafond cumulatif de cotisation au REEI de 200 000 \$.

Planification des cotisations

Il est nécessaire de planifier les cotisations pour optimiser le report d'impôt sur les revenus de placement gagnés des cotisations à un REEI et pour maximiser le montant total des subventions versées dans le REEI. Par exemple, une seule cotisation ponctuelle à vie de 200 000 \$

Subventions et bons du Canada pour l'épargne-invalidité				
	Subventions		Bons	
Revenu net familial¹	≤ 77 664 \$	> 77 664 \$	≤ 21 816 \$	Entre 21 816 \$ et 38 832 \$
Multiple des cotisations versées dans le REEI	300 % sur les premiers 500 \$ 200 % sur la prochaine tranche de 1 000 \$	100 % sur les premiers 1 000 \$	Aucune cotisation requise dans le REEI	
Cotisation annuelle ouvrant droit au maximum	1 500 \$	1 000 \$		
Supplément annuel maximal	3 500 \$	1 000 \$	1 000 \$	Jusqu'à 1 000 \$
Plafond cumulatif	70 000 \$		20 000 \$	
Peuvent s'accumuler jusqu'à :	la fin de l'année du 49 ^e anniversaire du bénéficiaire			

1. Les seuils du revenu familial net sont indexés. Les montants indiqués sont ceux de 2009. Pour les subventions et les bons, le revenu familial net est celui qui précède de deux années leur versement. Par exemple, le revenu familial net de 2007 détermine l'admissibilité aux suppléments de 2009. Au dix-neuvième anniversaire du bénéficiaire, le revenu familial net est le revenu du bénéficiaire et de son époux ou de son conjoint de fait, s'il y a lieu.

dans un régime ne donnera lieu qu'à une seule subvention de 3 500 \$ ou de 1 000 \$, selon le revenu familial net. En outre, la planification des cotisations à un REEI doit tenir compte du fait que les subventions seront plus élevées lorsque le revenu familial net est inférieur à 77 664 \$ (montant indexé selon l'inflation). Il est possible d'optimiser les subventions si les cotisations sont faites après le 18^e anniversaire, parce qu'à cette date, le revenu familial net est calculé à partir du revenu du bénéficiaire et de son époux ou de son conjoint de fait.

Retrait de fonds d'un REEI et remboursement des subventions et des bons sur les retraits prématurés

Les paiements d'aide à l'invalidité sont des paiements provenant d'un REEI versés au bénéficiaire et comprennent les cotisations, les subventions, les bons et les revenus de placement. La partie du paiement d'aide à l'invalidité qui n'est pas liée aux cotisations est imposable pour le bénéficiaire. Le REEI doit commencer à effectuer des paiements d'aide à l'invalidité avant la fin de l'année du 60^e anniversaire du bénéficiaire (sous réserve d'un plafond annuel qui est fixé d'après l'espérance de vie du bénéficiaire et la juste valeur marchande des actifs du régime).

Les paiements d'aide à l'invalidité peuvent généralement être faits en tout temps. Toutefois, puisque l'objectif du REEI est d'encourager l'épargne à long terme pour les personnes handicapées, les subventions et les bons reçus au cours des 10 années qui précèdent un paiement d'aide à l'invalidité doivent être remboursés au gouvernement.

Exemple

Le bénéficiaire d'un REEI s'apprête à retirer 12 000 \$ de son REEI. Le REEI a des actifs évalués à 75 000 \$, dont 25 000 \$ en subventions et en bons, parmi lesquels 15 000 \$ ont été versés au cours de la période de 10 années précédant le retrait.

Résultat

Le retrait de 12 000 \$ fait en sorte que la somme de 15 000 \$ de subventions et de bons devra être remboursée au gouvernement.

Décès ou fin de l'admissibilité de la personne handicapée

Si le bénéficiaire du REEI n'est plus admissible au crédit d'impôt pour personnes handicapées ou s'il décède, les fonds qui restent dans le régime (moins les subventions et bons devant être remboursés) doivent être versés au bénéficiaire du REEI ou à sa succession. Ce montant (moins les cotisations) sera ajouté au revenu imposable.

Traitement du REEI aux fins des prestations liées aux ressources

Les paiements du REEI ne seront pas pris en compte aux fins du calcul des prestations liées aux revenus offertes par le régime d'impôt fédéral, et ne modifient pas les prestations de la Sécurité de la vieillesse ou de l'assurance-emploi. En outre, la plupart des provinces et territoires ont exonéré les actifs et les revenus des REEI aux fins de la détermination de l'admissibilité aux prestations d'invalidité de la province ou du territoire; le Québec, le Nouveau-Brunswick et l'Île-du-Prince-Édouard accordent une exemption partielle et le Nunavut n'a pas encore annoncé sa position.

Conclusion

Le REEI représente pour les familles et les autres aidants naturels des personnes handicapées une option avantageuse sur le plan fiscal en vue de les aider à assurer la sécurité financière de leur proche. D'après ce que nous savons, le REEI est déjà offert dans certains établissements financiers et il devrait être offert à un plus large public d'ici la fin de 2009.

Jeffrey Savoy

jeffrey.t.savoy@ca.pwc.com

Ruby Lim

ruby.lim@ca.pwc.com

Voir Pour recevoir vos prochains numéros de *Patrimoine et fiscalité*, à la page 40

Une occasion à ne pas manquer — comment utiliser les faibles taux d'intérêt pour réduire ses impôts



Vous pourriez réduire vos impôts grâce à des prêts à taux faible. Ces prêts vous permettent de fractionner (légalement) votre revenu avec un conjoint ou un enfant ayant un revenu moins élevé. Le faible taux d'intérêt prescrit de 1 % fait en sorte que c'est le moment idéal d'utiliser cette méthode et de bénéficier ainsi de l'un des rares avantages de la tourmente financière actuelle.

Le fractionnement du revenu existe depuis bien longtemps. Son principe est extrêmement simple : transférer des revenus d'une personne ayant un taux d'impôt marginal plus élevé à un conjoint ou à un enfant bénéficiant d'un taux moins élevé et d'un ensemble distinct de crédits personnels. L'ensemble de la famille dispose ainsi d'un revenu net plus élevé.

Attention toutefois. Les règles d'attribution sont l'élément clé qui risque de compliquer la situation.

Les règles d'attribution sont conçues pour empêcher les familles de fractionner injustement les revenus grâce à des dons ou à des prêts de capitaux que le membre de la famille ayant le revenu le moins élevé n'a pas gagnés ou dont il n'a pas payé l'utilisation. Lorsque les règles s'appliquent, le revenu gagné par une personne est imposé comme revenu de la personne qui lui a remis les fonds.

Règles de base de l'attribution

		Type de revenu		
		Intérêts	Dividendes	Gains en capital
Prêt à intérêt faible ou nul	Au conjoint	Attribué		
	À l'enfant (peu importe l'âge)			
Don	Au conjoint			
	À l'enfant mineur adulte			
Prêt à taux d'intérêt prescrit	Au conjoint	Non attribué		
	À l'enfant (peu importe l'âge)			

Le tableau indique quand les règles d'attribution s'appliquent. Un exemple courant nous est fourni par le conjoint ayant le revenu le plus élevé qui remet de l'argent à son conjoint grâce à un don ou à un prêt à faible taux ou nul. Les revenus ou les gains générés avec ces fonds ou avec les actifs achetés avec ces fonds sont imposables pour le conjoint ayant le revenu plus élevé, même si les revenus ou les gains appartiennent au conjoint ayant le revenu le moins élevé.

Comme le montre le tableau, les mêmes règles s'appliquent à un enfant mineur sauf que les gains en capital provenant de fonds offerts en dons ne sont pas attribués. L'attribution peut même s'appliquer lorsque des prêts à taux d'intérêt faible ou nul sont consentis à un enfant adulte.

Une exception notable aux règles d'attribution provient des « prêts à taux d'intérêt prescrit » au bas du tableau qui sont au cœur de la stratégie décrite dans le présent article. Les règles font en sorte que l'attribution ne s'applique pas aux prêts « commerciaux » ou aux prêts contre valeur :

- qui porteront intérêt au taux égal ou supérieur au taux d'intérêt prescrit au moment où le prêt a été accordé; et
- l'intérêt pour l'année est payé au plus tard 30 jours après la fin de l'année.

Le taux d'intérêt prescrit est fixé chaque trimestre, en fonction des taux de certains bons du trésor du gouvernement du Canada. Ces taux ont tendance à être bas, et celui-ci est établi à l'heure actuelle à 1 % par année pour les prêts consentis avant le 1^{er} juillet 2009, soit le taux d'intérêt le plus bas depuis au moins 25 ans. Un grand nombre de placements offrent aujourd'hui un rendement presque garanti supérieur à 1 %, de sorte que c'est le moment idéal pour prêter des fonds à son conjoint ou à son enfant ayant un revenu inférieur de façon à fractionner le revenu familial et à réduire ainsi la charge fiscale globale de la famille.

Examinons l'exemple qui suit.

Nicole gagne le revenu le plus élevé de la famille. Son revenu est imposé au taux d'impôt marginal le plus élevé, disons à 45 %. Le conjoint de Nicole, Michel, reste à la maison avec leur fils, David, qui a 10 ans. Michel et David ne gagnent aucun revenu.

Nicole détient 500 000 \$ dans un compte de banque offrant un taux d'intérêt de 3 %. Sur les 15 000 \$ par année que Nicole gagne avec ce placement, elle paie 6 750 \$ d'impôt sur le revenu.

Si Nicole prêtait ce montant à Michel au taux prescrit de 1 %, elle ne paierait que 2 250 \$ d'impôt sur le revenu d'intérêt de 5 000 \$ que lui verserait Michel. Puisque Michel utilise cet argent emprunté afin de gagner un revenu, il peut déduire les frais d'intérêt du revenu qu'il gagne avec ses placements, de sorte que seulement 10 000 \$ (15 000 \$ moins 5 000 \$) sont ajoutés à son revenu. Michel ne gagne aucun autre revenu et il ne paiera donc aucun impôt. Toutefois, le revenu de Michel réduit le crédit pour conjoint de Nicole, avec pour résultat que Nicole paie environ 2 500 \$ d'impôt sur le revenu net de 10 000 \$ de Michel.

Pour la famille, l'avantage fiscal net s'élève à 2 000 \$ pour la première année seulement (6 750 \$ - 2 250 \$ - 2 500 \$). Si le prêt est maintenu et offre les mêmes rendements pendant 10 ans, les économies réalisées s'élèvent à 20 000 \$. Ces économies s'accroissent encore plus si Michel réinvestit son revenu d'intérêt, ou si le rendement de ses placements augmente.

Si le même prêt est consenti à David, les épargnes sont encore plus élevées. Son revenu n'a pas pour effet de diminuer les crédits de Nicole de sorte que l'avantage fiscal pour la famille s'élève à 4 500 \$ la première année. Au cours de la période de huit ans avant que David ait 18 ans et peut-être qu'il fréquente l'université, la famille aura économisé plus de 36 000 \$ d'impôt sur le revenu et David aura gagné plus de 80 000 \$. Cela pourrait servir à payer ses propres dépenses ou à financer ses études universitaires.

Pour qu'il soit efficace, le prêt doit être adéquatement conçu et géré avec attention. Le conjoint ou l'enfant ayant le revenu le plus faible doit avoir chaque année assez d'argent pour payer l'intérêt avant l'échéance. Dans certains cas, il peut être nécessaire de retirer de l'argent pour payer l'intérêt avant le 30 janvier de chaque année. Si l'échéance du paiement d'intérêt n'est pas respectée, ne serait-ce que d'une seule journée pour une seule année, l'attribution s'applique alors pour l'année en cause ainsi que pour toutes les années qui suivent.

Un taux d'intérêt faible représente une belle occasion de tirer parti du ralentissement économique. Même si les taux augmentent au cours des trimestres et des années à venir, c'est l'intérêt en vigueur au moment où le prêt a été consenti qui doit être imputé et payé sur le prêt. Puisque le taux prescrit actuel de 1 % est exceptionnellement bas, vous pourriez même envisager de rembourser les prêts qui ont été consentis par le passé pour tirer parti du nouveau

taux. Toutefois, cela n'est pas aussi simple : il n'est pas possible de modifier le prêt existant, ce qui fait qu'il peut être nécessaire de liquider les placements actuels pour rembourser le prêt.

L'idée est assez simple. Toutefois, sa réalisation ne l'est pas et il vaut donc mieux obtenir les conseils d'un fiscaliste avant d'entreprendre quoi que ce soit. Voilà de belles occasions à saisir! Pourquoi ne pas réduire la charge fiscale de votre famille tandis que vous le pouvez?

Sabrina Fitzgerald

sabrina.r.fitzgerald@ca.pwc.com

Martin Kern

martin.kern@ca.pwc.com

Personnes-ressources

Pour plus d'information, veuillez contacter Daniel Fortin ou Jean-François Drouin, ou l'un des professionnels en gestion du patrimoine des services fiscaux de PricewaterhouseCoopers :

Montréal

Daniel Fortin
daniel.fortin@ca.pwc.com
514 205-5073

Québec

Jean-François Drouin
jean-francois.drouin@ca.pwc.com
418 691-2436

Calgary

Nadja Ibrahim
nadja.ibrahim@ca.pwc.com
403 509-7538

Edmonton

Brad Gilewich
brad.gilewich@ca.pwc.com
780 441-6857

Halifax/Saint John

Dean Landry
dean.landry@ca.pwc.com
902 491-7437

Kitchener

Martin Kern
martin.kern@ca.pwc.com
519 570-5711

London

Tom Mitchell
tom.r.mitchell@ca.pwc.com
519 640-7916

Ottawa

Lois McCarron-McGuire
lois.a.mccarron-mcguire@ca.pwc.com
613 755-4345

St. John's

Allison Saunders
allison.j.saunders@ca.pwc.com
709 722-3883

Saskatoon

Frank Baldry
frank.m.baldry@ca.pwc.com
306 668-5910

Toronto/Mississauga/Hamilton

Ken Griffin
ken.griffin@ca.pwc.com
416 218-1512

Bruce Harris¹
bruce.harris@ca.pwc.com
416 218-1403

Israel Mida
israel.h.mida@ca.pwc.com
416 869-8719

Louis Provenzano
louis.j.provenzano@ca.pwc.com
416 218-1563

Jason Safar
jason.safar@ca.pwc.com
905 972-4118

Beth Webel
beth.webel@ca.pwc.com
905 972-4117

Vancouver/Fraser Valley

Dave Chucko
dave.chucko@ca.pwc.com
604 806-7911

David Khan
david.e.khan@ca.pwc.com
604 806-7060

Jasen Kwong
jasen.f.kwong@ca.pwc.com
604 806-7025

Brad McDougall
brad.j.mcdougall@ca.pwc.com
604 806-7619

Windsor

Loris Macor
loris.macor@ca.pwc.com
519 985-8913

Winnipeg

Dave Loewen
dave.loewen@ca.pwc.com
204 926-2428

Wilson and Partners LLP²

Jillian Welch
jillian.m.welch@ca.pwc.com
416 869-2464

1. Membre du Groupe national des services fiscaux (GNSF) de PwC. Le GNSF se compose d'un groupe multidisciplinaire de comptables fiscalistes, d'avocats et d'autres spécialistes mettant en commun leurs expériences professionnelles diversifiées en fiscalité, y compris dans le secteur public, afin de rehausser la valeur et la portée globales des services fiscaux destinés à la clientèle de PricewaterhouseCoopers LLP.

2. Wilson & Partners LLP est un cabinet d'avocats affilié à PricewaterhouseCoopers dont les associés donnent des conseils sur une vaste gamme de questions fiscales, y compris les fusions et les acquisitions au Canada et à l'étranger, les opérations sur les marchés financiers, les réorganisations de sociétés, les produits financiers et les structures financières ainsi que sur l'acquisition et la restructuration de fiducies de revenu et de fiducies de placement immobilier.

Pour recevoir vos prochains numéros de *Patrimoine et fiscalité*

Version papier ou électronique : vous décidez!

Pour réduire sa consommation de papier, PricewaterhouseCoopers a réduit le nombre de ses publications imprimées. Pour consulter nos documents en format électronique, vous pouvez les télécharger de notre site Web. Vous trouverez le bulletin *Patrimoine et fiscalité* à l'adresse **www.pwc.com/ca/hnw**, sous le menu « Autres sites Web d'intérêt », à la droite de l'écran.

Toutefois, ceux qui le désirent peuvent toujours se procurer *Patrimoine et fiscalité* en format papier.

Choix du format

Sur demande, nous vous ferons parvenir :

- **Une copie papier à votre adresse;** ou
- **Un message par courriel** (contenant un lien Internet) lorsque les prochains numéros seront publiés et affichés sur notre site Web.

Veillez nous faire savoir le format que vous préférez, en communiquant avec nous en personne ou en visitant notre site Web :

Pour communiquer avec nous en personne

Contactez votre personne-ressource locale ou écrivez à :

Madeleine Boisvert
PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l.
Services aux sociétés privées
1250, boul René-Lévesque Ouest
Bureau 2800
Montréal (QC) H3B 2G4
Courriel : madeleine.boisvert@ca.pwc.com

Sur notre site Web

Visitez **www.pwc.com/ca/restezencontact** et dans la zone « Commentaires supplémentaires » au bas de l'écran, écrivez dans quel format vous aimeriez recevoir *Patrimoine et fiscalité*. Bien entendu, vous devrez aussi nous indiquer votre nom et votre adresse de courriel.

Tax News Network (TNN) est une communauté fiscale virtuelle qui permet à ses membres d'avoir accès à de l'information canadienne et internationale, à des analyses et à des renseignements inédits pour les aider à prendre des décisions fiscales et commerciales éclairées. À vous de l'essayer! **www.ca.taxnews.com**

PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l. remporte le prix de la meilleure équipe en prix de transfert au Canada pour l'année 2009 de World Finance.



www.pwc.com/ca/ssp

© PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l., 2009. « PricewaterhouseCoopers » s'entend de PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l., Canada, société à responsabilité limitée de l'Ontario ou, selon le contexte, du réseau des sociétés membres de PricewaterhouseCoopers International Limited, chacune étant une entité distincte et indépendante sur le plan juridique. 5467-0509