

Patrimoine et fiscalité

pour les particuliers et les sociétés privées

2011
Numéro 1



Dans ce numéro

2

Décès d'un actionnaire –
Les conventions
d'actionnaires
(2^e partie)

6

La science de la relève dans
l'entreprise familiale
(1^{re} partie)

10

Avant qu'il ne soit trop
tard... la bonne structure
d'entreprise

14

Oncle Sam a le bras long –
Les droits successoraux
américains et votre
résidence de vacances aux
États-Unis

18

L'heure des révélations a
sonné pour les contribuables
américains et leurs actifs à
l'étranger

22

L'éducation de Rita (ces
enfants qui étudient à
l'étranger)

26

Vous avez créé une fiducie
familiale – et puis après?

32

Conséquences du
changement d'usage d'un
bien immobilier

36

C'est ma responsabilité?
Conséquences fiscales des
liens de fournisseur ou
d'employé avec des résidents
non canadiens

Voir Pour recevoir vos
prochains numéros de
Patrimoine et fiscalité,
à la page 41.

Éditorial

Bienvenue à un autre numéro de *Patrimoine et fiscalité*, le tout premier présentant la nouvelle image de marque de PwC qui, nous l'espérons, vous plaira. Les articles de ce numéro portent sur des sujets touchant les entreprises familiales, les impôts transfrontaliers et divers pièges fiscaux.

Notre première série d'articles traite de la planification pour les entreprises familiales, tant fiscale que non fiscale. Nous examinons les conventions d'actionnaires et les mesures à prendre lors du décès d'un actionnaire, les questions non fiscales soulevées par la relève dans les entreprises familiales et la structuration fiscale à envisager dans le cadre de la planification de la vente de l'entreprise.

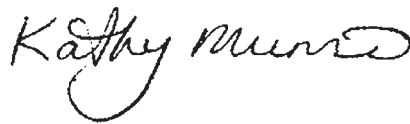
Nous constatons de plus en plus combien l'Oncle Sam a le bras long. La deuxième série d'articles traite en partie de cette question. Vous y trouverez l'information la plus à jour sur les droits successoraux et les nouvelles règles de la FATCA (*Foreign Account Tax Compliance Act of 2009*) aux États-Unis. Compte tenu du nombre croissant d'enfants fréquentant des écoles à l'extérieur du Canada, nous présentons un article qui traite des répercussions fiscales de cette situation.

La dernière série d'articles porte sur les pièges dans lesquels il est facile de tomber. Nous examinons l'administration adéquate des fiducies familiales, les règles sur un changement dans l'utilisation d'un bien immobilier et celles qui régissent les paiements à des non-résidents du Canada.

Nous vous remercions de votre intérêt pour notre publication. N'hésitez pas à communiquer avec nous pour toute question dans les domaines du patrimoine et de la fiscalité.



Nadja Ibrahim, associée Services fiscaux
Rédactrice en chef, *Patrimoine et fiscalité*



Kathy Munro
Leader, groupe national Gestion du patrimoine

Décès d'un actionnaire

Les conventions d'actionnaires (2^e partie)

Si vous avez une convention d'actionnaires en place, elle contient probablement des clauses qui s'appliqueront au décès d'un actionnaire. Quoique leurs modalités précises puissent varier, ces clauses, qui entraînent le rachat des actions de l'actionnaire décédé, sont courantes. Elles sont importantes car elles offrent à la famille de l'actionnaire décédé un marché pour la vente des actions et permettent aux actionnaires survivants d'exploiter l'entreprise sans la famille de l'actionnaire décédé. Mais quelle que soit la justification de ces clauses au plan des affaires, l'analyse de leurs modalités particulières devrait être confiée à un fiscaliste.

Si elles ne sont pas structurées de façon adéquate, elles pourraient avoir des conséquences fiscales imprévues.

Quand un particulier décède alors qu'il était toujours propriétaire d'actions d'une société privée, une planification fiscale pourrait être nécessaire pour éviter la double imposition.

Le deuxième d'une série d'articles sur les conséquences fiscales des conventions d'actionnaires pour les sociétés privées met l'accent sur l'incidence fiscale des droits de rachat exercés au décès.

Conséquences fiscales du décès d'un actionnaire

En général, la *Loi de l'impôt sur le revenu* du Canada prévoit qu'un particulier est réputé avoir disposé, immédiatement avant son décès, de la totalité de ses biens en immobilisation (incluant des actions d'une société privée) à la juste valeur marchande (JVM). La personne décédée réalisera un gain en capital sur la disposition réputée dans la mesure où la JVM du bien excède son coût aux fins de l'impôt. L'impôt sur le revenu payable par la succession sera fondé sur les gains en capital nets inscrits dans la dernière déclaration de revenus de la personne décédée.

Toutefois, si le bien en immobilisation est transféré au conjoint de la personne décédée ou à une fiducie admissible en faveur du conjoint par suite du décès (c.-à-d., en vertu d'un testament ou des règles sur les successions *ab intestat*), l'impôt sur le gain en capital accumulé peut être reporté jusqu'à la disposition du bien par le conjoint ou jusqu'à son décès. S'assurer que ce transfert de bien par roulement est disponible peut constituer un élément essentiel d'une stratégie de rachat fiscalement efficace des actions de la société privée de l'actionnaire décédé.

De plus, quand un particulier décède alors qu'il était toujours propriétaire d'actions d'une société privée, une planification fiscale pourrait être nécessaire pour éviter la double imposition. (Pour plus d'information sur le sujet, voir l'article « *Double imposition sur la vente des actions de société privée* » du numéro Printemps 2009 de *Patrimoine et fiscalité*.)

Compte tenu des sérieuses conséquences fiscales qui découlent du décès d'un actionnaire et de la planification fiscale qui pourrait s'avérer nécessaire pour atténuer tout résultat fiscal négatif, il faut s'assurer que les modalités et conditions de la convention d'actionnaires ne limitent ni n'empêchent l'élaboration de stratégies de planification fiscale appropriées.

Qui achètera les actions?

En cas de rachat après un décès, la convention d'actionnaires devrait préciser qui, de l'actionnaire ou des actionnaires restants ou de la société, achètera les actions auprès de la succession de l'actionnaire décédé (ou des membres survivants de la famille). Le choix optimal dépendra à la fois du résultat souhaité pour l'entreprise et des conséquences fiscales.

L'achat des actions par l'actionnaire ou les actionnaires restants donne lieu, pour la personne décédée et sa famille, à un gain en capital égal à la différence entre le prix

Clause d'achat-vente

Achat – option dans un contrat qui confère au détenteur le droit de vendre, et exige d'une autre entité qu'elle achète, le bien sous-jacent à un certain prix.

Vente – option d'un contrat qui donne à l'acheteur le droit d'acheter, et exige d'une autre entité qu'elle vende, le bien sous-jacent à un certain prix.

d'achat et le coût des actions aux fins de l'impôt. Si la personne décédée n'a pas utilisé la totalité de son exemption à vie pour gains en capital de 750 000 \$, celle-ci peut servir à neutraliser la totalité ou une partie des gains en capital, dans la mesure où les actions sont admissibles à l'exemption. Les actionnaires restants feront l'acquisition d'actions additionnelles de la société à un coût aux fins de l'impôt égal au montant versé pour les actions.

Par ailleurs, l'achat des actions par la société donne effectivement lieu, pour la personne décédée et sa famille, à un dividende égal à la différence entre le prix d'achat et le capital versé au titre des actions, qui pourrait être égal ou non à leur coût aux fins de l'impôt. Bien que les dividendes soient généralement imposés à un taux plus élevé que les gains en capital, si le compte de dividendes en capital (CDC) de la société affiche un solde positif, il est possible, avec une planification adéquate, de réduire ou, dans certains cas, d'éliminer le taux effectif d'impôt sur les dividendes. Si la société détient une assurance sur la vie de l'actionnaire décédé, les prestations de décès qu'elle reçoit (moins le prix de base rajusté de la police) seront ajoutées au CDC de la société et pourront servir à mettre en place un rachat fiscalement efficace.

Financement de l'achat

Le financement de l'achat peut poser un défi, peu importe qui est désigné pour acheter les actions. Entre autres solutions de financement de l'achat, mentionnons la souscription d'une assurance sur la vie des actionnaires, l'utilisation d'économies personnelles, l'emprunt, le paiement de versements échelonnés à la succession (ceci peut cependant avoir des

conséquences fiscales négatives si l'acheteur est la société) et la vente d'actifs. Il y aura un impôt additionnel si l'acheteur est l'actionnaire restant et que la société doit se départir de certains actifs pour financer l'achat, sauf si elle dispose d'un solde suffisant dans son CDC.

Il peut y avoir plusieurs solutions de rechange et aucune solution unique ne s'applique dans tous les cas. Aussi est-il important que les actionnaires envisagent plus d'une option de financement et évaluent les conséquences fiscales du décès d'un actionnaire.

Altérer la fiducie au profit du conjoint

Dans un plan de rachat d'actions courant, la société souscrit une assurance sur la vie de chaque actionnaire et utilise le produit pour racheter les actions de l'actionnaire décédé. Si le montant de l'assurance-vie (et du solde du CDC qui en résulte) est suffisant pour couvrir le prix d'achat (ou, du moins, le dividende réputé résultant de l'achat des actions) et que l'actionnaire décédé transfère les actions à son conjoint au décès, l'impôt auquel donneraient autrement lieu le décès et l'achat d'actions peut être éliminé. Le conjoint de la personne décédée reçoit donc le produit de la vente en franchise d'impôt.

Toutefois, si les actions ne sont pas transférées au conjoint, ou si le transfert est « altéré » en vertu des règles fiscales, il ne sera peut-être pas possible d'éliminer l'impôt au rachat. Il y a « altération » de tout transfert d'actions au conjoint si la convention d'actionnaires exige que la succession vende les actions. C'est que le caractère exécutoire de la convention empêchera la succession de placer les actions dans les mains du conjoint.

Plutôt que d'exiger la vente, la convention d'actionnaires devrait inclure une option d'achat-vente (voir l'encadré à la page précédente) permettant à la succession (ou au conjoint) et à la société d'acheter ou de vendre les actions. Ces dispositions :

- n'altéreront pas le transfert des actions au conjoint;
- permettront à la succession et au conjoint de tirer le maximum de la planification fiscale.

Qui a droit au CDC?

Si l'utilisation du CDC de la société constitue un élément essentiel d'un rachat fiscalement efficace des actions de l'actionnaire décédé (comme on l'a vu plus haut), la convention d'actionnaires devrait prévoir de façon explicite comment le CDC sera utilisé, et qui en a le bénéfice. Dans un récent jugement de la Cour suprême de l'Ontario, *Ribeiro Estate v. Braun Nursery Ltd.* (2009), le tribunal a conclu que même si la convention d'actionnaires prévoyait de façon explicite que la société devait utiliser le produit de l'assurance pour acheter les actions de l'actionnaire décédé, elle n'était pas tenue d'utiliser le CDC correspondant pour le bénéfice de la personne décédée. Par conséquent, même si la planification la plus fiscalement efficace (du point de vue de l'actionnaire décédé) consiste pour la société à utiliser le CDC pour financer le rachat, la société ne peut pas être tenue de le faire, sauf si la convention d'actionnaires l'exige.

Les prochaines étapes?

Une convention d'actionnaires rédigée de façon adéquate devrait assurer que tous les actionnaires :

- puissent retirer leur placement dans la société (aux dates convenues);
- minimisent l'impôt à payer au décès;
- sachent clairement qui a droit à certains comptes fiscaux, comme le CDC.

Nous vous recommandons de consulter votre fiscaliste pour déterminer si ces éléments ont été intégrés de façon appropriée dans votre convention d'actionnaires.

Angela Ross

angela.m.ross@ca.pwc.com

Fred Cassano

fred.cassano@ca.pwc.com

3^e partie : Événements autres que le décès

Les conventions d'actionnaires contiennent souvent des clauses qui s'appliqueront en cas d'événements autres que le décès. Dans le prochain numéro de *Patrimoine et fiscalité*, le troisième article de la série portera sur les conséquences fiscales des clauses d'achat-vente qui trouvent application par suite d'événements comme la violation d'un contrat, la rupture du mariage et des difficultés financières.



La science de la relève dans l'entreprise familiale (1^{re} partie)

Selon l'une des nombreuses constatations contenues dans la récente *Enquête mondiale de PwC auprès des entreprises familiales 2010-2011 – Kin in the Game*, il est clair que les entreprises familiales constituent une force critique de notre économie. Ce serait peut-être même la raison pour laquelle le Canada n'a pas été touché aussi durement que d'autres pays par la récente récession. En effet, l'enquête atteste que :

- plus de 70 % des répondants croient que le fait d'être une entreprise familiale les a aidés à passer au travers de la crise;
- 66 % ont affirmé avoir enregistré une croissance, de faible à forte, pendant cette période;
- étonnamment, 31 % ont augmenté leurs dépenses en immobilisations;
- seulement 18 % ont déclaré une diminution de leur bénéfice d'exploitation;
- 67 % disposent de flux de trésorerie excédentaires.

De nombreuses autres études mondiales arrivent au même verdict : les entreprises familiales sont là pour rester. Cela donne encore plus d'importance à certains chiffres intéressants :

- au moins une entreprise familiale sur quatre vivra une importante transition de la direction au cours des quatre prochaines années;
- cependant, pas même la moitié des entreprises sondées n'a choisi de candidats à la relève.

Si ces entreprises sont dirigées par le propriétaire fondateur, il est probable que la plupart d'entre eux espèrent qu'un membre de la famille prendra la relève de la direction. Malheureusement, les statistiques sur les échecs de transition confirment la croyance qu'il faut trois générations pour revenir à la case départ – une triste réalité pour de nombreuses personnes.

Par contre, on constate que des moyens toujours plus efficaces de réaliser la transition sont trouvés et que l'adoption de stratégies clés au moment de la transition de la première génération à la deuxième facilite les transitions ultérieures.



Qu'est-ce qui rend les entreprises familiales, et les familles en affaires, uniques, et les transitions, si difficiles?

Il y a de nombreux avantages à faire partie d'une famille en affaires ou de travailler pour elle (et son entreprise familiale). La taille de l'entreprise et la génération en poste à la direction (première, deuxième, troisième génération ou plus) varient, cependant, les entreprises familiales présentent plusieurs avantages distinctifs, notamment :

- l'engagement envers la croissance à long terme et l'héritage du passé;
- la prise des décisions (financières, stratégiques et relatives aux ressources humaines) repose sur une vision à long terme et non pas sur des résultats à court terme;
- l'habileté à communiquer de grandes valeurs dans les décisions et les relations commerciales;
- la fidélité au passé;
- le reflet de la diversité des membres de la famille;
- l'importance accordée à d'autres objectifs que créer de la valeur pour les actionnaires;
- les occasions de perfectionnement professionnel;
- la présence dans la collectivité et des projets philanthropiques qui reflètent les valeurs de la famille.

La famille, qui forme la base de notre développement affectif, et l'entreprise, un véhicule financier rationnel, s'unissent dans l'entreprise familiale pour créer une dynamique unique.

Travailler dans une entreprise familiale comporte cependant aussi de nombreux défis, dont certains que l'on ne retrouve pas dans les sociétés ouvertes, notamment :

- des conflits dans les valeurs et les personnalités;
- le désir de changer l'orientation ou d'investir dans de nouveaux domaines;
- des styles de travail divergents;
- des compétences différentes;
- l'intégration des nouveaux membres de la famille dans l'entreprise;
- les régimes de rémunération pour les membres de la famille;
- l'établissement de politiques sur l'inclusion des personnes qui ne sont pas membres de la famille dans l'équipe de direction.

La famille, qui forme la base de notre développement affectif, et l'entreprise, un véhicule financier rationnel, s'unissent dans l'entreprise familiale pour créer une dynamique unique. Le grand défi de la famille en affaires consiste à apprendre à accepter et à gérer le flux continu de contradictions auquel elle devra faire face, et plus important encore, d'y trouver un avantage. Cela est encore plus évident dans la situation de transition de la direction.

La science des transitions de la direction

La science des transitions de la direction traite de la situation rationnelle de la relève en affaires. Toute organisation a accès à présent à de nombreux résultats de recherche et outils utiles dans l'élaboration d'un plan de relève clair et stratégique. Les détails varient en

fonction des compétences recherchées, de la profondeur et de l'étendue de la direction, et de la culture de l'organisation.

- **Commencer tôt** : C'est un fait indéniable que la direction changera un jour. Tout membre fondateur, même celui ou celle ayant un sentiment d'invincibilité, sera un jour remplacé par une autre personne. Les dirigeants prospères peuvent généralement compter sur deux ou trois personnes pour prendre leur relève tout au long de leur carrière, et non pas seulement lorsqu'ils sentent que le temps est venu de ralentir. Lorsqu'une organisation prend le temps de cerner avec diligence les compétences nécessaires à la direction et à la croissance de l'entreprise à différentes étapes, il devient facile de trouver des candidats dans la famille. Cette mesure est non seulement utile pour l'établissement de la planification des mesures d'urgence, mais elle aide le dirigeant sortant à laisser de côté son style de direction unique et idiosyncrasique pour adopter un style plus axé sur la gérance.

Commencer tôt permet également au membre fondateur de travailler avec ses conseillers à établir des plans à long terme pour les aspects techniques de la transition, comme les conventions de propriété, les évaluations, les impôts et la gestion des risques. (Se reporter aux trois articles sur la planification de la relève dans *Patrimoine et fiscalité*, Hiver 2009).

- **Communiquer souvent et efficacement** : Communiquer avec les conseillers et les parties prenantes clés pour recueillir des idées et des opinions sur les aptitudes et compétences nécessaires aide à former une équipe qui s'investit pleinement

dans la recherche de la bonne personne pour le poste. Une personne clé qu'il peut être utile de faire participer au processus est l'autre chef de l'entreprise, en général le chef de l'aspect affectif de la famille : la conjointe du fondateur.

• **Choisir les candidats et**

officialiser un plan : Plus tôt les candidats possibles seront choisis, plus tôt il sera possible de mettre en œuvre une stratégie de perfectionnement pour donner au candidat ou à la candidate la meilleure chance de succès. Une feuille de route claire des aptitudes et compétences nécessaires aidera les candidats à faire leurs choix d'études, de carrière et d'expérience tout en leur procurant des points de référence utiles en cours de route. Elle réduira le conflit entre l'égalité et le mérite qui est souvent présent dans une entreprise familiale. Idéalement, cette étape devrait être confiée à un conseiller externe afin de réduire toute interférence relationnelle contre-productive de la part de la génération fondatrice et les préjugés apparents dans l'organisation.

• **Prévoir le chevauchement des mandats de direction :**

Au cours de cette phase de la transition, souvent appelée « partenariat familial », le nouveau dirigeant et le membre fondateur sortant travaillent ensemble, souvent pendant quelques années. C'est un temps d'encadrement, de partage des idées, de fusion de l'ancien et du nouveau et, de façon plus critique, de prise de décisions communes. Cette phase de concordance assure le respect de la vision et des objectifs du membre fondateur, ce qui lui permet de laisser l'entreprise et de passer à autre chose l'esprit tranquille. Elle donne la chance au successeur d'intégrer de nouvelles idées à long terme, en respectant ce qui existe déjà tout en le développant. En partageant leurs opinions et en établissant un lien de confiance, le membre fondateur et le dirigeant de la génération suivante établissent un lien qui consolide la famille et l'entreprise.

• **Fixer une date de départ et la**

respecter : Une fois que le choix du successeur est fixé, il est impératif de prévoir les moments de l'entrée en fonction, du chevauchement et du départ. Cette mesure assure les succès suivants :

- le dirigeant sortant peut préparer tous les détails de la passation des pouvoirs;
- l'organisation peut faire face aux attentes et s'adapter aux styles de direction;
- le membre fondateur peut passer le flambeau en toute confiance et avec fierté.

De nombreux membres fondateurs trouvent un rôle constructif et utile qui leur permet de rester actifs dans l'entreprise, tout en gardant suffisamment de distance pour que le nouveau dirigeant puisse diriger l'entreprise en toute indépendance. Certains, cependant, n'arrivent jamais à lâcher prise. Pour que l'entreprise survive sur plusieurs générations, il faut que la transmission de la direction soit gérée professionnellement. Il faut aussi établir clairement les limites entre les rôles du membre fondateur et de son successeur.

La transition pourra alors être planifiée, documentée et mise en œuvre en conséquence. L'application des meilleures pratiques dans cette situation donne un bien meilleur résultat.

Que se passe-t-il quand certaines contradictions inconfortables s'insinuent dans le scénario?

L'art de la transition reconnaît l'existence de ces contradictions et de ces tensions, et leur incidence affective. C'est sur l'art de la transition, plutôt que sur la science des transitions, que portera l'article suivant de cette série. Nous examinerons comment utiliser les meilleures pratiques qui ont fait leur preuve pour manœuvrer dans les situations où deux idées s'opposent, sans qu'il y en ait une qui soit vraie ou fausse, et comment faire face aux défis provenant de la nature même de l'organisation : la famille ensemble, en affaires.

Sharon Duguid

sharon.e.duguid@ca.pwc.com

David Khan

david.e.khan@ca.pwc.com

Avant qu'il ne soit trop tard... la bonne structure d'entreprise

Les propriétaires d'une société privée qui ont une société de portefeuille (SPOR) dans leur structure d'entreprise bénéficient de nombreuses occasions de planification fiscale, d'accroissement des avoirs et de protection de la valeur. Pour maximiser ces avantages, ils doivent cependant s'assurer que la société de portefeuille et la propriété des actions de sociétés en exploitation (SEXP) occupent une place stratégique dans la structure organisationnelle.

Selon notre expérience, la société de portefeuille « alignée » traditionnelle, où SPOR détient les actions de SEXP, n'est souvent pas le meilleur choix de structure organisationnelle lorsqu'il est ou lorsqu'il sera possible de vendre les actions de SEXP en tant que société exploitant une petite entreprise (SEPE).

Dit autrement, disons qu'il existe souvent bien des moyens d'améliorer une structure organisationnelle dans laquelle une société de portefeuille détient les actions ordinaires d'une SEPE et de procurer plus d'avantages au propriétaire. Dans ce contexte, il est essentiel de se rappeler que seuls les particuliers ont droit à une exemption pour gains en capital (EGC) de 750 000 \$; les entreprises n'ont droit à aucune exemption du genre lorsqu'elles réalisent des gains en capital à la vente d'actions d'une SEPE.

L'un des principaux avantages fiscaux de la constitution en société réside dans l'important report d'impôt que procurent les faibles taux d'imposition des sociétés. Ces taux, qui varient entre 11 % et 19 %, s'appliquent au revenu provenant d'une entreprise exploitée activement gagné par une société privée. Le taux d'imposition des particuliers le plus élevé s'élève à 45 % environ (les taux varient entre 39 % et 50 %). Une entreprise qui gagne un revenu net de 500 000 \$ par année et qui est imposée à un taux de 15,5 % dispose d'un report d'impôt annuel mirobolant de 147 500 \$.

Pour tirer le meilleur parti ce report, les fonds doivent être conservés dans l'entreprise. Conserver ces fonds dans SEXP crée un risque réel de placer l'entreprise hors du critère rigoureux de

SEPE. Les fonds excédentaires accumulés ne sont généralement pas considérés comme un bien d'entreprise aux fins de l'application du critère de SEPE et auront par conséquent pour effet de rendre la SEXP inadmissible au titre de SEPE. Il est sous-entendu que les actions ne donneraient pas droit à l'EGC de 750 000 \$ au moment de leur vente (ou au décès). La société de portefeuille sert principalement à éviter que ce résultat ne se produise. Ainsi, SEXP peut être « purifiée » en versant des dividendes continus à SPOR.

Si, par contre, SPOR détient les actions de SEXP et reçoit les dividendes, la « purification » de SEXP au titre du critère de SEPE sera peut-être accomplie, mais elle ne donnera pas droit à l'EGC, car SPOR n'est pas admissible à cette



On entend souvent les gens dirent que, dans la vie, tout repose sur le choix du bon moment. C'est on ne peut plus vrai, surtout quand il est question de créer la bonne structure d'entreprise.

exemption offerte uniquement aux particuliers. Ainsi, l'existence de SPOR en tant que société mère de SEXP dans la structure « alignée » typique empêchera généralement toujours le propriétaire d'entreprise de demander l'exemption pour gains en capital relativement aux gains cumulés sur les actions de SEXP.

De meilleurs choix de position de SPOR dans la structure organisationnelle permettent le versement de dividendes continus de purification en franchise de l'impôt ou le versement de dividendes mettant à l'abri des créanciers, tout en conservant la propriété des actions de SEXP et en permettant aux particuliers d'utiliser leur exemption pour gains en capital si un acquéreur est trouvé pour les actions de SEXP tandis qu'elle est admissible en tant que SEPE. Ces choix nécessitent d'insérer dans la structure organisationnelle une fiducie familiale discrétionnaire qui détient directement les actions ordinaires de SEXP, et peut-être SPOR.

Choix du moment

Il est non seulement important d'avoir la structure adéquate en place pour maximiser les avantages en matière d'impôts, de planification successorale et de préservation du patrimoine, mais cette structure doit également être créée au bon moment du cycle de vie de l'entreprise. Beaucoup trop de gens d'affaires ont appris cette malheureuse vérité au mauvais moment : lorsqu'une vente des actions de SEXP à une partie non liée est envisagée.

Pour traduire des règles extrêmement complexes en termes simples, disons que la *Loi de l'impôt sur le revenu* impose des règles strictes, presque impossibles, sur ce qu'il est possible de faire relativement à une réorganisation à impôt différé en « prévision d'une vente » à une partie non liée. Cependant, les activités de réorganisation interne qui ne comportent pas de projet de vente sans lien de dépendance et sont menées par des parties liées ne déclenchent pas l'application de ces règles strictes. En fait, lorsqu'une réorganisation n'est pas réalisée en prévision d'une vente, il est généralement plutôt facile d'accomplir

n'importe quelle restructuration à impôt différé voulue, pourvu qu'elle implique des parties liées, comme c'est le cas dans une entreprise familiale type.

Dans la réalité, cela signifie que vous devez avoir la bonne structure, bien avant qu'une vente ne soit prévue. Cela signifie aussi que les activités de restructuration ne peuvent pas être considérées faire partie de la même « série d'opérations » que la vente définitive. Si la structure est inadéquate et qu'une occasion de vente se présente, il est habituellement trop tard pour mettre en œuvre une restructuration fiscalement avantageuse pour faciliter la vente, parce que les règles strictes relatives à la prévision de vente entrent en jeu. En d'autres termes, juste au moment où vous avez besoin d'avoir une bonne structure – c'est-à-dire le moment de la vente –, il est généralement impossible d'en créer une fiscalement avantageuse.

Voici un exemple de situation dont sont témoins trop fréquemment les conseillers fiscaux. Une fiscaliste vient tout juste de rencontrer Dave et Marie, un couple marié qui a consacré sa carrière professionnelle à créer SEXP, une société privée prospère exploitant une entreprise de fabrication. Dans le passé, il leur avait été conseillé de créer SPOR pour détenir toutes les actions ordinaires de SEXP, et c'est ce qu'ils ont fait. Chacun d'eux détient la moitié des actions. Cette structure a été créée afin de permettre la purification continue de SPOR aux fins de l'application du critère de SEPE, ainsi qu'en tant que pratique commerciale prudente pour faciliter le retrait de l'excédent de l'actif de SPOR à la lumière du risque de responsabilité découlant de l'exploitation de son entreprise de fabrication.

SEXP est prospère depuis de nombreuses années et le couple a utilisé la structure conformément aux intentions initiales. À présent, SPOR possède 7 millions de dollars en titres négociables, en plus des actions de SEXP, lesquelles ont une valeur marchande approximative de 5 millions de dollars.

Les gens d'affaires ont besoin que la structure de leur entreprise soit suffisamment flexible pour faire face à diverses stratégies de sortie, bien avant qu'une sortie réelle n'ait lieu.

Dave et Marie sont excités lorsqu'ils viennent voir leur nouveau conseiller fiscal, en l'occurrence nous. Ils viennent en effet tout juste de recevoir d'une grande société ouverte concurrente une offre pour l'acquisition de leur entreprise de fabrication au prix fabuleux de 10 millions de dollars. La société ouverte leur a même offert d'acquérir leurs actions (plutôt que les biens de l'entreprise), sachant que le résultat après impôts pour Dave et Marie est bien plus intéressant pour eux, puisque chacun pourra demander l'EGC de 750 000 \$. Dave et Marie ont l'intention d'accepter cette offre, d'utiliser leur EGC pour se mettre à l'abri en partie de l'impôt, puis de passer à une autre étape de leur vie, libres de la responsabilité d'exploiter l'entreprise de fabrication.

Imaginez leur déception lorsque nous leur annonçons qu'ils n'ont aucune action à vendre admissible à l'EGC, parce qu'ils ne détiennent pas personnellement les actions de SEXP; c'est en fait SPOR qui les détient. Les seules actions qu'ils détiennent personnellement sont les actions de SPOR, qui ne sont pas admissibles à l'EGC, parce que SPOR a une valeur trop élevée en titres négociables.

Le couple propose une solution. Sachant que les dividendes intersociétés peuvent être traités en franchise de l'impôt (en raison des dividendes qu'a versés SPOR à SEXP au fil des ans), Dave et Marie pensent que le problème peut facilement être réglé. Il suffirait de créer une nouvelle société, SDÉP, et d'effectuer certaines opérations de réorganisation pour procéder au dépouillement des

7 millions de dollars de titres négociables dans SPOR et les verser en franchise de l'impôt en tant que dividendes intersociétés à SDÉP. Au final, SPOR se retrouverait avec les actions de SEXP uniquement, et Dave et Marie pourraient ensuite vendre les actions de SPOR à l'acquéreur et se prévaloir de leur EGC.

Nous devons cependant leur donner d'autres mauvaises nouvelles : la somme de 7 millions de dollars ne peut pas être dépouillée et versée sous forme de dividendes intersociétés, parce qu'en vertu des règles s'appliquant à la « prévision », la totalité ou presque des 7 millions de dollars serait considérée comme un gain en capital réalisé au niveau de la société. En fait, la « réorganisation par dépouillement » à laquelle ils pensent pourrait produire des gains en capital de près de 14 millions de dollars, même si seulement 7 millions sont dépouillés.

La morale de cette triste histoire est simple. Les gens d'affaires doivent avoir prévu une structure d'entreprise adéquate, suffisamment flexible pour s'adapter à diverses stratégies de sortie, bien avant la sortie. La structure elle-même est extrêmement importante, tout comme le moment de sa création. Au moment de la sortie, il est presque impossible de créer une structure adéquate, fiscalement avantageuse.

Heureusement, si l'on évite la structure de la SPOR alignée, si l'on planifie bien au bon moment et que l'on fait une utilisation judicieuse de la fiducie familiale, il est tout à fait possible de bien s'en tirer. Vous pouvez bénéficier de tous

les avantages associés à la possession d'une société de portefeuille, en ce qui a trait à la purification de la SEPE, ainsi que de la protection des biens. Cela créera aussi d'importantes occasions de multiplier l'exemption pour gains en capital avec les membres de la famille ou des transferts à imposition différée des actions de l'entreprise familiale à la génération suivante. Cette structure peut également procurer une assez bonne protection dans le cas d'un décès prématuré qui pourrait avoir des conséquences fiscales désastreuses. Elle offre aussi une flexibilité sans égale de fractionnement du revenu ainsi que de planification successorale et de planification de la relève.

Si vous avez une structure organisationnelle dans laquelle la société de portefeuille détient les actions de votre société d'exploitation, vous devez réexaminer les solutions de rechange qui s'offrent à vous. Cet exercice pourrait être profitable. Les gens disent que le « choix du moment est primordial dans la vie » et c'est on ne peut plus vrai dans le contexte de la création d'une structure organisationnelle appropriée.

Frank Baldry

frank.m.baldry@ca.pwc.com

Oncle Sam a le bras long

Les droits successoraux américains et votre résidence de vacances aux États-Unis

À la fin de 2010, le président Obama a approuvé des mesures législatives temporaires qui prévoient des changements aux régimes américains des droits successoraux, de l'impôt sur les dons et de l'impôt sur les transferts qui sautent une génération. Ces changements ne sont en vigueur que jusqu'à la fin de 2012, à moins de l'adoption d'une nouvelle législation. Bien que les droits successoraux visent principalement les citoyens et résidents des États-Unis, les résidents canadiens y sont aussi assujettis au décès sur la juste valeur marchande de leurs biens situés aux États-Unis, comme une résidence de vacances.

La convention fiscale entre le Canada et les États-Unis prévoit certains allègements à l'intention des résidents canadiens sous la forme d'un crédit dont le montant est lié à l'exonération des droits successoraux américains.

Le présent article porte sur certains des changements apportés au régime des droits successoraux américains et sur leur incidence sur les biens immeubles américains appartenant à un Canadien¹. Tous les montants sont libellés en dollars US.

Quoi de neuf?

Avant la nouvelle législation, les droits successoraux et l'impôt sur les transferts qui sautent une génération aux États-Unis avaient été abrogés pour 2010. La nouvelle législation, adoptée le 17 décembre 2010, rétablit les deux impôts avec un taux maximum de 35 % et une exonération à vie de 5 M\$ (indexée pour tenir compte de l'inflation après 2011) rétroactivement pour 2010. Les nouvelles mesures législatives prévoient aussi l'augmentation de l'exonération à vie de l'impôt sur les dons, qui passe à 5 M\$. Toute exonération de 5 M\$ utilisée pour un don réduira l'exonération disponible pour les droits successoraux.

Avec l'augmentation de l'exonération à 5 M\$, les résidents canadiens n'auront dorénavant des droits successoraux américains à payer que si la valeur de leurs biens mondiaux excède 5 M\$.

Calcul des droits successoraux américains pour les Canadiens

Un Canadien qui n'est pas un résident des États-Unis sera assujéti aux droits successoraux américains sur la juste valeur marchande des biens américains dont il était propriétaire au décès. Pour 2011 à 2012, les taux des droits successoraux commencent à 18 % pour atteindre 35 % pour les biens dont la valeur excède 500 000 \$.

Vous pouvez réduire vos droits successoraux à payer grâce à un crédit égal au plus élevé des deux montants suivants :

- (a) 13 000 \$²;
- (b) $1\,730\,800\ \$^3 \times \text{la valeur des biens américains} \div \text{la valeur des biens mondiaux}$

Par conséquent, selon b), si votre résidence aux États-Unis compte pour 15 % de la valeur de votre succession mondiale, vous aurez droit à un crédit de 259 620 \$ ($1\,730\,800\ \$ \times 15\%$).

Un crédit additionnel est disponible si le bien américain est transmis au conjoint canadien.

Exemple : Bien de plus de 1 M\$

Robert et Monique sont mariés et tous deux résidents du Canada (ni l'un ni l'autre n'a la citoyenneté américaine). Monique est propriétaire d'une résidence en Floride d'une valeur de 1,5 M\$. Sa succession mondiale vaut 10 M\$. Les droits successoraux de Monique s'établissent à 246 180 \$ comme le montre le tableau.

Si le bien est légué à Robert, la convention prévoit un autre allègement fiscal, à savoir le crédit pour conjoint. Comme le montre le tableau, le crédit pour conjoint est suffisant pour éliminer les droits successoraux américains de Monique.

	Année du décès 2011
Droits successoraux américains avant le crédit unifié	505 800 \$

	Crédit unifié 259 620 \$
Sans le crédit pour conjoint	

	Droits successoraux américains ultimes 246 180 \$

	Crédit pour conjoint 246 180 \$
Avec le crédit pour conjoint	

	Droits successoraux américains ultimes Néant

Que comprend votre succession mondiale?

Votre succession mondiale comprend tous les biens détenus au décès – peu importe où ils se trouvent – comme votre résidence principale et même les biens suivants :

- produit d'assurance-vie, si vous êtes titulaire de la police ou si le produit est payable à votre succession;
- certains biens transférés dans les trois ans du décès;
- régimes enregistrés (p. ex., régime de pension agréé, régime enregistré d'épargne-retraite et fonds enregistré de revenu de retraite);
- certaines participations dans des fiducies;
- options d'achat d'actions.

¹ L'article porte sur les questions fiscales qui se posent aux résidents canadiens qui ne sont pas des personnes américaines aux fins de l'impôt sur le revenu et des droits successoraux américains. Aux fins de l'impôt sur le revenu américain, une personne américaine est un particulier qui est un citoyen des É.-U. ou un étranger qui y réside. Aux fins des droits successoraux et de l'impôt américain sur les dons et les transferts qui sautent une génération (« generation-skipping transfer »), une personne américaine est un citoyen des É.-U. ou un particulier qui y est domicilié.

² Droits successoraux américains de 13 000 \$ sur des actifs de 60 000 \$.

³ Droits successoraux américains de 1 730 800 \$ sur des actifs de 5 M\$.

Considérations fiscales au Canada

Au décès, vous paierez l'impôt sur le revenu canadien sur le gain en capital accumulé sur votre résidence de vacances aux É.-U. et vous serez également assujéti aux droits successoraux américains sur la valeur de cette résidence. Les droits successoraux américains sont souvent plus élevés que l'impôt canadien, mais le Canada accorde généralement un crédit pour impôt étranger au titre des droits successoraux payés aux É. U. sur la résidence américaine. Puisque les taux d'impôt canadien sur les gains en capital sont nettement moins élevés que le taux le plus élevé des droits successoraux aux É.-U. et que l'impôt canadien s'applique uniquement au gain sur la résidence et non sur sa juste valeur marchande, la succession paiera vraisemblablement l'impôt aux taux des droits successoraux américains. Cependant, les provinces n'accordent généralement pas de crédit pour impôt étranger au titre des droits successoraux américains payés. Par conséquent, la personne décédée pourrait être assujéti à une certaine double imposition au palier provincial.

Incertitude quant aux futurs taux des droits successoraux et montants du crédit

Sauf si une nouvelle législation est adoptée, il est prévu qu'en 2013, les États-Unis reviendront aux anciens taux plus élevés, aux taux maximum de 55 % et à l'exonération de 1 M\$. Rien n'est sûr, mais il semble prudent de planifier comme si les droits successoraux américains seront toujours présents sous une forme quelconque après 2013.

	Année civile	
	2011-2012	2013 et après
Crédit unifié	1 730 800 \$	345 800 \$
Taux le plus élevé des droits	35 %	55 %

Diverses options sont disponibles en matière de propriété pour réduire vos droits successoraux à payer, incluant les suivantes :

- propriété d'une résidence de vacances aux États-Unis;
- propriété personnelle;
- propriété personnelle et tenance conjointe;
- fiducie canadienne;
- hypothèque sans recours;
- autres options, comme la propriété par l'intermédiaire d'une société canadienne ou d'une société de personnes canadienne et le don du bien à un organisme de bienfaisance enregistré américain.

Pour en savoir plus au sujet de ces options, voir l'article intitulé « Détenir une propriété de vacances aux États-Unis » dans le numéro Automne 2008 de *Patrimoine et fiscalité*.)

Nous vous encourageons à communiquer avec votre conseiller de PwC pour discuter des options qui s'offrent à vous avant de conclure un contrat d'achat.

Jacqui Wong

jacqueline.l.wong@ca.pwc.com

Beth Webel

beth.webel@ca.pwc.com





L'heure des révélations a sonné pour les contribuables américains et leurs actifs à l'étranger

Pour les contribuables américains, le risque de se faire prendre à détenir des actifs à l'étranger s'est considérablement accru. En fait, la FATCA procure à l'IRS une plus grande transparence et les outils supplémentaires dont elle a besoin pour mener sa lutte contre la dissimulation d'actifs à l'étranger par des Américains, selon Doug Shulman, commissaire de l'*Internal Revenue Service* (IRS).¹

¹ Le commissaire Shulman s'adressait à un groupe d'avocats, de dirigeants de services de fiscalité d'entreprises et de comptables à l'occasion de la 23^e édition de l'*Annual Institute on Current Issues in International Taxation*, tenue à Washington (D.C.) le 10 décembre 2010.



100 G\$



Montant des recettes fiscales que les États-Unis perdent chaque année en raison des abus associés à l'impôt étranger.

Si vous êtes un citoyen américain vivant au Canada (ou dans un autre pays que les États-Unis), les nouvelles règles de la FATCA pourraient vous toucher. Et si vous détenez des actifs financiers à l'étranger qui n'ont pas encore été déclarés à l'IRS, vous pouvez être presque assuré que les institutions non américaines amorceront un processus de déclaration.

Êtes-vous touché?

En bref, la FATCA s'applique aux personnes américaines qui détiennent des actifs financiers à l'extérieur des États-Unis.

Le régime fiscal américain est inhabituel en ce sens où il assujettit à l'impôt le revenu mondial des citoyens et résidents américains² (personnes américaines), et ce, peu importe où ces personnes vivent. Par conséquent, les citoyens américains ou les titulaires de carte verte qui vivent au Canada doivent déclarer à l'IRS leur revenu gagné au Canada et ailleurs dans le monde et payer l'impôt sur celui-ci. Même s'ils ne doivent aucun impôt à l'IRS (par exemple, en raison d'une exonération de la double imposition prévue par une convention), ils ont quand même l'obligation de produire une déclaration aux États-Unis.

Faits relatifs à la FATCA : Pourquoi mettre l'accent sur les actifs à l'étranger?

Le président Obama a promulgué la version définitive de la FATCA le 18 mars 2010, dans le cadre de la loi intitulée *Hiring Incentives to Restore Employment*

(*HIRE Act*). La loi HIRE, introduite en partie en réaction aux pressions accrues contre le secret bancaire en Suisse, s'inscrit dans la foulée des efforts, grandement médiatisés, déployés par les États-Unis pour obtenir des renseignements sur les comptes bancaires de personnes américaines détenus auprès d'UBS. Le gouvernement américain croit que l'évasion fiscale par dissimulation de l'identité est devenue un problème généralisé et ne doit plus être tolérée, en particulier compte tenu des restrictions budgétaires actuelles. L'une des priorités du commissaire Shulman est de lutter contre les abus associés à l'impôt à l'étranger.

L'IRS estime que deux millions d'Américains ont des comptes à l'étranger et que bon nombre d'entre eux ne sont pas déclarés. Selon un rapport du comité du Sénat américain publié en 2008, les États-Unis perdent des recettes fiscales d'environ 100 milliards de dollars en raison des abus associés à l'impôt à l'étranger.

Pour sa part, le comité conjoint du Congrès américain sur la fiscalité a estimé que la FATCA pourrait empêcher qu'une somme de 8,7 milliards de dollars ne soit perdue aux mains de l'évasion fiscale au cours des dix prochaines années.

Le régime fiscal américain, tout comme celui du Canada, repose sur le principe de la conformité volontaire : les contribuables américains doivent ainsi déclarer leur revenu à l'IRS et calculer l'impôt qu'ils doivent payer. Lorsque le revenu provient de tiers américains, par exemple un employeur qui est une société ou un dépôt bancaire, ce sont ces payeurs qui déclarent le revenu à l'IRS. Il n'est

² Les résidents américains comprennent les titulaires de carte verte et les personnes qui sont présentes aux États-Unis de façon « substantielle » (c.-à-d. pendant au moins 31 jours de l'année courante et 183 équivalents-jours pendant l'année courante et les deux années précédentes).

toutefois pas aussi facile pour l'IRS de vérifier le revenu étranger des personnes américaines.

Promulguée dans un tel contexte et en raison d'un désir de transparence accrue, la FATCA vise à mettre sur pied un mécanisme d'échange de renseignements à l'échelle mondiale sur les particuliers américains fortunés.

Qu'est-ce que la FATCA?

Aux termes de la FATCA, dès le début de 2013, les sociétés non américaines qui répondent à la définition relativement vaste d'« institution financière » seront tenues d'identifier et de déclarer les comptes détenus par des personnes américaines et, probablement, d'effectuer des retenues sur certains paiements effectués en faveur de personnes américaines qui investissent par l'entremise d'entités non américaines ou dans de telles entités. En outre, les autres sociétés non américaines seront tenues de communiquer l'identité de tout propriétaire « substantiel » américain.

En général, les règles de la FATCA exigeront que :

- les institutions financières non américaines, comme les banques, les sociétés d'assurance et les gestionnaires d'actifs, déclarent à l'IRS les comptes bancaires et financiers (y compris, à cette fin, certains placements dans des titres d'emprunt ou de participation de l'institution financière) des personnes américaines; et
- les autres entités non américaines, comme les sociétés par actions, les fiducies et les sociétés de personnes, déclarent à un agent de retenue les participations ou les droits de

bénéficiaire des personnes américaines dans ces entités. À cette fin, les « personnes américaines » comprennent les sociétés non américaines dans lesquelles des Américains possèdent des participations d'au moins 10 %, à l'exclusion des sociétés cotées. Ce seuil de 10 % est ramené à 0 % dans le cas des sociétés de placement.

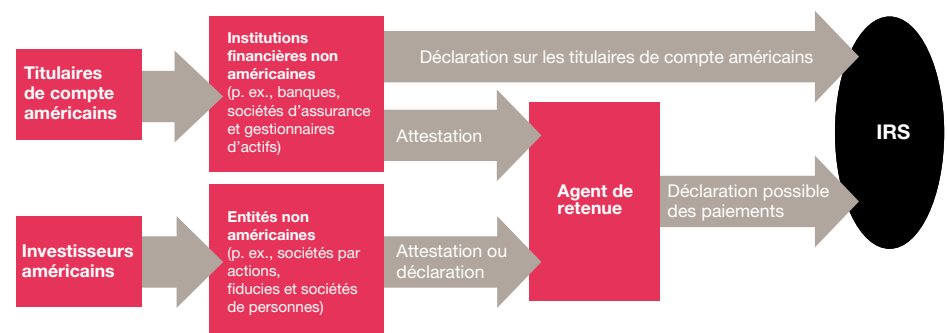
Les paiements habituels comprennent les intérêts, les dividendes et les loyers de source américaine, ainsi que le produit brut de la vente de biens pouvant générer des intérêts ou des dividendes de source américaine.

Par conséquent, la FATCA force, dans les faits, les banques non américaines et les autres entités étrangères à effectuer des déclarations auprès de l'IRS ou d'agents de retenue américains.

Si une institution financière non américaine ne se conforme pas à ces règles, certains revenus de dividendes, d'intérêts, de location, de primes, de rentes et de redevances de source américaine versés à l'institution financière étrangère seront assujettis à une retenue d'impôt de 30 %. Il s'agit là d'une majoration importante par rapport au taux de 0 % ou de 15 % exigé sur les intérêts ou les dividendes qui est généralement prévu dans les conventions. Toutefois, dans la plupart des cas, les personnes ayant droit aux réductions prévues dans les conventions devraient pouvoir obtenir un remboursement de l'impôt excédentaire retenu.

L'application de cet impôt de 30 % au produit brut de la disposition de titres pouvant produire des dividendes ou des intérêts de source américaine est une mesure encore plus sévère. Le taux de

Flux des renseignements (exemple)



30 % s'appliquera aux comptes détenus par des personnes américaines et (voici où le bât blesse) potentiellement par des personnes étrangères. Ainsi, si une institution financière canadienne décidait de ne pas se conformer à la FATCA, ses propres clients canadiens pourraient se voir imposer une retenue de 30 % sur leurs revenus de placement de source américaine.

Les obligations de retenue et de déclaration à l'échelle mondiale prévues par les nouvelles règles de la FATCA sont un profond changement que le commissaire Shulman de l'IRS a qualifié de plus importante modification apportée à la déclaration de renseignements depuis une génération en vue de combattre l'évasion fiscale.

Les institutions financières non américaines qui s'y conformeront devront prendre rapidement des mesures en vue de mettre au point ou de modifier plusieurs systèmes d'information.

Le processus d'identification

Les règles d'application progressive visent les comptes existants détenus par des particuliers. Pour ces comptes, les institutions financières étrangères disposeront de cinq ans pour établir certaines exigences d'identification et de documentation. Dans de nombreux cas, les procédures d'identification pourront donner lieu à la demande de renseignements consignés dans un passeport. Les comptes des particuliers qui refuseront de fournir les renseignements exigés seront indiqués comme « récalcitrants » (c.-à-d. non conformes), et la retenue s'appliquera obligatoirement.

Les comptes ouverts par des particuliers après 2012 seront immédiatement assujettis à des exigences d'identification et de documentation, dont les suivantes :

- un examen de la documentation en vue de vérifier si le compte est pour un propriétaire américain; ou
- si le compte est pour une personne non américaine, la production d'un passeport non américain ou d'autres documents afin d'établir que le compte individuel n'est pas détenu pour une personne américaine.



Encore une fois, à défaut de produire la documentation exigée, le compte sera classé comme « récalcitrant » et la retenue s'appliquera obligatoirement. Les procédures de vérification pour d'autres entités seront plus complexes.

La plupart des institutions financières concluront vraisemblablement une entente avec l'IRS et seront tenues, chaque année, de déclarer des renseignements détaillés sur les titulaires de compte américains, comme les suivants :

- nom
- adresse
- numéro d'identification fiscal américain (TIN)
- numéro de compte
- solde du compte
- encaissements bruts
- paiements et retraits

Par ailleurs, l'institution financière non américaine pourrait choisir d'être assujettie aux mêmes obligations de déclaration qu'un payeur américain; en pareil cas, elle produirait des feuillets d'information américains sur lesquels seraient indiquées les sources de revenu tant américaines qu'étrangères.

Une nouvelle ère exigeante en matière de déclaration et de communication de renseignements

La FATCA a considérablement accru les obligations de déclaration des institutions financières non américaines, dont les institutions financières canadiennes, ainsi que celles des autres entités et

fiducies ayant des propriétaires ou bénéficiaires américains « substantiels ». La plus grande transparence soulève toutefois des questions de protection des renseignements personnels pour les particuliers; certaines personnes ont d'ailleurs avancé que ces questions n'avaient pas encore été étudiées de façon adéquate.

En plus de la FATCA, un autre programme de communication volontaire a été annoncé par l'IRS le 7 février 2011. Aux termes de ce programme, les contribuables américains qui ont des comptes dissimulés à l'étranger ont jusqu'au 31 août 2011 pour décider d'en communiquer l'existence au gouvernement américain sans avoir à faire face à des poursuites criminelles.

Le message est donc clair : jouez franc jeu ou subissez les conséquences. Uncle Sam vous surveille.

Si vous avez des questions concernant votre statut américain ou la façon dont les nouvelles règles touchent vos déclarations passées ou à produire, veuillez consulter votre fiscaliste.

Kaye Bland

k.bland@ca.pwc.com

Greg Papinko

gregory.j.papinko@ca.pwc.com

L'éducation de Rita (ces enfants qui étudient à l'étranger)

Formation postsecondaire à l'extérieur du Canada

Est-ce que votre enfant – nous présumerons que c'est votre fille – s'est inscrit à une université, à un collège ou à un établissement d'enseignement postsecondaire à l'extérieur du Canada? Peu importe qu'elle se rende aussi loin qu'en Australie ou qu'elle n'ait qu'à traverser la frontière avec les États-Unis, le présent article aborde les questions relatives aux économies d'impôt et aux déclarations obligatoires au Canada qui sont susceptibles de se poser.



***Le Canada a signé
une convention fiscale
avec plusieurs pays, y
compris avec l'Australie,
les États-Unis et le
Royaume-Uni.***

La situation de résidente du Canada de votre fille change-t-elle lorsqu'elle quitte le pays pour étudier à l'étranger?

Aux fins de l'impôt sur le revenu, la résidence de votre fille déterminera si elle est tenue de produire une déclaration de revenus et de prestations du Canada pour une année donnée. Avant son départ du Canada pour ses études, elle doit se demander si son départ ne sera que temporaire ou si elle souhaite plutôt rompre définitivement ses liens de résidence avec le Canada.

Le plus souvent, un étudiant qui est inscrit à un programme d'études à l'étranger sera considéré comme un résident du Canada et il devra produire une déclaration de revenus du Canada. Toutefois, les obligations à l'égard de l'impôt sur le revenu du Canada doivent être évaluées chaque année, parce que si elle est considérée comme ayant cessé de

résider au Canada, votre fille pourra être assujettie au régime de l'impôt de départ. Cela peut avoir d'importantes conséquences fiscales, notamment si elle détient des actions dans votre entreprise familiale de propriété privée.

L'effet des conventions fiscales sur la situation de résidence

Même si votre fille est considérée comme une résidente du pays étranger en vertu de son droit national, elle pourrait toujours être considérée comme une résidente du Canada en vertu d'une

convention fiscale. Les conventions fiscales comportent des règles de départage qui font en sorte qu'un contribuable est résident d'un seul pays et qu'il ne paie pas l'impôt deux fois sur le même revenu. Le Canada a signé une convention fiscale avec plusieurs pays, y compris avec l'Australie, les États-Unis et le Royaume-Uni.

Supposons que l'étudiante souhaite continuer d'être résidente du Canada et qu'elle doit ainsi produire une déclaration de revenus du Canada dans laquelle elle déclare son revenu dans le monde entier pour l'année d'imposition.

La bourse d'étude, de recherche, de perfectionnement ou la récompense pour réalisation dans un domaine d'activité constitue-t-elle un revenu imposable?

Les sommes reçues à titre de bourse d'étude ou de recherche, d'aide financière ou de récompense pour réalisation dans un domaine d'activité sont imposables, mais elles sont réduites de l'exemption pour bourses d'études. Dans la plupart des cas, cette exemption est illimitée si le montant reçu est lié à l'inscription de l'étudiante à un programme de formation pour lequel elle peut demander un crédit d'impôt pour études pour l'année d'imposition. (Se reporter à la discussion sur les crédits d'impôt pour études, ci-dessous.)

Par exemple, si votre fille a reçu une bourse d'études de 2 000 \$ s'appliquant aux frais de scolarité d'un programme de formation postsecondaire qui est admissible au crédit d'impôt pour études, elle aura alors droit à une exemption pour bourse d'études de sorte qu'aucune somme ne s'ajoutera au calcul de son revenu pour l'année. D'un autre point de vue, si le montant reçu n'est pas lié à l'inscription à un établissement d'enseignement admissible et que votre fille n'est pas en mesure de demander le crédit d'impôt pour études, l'exemption ne s'élève qu'à 500 \$.

Les frais de déménagement sont-ils déductibles?

Dans la plupart des cas, les frais de déménagement ne sont pas déductibles. Les frais de déménagement admissibles qui ont été engagés ne sont déductibles que si le nouveau logement de votre fille est au moins 40 kilomètres plus près de l'université, du collège ou d'un autre établissement d'enseignement postsecondaire où elle poursuit des études à temps plein. Malgré cela, ces frais ne peuvent être déduits que :

- s'ils n'ont pas été payés par l'employeur de l'étudiant;
- s'ils sont moins élevés que la somme devant être ajoutée au revenu de l'étudiant pour l'année à titre de bourse d'études ou de perfectionnement, d'aide financière ou de récompense pour réalisation dans un domaine d'activité, moins l'exemption pour bourses d'études; et
- si l'étudiant a ajouté dans son revenu tout remboursement ou toute allocation qu'il aurait reçus pour ces frais.

Par exemple, si votre fille a reçu une bourse d'études de 2 000 \$ s'appliquant aux frais de scolarité d'un programme de formation postsecondaire qui est admissible au crédit d'impôt pour études, elle aura alors droit à une exemption pour bourse d'études de 2 000 \$ et aucune somme ne s'ajoutera au calcul de son revenu pour l'année. Par conséquent, les frais de déménagement engagés ne seraient pas déductibles puisqu'il n'y a pas d'excédent de l'exemption pour bourse d'études qui pourrait être porté en déduction des frais engagés.

Est-ce que tous les établissements d'enseignement étrangers donnent droit à ces avantages fiscaux?

Pour que votre fille puisse déduire des sommes au titre du crédit d'impôt pour études, pour frais de scolarité et pour manuels, son établissement d'enseignement étranger doit être

reconnu comme « une université hors du Canada ». Pour cela, cet établissement doit :

- avoir le pouvoir de conférer des grades universitaires d'un rang au moins égal à un baccalauréat ou à son équivalent, d'après les normes d'enseignement du pays où elle se trouve;
- imposer une condition d'admission exigeant à tout le moins un diplôme d'études secondaires; et
- être un organisme voué à l'enseignement, à l'étude et à la recherche dans les branches les plus spécialisées du savoir.

Le nom des établissements que l'Agence du Revenu du Canada reconnaît à cet égard figure à l'annexe VIII du *Règlement de l'impôt sur le revenu*.

Lorsqu'il a été établi que l'établissement de votre fille est reconnu comme une « université hors du Canada », elle devra transmettre l'un des formulaires suivants à son établissement et demander qu'il soit rempli de façon à attester des dépenses admissibles pour demander les crédits d'impôt relatifs aux frais de scolarité, aux études et aux manuels :

- TL11A – Certificat pour frais de scolarité, montant relatif aux études et montant pour manuels – Université à l'extérieur du Canada; ou
- TL11C – Certificat pour frais de scolarité, montant relatif aux études et montant pour manuels – Étudiant frontalier fréquentant un établissement aux États-Unis.

Votre fille doit conserver le formulaire qui lui est retourné dans l'éventualité où son dossier fera l'objet d'une vérification, mais elle n'a pas à le joindre à sa déclaration de revenus.

Votre fille est-elle admissible aux crédits d'impôt pour études, pour frais de scolarité et pour manuels?

Crédit pour frais de scolarité

Un crédit d'impôt pour frais de scolarité non remboursable est offert uniquement si :

- le cours mène à l'obtention d'un grade de rang au moins égal à un baccalauréat;
- le cours dure au moins 3 semaines consécutives (13 avant le budget fédéral de 2011);
- alors qu'elle est inscrite, l'étudiante est reconnue comme étant aux études à plein temps; et
- les frais de scolarité sont des frais admissibles et ils ont été payés.

Dans la mesure où les frais sont admissibles, il n'y a pas de limite.

Frais admissibles	Frais non admissibles
• Droits d'admission	• Activités étudiantes (sociales ou sportives)
• Frais d'utilisation d'une bibliothèque ou d'un laboratoire	• Soins de santé ou services médicaux
• Droits d'exemption	• Transport et stationnement
• Frais d'examen	• Pension et hébergement
• Frais d'ouverture de dossier (mais uniquement si l'étudiant s'inscrit par la suite)	• Pénalité administrative imposée lorsqu'un étudiant quitte un programme ou une université
• Frais de délivrance d'un grade	

Les cours offerts en ligne ne donnent généralement pas droit au crédit d'impôt pour frais de scolarité. Pour être considéré comme un étudiant à temps plein, l'étudiant doit être présent dans l'établissement ou au moyen de séances de formation virtuelles interactives programmées. Les cours que les étudiants suivent à leur propre rythme et dans le cadre desquels les travaux sont remis par la voie électronique au moyen d'un outil de correspondance ne donnent pas droit au crédit pour frais de scolarité. Toutefois, ces cours peuvent être admissibles au crédit d'impôt pour études et pour manuels.

Montant relatif aux études et montant pour manuels

Votre fille peut avoir la possibilité de demander un montant relatif aux études de 400 \$ pour chaque mois admissible si elle est ou elle était une étudiante à temps plein inscrite dans un programme d'enseignement admissible et si le cours a duré pendant au moins 3 semaines consécutives (13 avant le budget fédéral de 2011) et qu'il mène à l'obtention d'un

baccalauréat ou d'un diplôme supérieur. Si elle était une étudiante à temps partiel inscrite dans un programme de formation prescrit, elle peut être en mesure de demander un montant relatif aux études de 120 \$ pour chaque mois admissible.

Pour avoir droit au montant relatif aux études, il n'est pas nécessaire d'être inscrit à temps plein, mais il est toutefois nécessaire que l'étudiant soit considéré comme ayant une charge de cours à temps plein.

Si votre fille est admissible au montant relatif aux études à titre d'étudiante à temps plein, elle peut également demander un montant pour manuels de 65 \$ pour chaque mois admissible. Dans le cas d'un étudiant à temps partiel, le montant pour manuels est de 20 \$ pour chaque mois admissible.

Votre fille vivra-t-elle au Canada tout en fréquentant un établissement d'enseignement frontalier aux États-Unis?

Si votre fille vit au Canada toute l'année et qu'elle fait régulièrement la navette entre le Canada et les États-Unis pour poursuivre ses cours, comme un étudiant inscrit à un programme collégial de formation en enseignement, d'autres règles peuvent s'appliquer. Pour le crédit d'impôt pour frais de scolarité, le formulaire TL11C doit être rempli et les frais payés doivent comporter des frais de scolarité admissibles (voir le tableau ci-dessus) de plus de 100 \$. Il n'est pas nécessaire que l'étudiant soit aux études à temps plein.

Dans le cas d'un étudiant qui fait la navette, ni le crédit d'impôt pour frais de scolarité, ni le montant relatif aux études et le montant pour manuels n'exigent que le cours s'étende sur au moins 3 semaines consécutives (13 avant le budget fédéral de 2011) ou qu'il mène à l'obtention d'un diplôme. Néanmoins, dans le cas contraire, les conditions d'admissibilité du montant relatif aux études et du montant pour manuels sont les mêmes que celles d'un étudiant qui ne fait pas la navette, et le formulaire TL11A doit être utilisé.

Et si votre fille ne peut pas utiliser la totalité de son crédit d'impôt pour frais de scolarité, de son montant relatif aux études et de son montant pour manuels?

Votre fille est tenue de demander en premier lieu son crédit d'impôt pour frais de scolarité, son montant relatif aux études et son montant pour manuels dans sa propre déclaration de revenus même si ces frais ont été payés par une autre personne, comme vous-même ou un grand-parent. Si elle ne déduit pas la totalité des montants déboursés, elle pourrait avoir la possibilité de transférer la partie inutilisée de ces sommes à son époux, à son conjoint, à ses parents ou à ses grands-parents. Le maximum qu'elle peut ainsi transférer pour une année donnée est de 5 000 \$ moins la somme qu'elle a elle-même déduite.

Si votre fille détient des actions dans votre société privée, de façon directe ou indirecte par le biais d'une fiducie familiale, vous pourriez penser à lui verser des dividendes supplémentaires si cela lui permet de tirer pleinement parti de ses crédits d'impôt pour frais de scolarité et pour études.

Il est toujours préférable d'examiner les conséquences fiscales et les occasions de planification avant que votre enfant ne commence ses études. Nous vous invitons à communiquer avec votre conseiller en fiscalité pour discuter de ces questions très tôt et pour trouver des possibilités fiscalement avantageuses de financement de ses études postsecondaires.

Brennan Caiella

brennan.j.caiella@ca.pwc.com

Beth Webel

beth.webel@ca.pwc.com

Vous avez créé une fiducie familiale – et puis après?

Dans le numéro Automne 2009 de *Patrimoine et fiscalité*, nous avons décrit trois façons d'utiliser une fiducie pour fractionner le revenu avec les membres de la famille qui ont peu ou pas de revenus.

Cet article examine la gestion appropriée des fiducies familiales.

Si vous créez une fiducie, pour éviter certains pièges courants, vous devez savoir quelles sont vos obligations administratives – surtout parce que l'Agence du revenu du Canada (ARC) a décidé récemment de procéder à l'examen approfondi des fiducies pour contrecarrer certaines planifications agressives mettant en cause des fiducies.

Le présent article se concentre sur vos tâches en tant que fiduciaire pour ce qui est de la tenue et de la conservation des livres et pièces comptables ainsi que de la conformité et des déclarations fiscales.

Priorités des vérificateurs de l'ARC

D'après ce que nous savons, les vérificateurs de l'ARC cherchent à vérifier que les fiducies satisfont à toutes les exigences techniques. Il se peut qu'ils demandent à voir le bien ayant servi à créer la fiducie. Pour que la fiducie soit reconnue par la loi, le bien doit avoir été transféré dans la fiducie. Les vérificateurs de l'ARC cherchent aussi à savoir si les mesures adéquates ont été prises avant la fin de l'exercice d'une fiducie pour rendre le revenu attribuable aux bénéficiaires aux fins de l'impôt, et faire en sorte qu'il soit imposable à titre de revenu des bénéficiaires. Pour ce faire, on doit leur fournir des renseignements qui montrent que le revenu de la fiducie a été utilisé au bénéfice de ces bénéficiaires.

L'ARC examine aussi toute disposition présumée des biens de la fiducie. Cette situation survient lorsque la fiducie est réputée avoir disposé de ses actifs à leur

juste valeur marchande à son premier 21^e anniversaire, ainsi qu'à tous les 21 ans par la suite. Si une fiducie a distribué aux bénéficiaires des biens ayant pris de la valeur, l'ARC vérifie que la fiducie a droit au transfert en franchise d'impôt, et refuse généralement d'accorder ces distributions si la règle d'attribution (paragraphe 75(2)) s'est appliquée à la fiducie ou si un bien a été distribué à un bénéficiaire non résident. Un article du numéro Automne 2008 de *Patrimoine et fiscalité* traite en détail de cette règle et de ses conséquences à la page 05.

En outre, l'ARC examine la résidence des fiducies à l'étranger ou qui sont dans une province à taux d'imposition faible, comme l'Alberta. Selon des arrêts récents, la résidence d'une fiducie correspond au lieu où sont centralisés la direction et le contrôle de la fiducie.

Tenue et conservation des livres et pièces comptables

Si vous êtes un fiduciaire, l'une de vos responsabilités consiste à tenir à jour les documents comptables de la fiducie pour votre fiducie familiale. Vous devez aussi :

- remplir la déclaration annuelle de renseignements et de revenus des fiducies – T3;
- communiquer cette information aux bénéficiaires; et
- répondre aux demandes et aux questions de l'ARC.

En règle générale, ces documents devraient comprendre notamment :

- les états et relevés de tous les comptes de banque ou de placement;
- les renseignements détaillés sur :
 - le revenu gagné, y compris les feuillets de renseignements;
 - les dépenses engagées, y compris les factures et les reçus;
 - toutes les opérations portant sur le capital (comme les acquisitions et les dispositions de biens);
 - tous les impôts payés, y compris les états de compte et les avis de cotisation;
 - les distributions aux bénéficiaires;
 - les cotisations ou les prêts à la fiducie;
- les déclarations fiscales des fiducies, y compris les sommaires T3 et les feuillets supplémentaires;
- les documents relatifs à des prêts et à des billets à ordre; et
- les résolutions des fiduciaires.

Même si une fiducie n'est pas tenue d'établir des états financiers, il est recommandé de les préparer chaque année puisqu'ils aident à faire le suivi de ses actifs, de ses passifs, de son capital et de son revenu net.

Une fiducie est tenue de conserver l'ensemble des livres et pièces comptables (sur support électronique ou sur papier) jusqu'à sa liquidation.

Conformité et déclarations fiscales

Votre fiducie familiale est considérée comme une fiducie entre vifs, de sorte que la fin de son année d'imposition est le 31 décembre. En règle générale, chaque fiducie est tenue de remplir et de produire une déclaration T3 et de payer les impôts exigibles au plus tard 90 jours après la fin de son année d'imposition (le 31 mars ou le 30 mars lorsqu'il s'agit d'une année

bissextille). Même si techniquement une fiducie entre vifs est assujettie aux mêmes règles que les particuliers pour ce qui est des acomptes provisionnels, si la fiducie a payé de l'impôt l'année précédente, la pratique de longue date de l'ARC est de ne pas imposer d'intérêt même si des acomptes provisionnels n'ont pas été versés.

Sommes déduites par une fiducie : revenu payé ou payable à un bénéficiaire

Les fiducies entre vifs sont imposées sur leurs revenus aux taux marginaux les plus élevés qui s'appliquent aux particuliers (sous réserve des économies possibles de surtaxe provinciale dans certaines provinces). Pour éviter de payer de l'impôt à ces taux, et pour fractionner le revenu avec les membres de la famille ayant des revenus moins élevés, les revenus doivent être adéquatement attribués aux bénéficiaires avant la fin de l'exercice. La discussion ci-dessous présume que les règles d'attribution du revenu ne s'appliquent pas, de sorte que tout revenu attribué par la fiducie sera imposable à titre de revenu du bénéficiaire et non pas à titre de revenu d'une autre personne (comme un parent ou une autre personne qui a transféré ou prêté l'argent à la fiducie). Le numéro Automne 2009 traite des règles d'attribution (page 1) et de la planification à l'aide d'une fiducie pour éviter les règles d'attribution (page 7).

Dans le cas d'une fiducie non discrétionnaire, si la convention de fiducie nécessite que tous les revenus soient versés aux bénéficiaires dans une attribution préalable, ces sommes sont considérées comme payables chaque année en vertu d'une convention de fiducie. La fiducie ne sera pas imposée sur son revenu annuel gagné mais ce sera plutôt chacun des bénéficiaires qui sera imposable sur la part qui lui revient.

Dans le cas d'une fiducie discrétionnaire, un montant sera considéré comme payable à un bénéficiaire dans l'année si :

- le montant a été versé au bénéficiaire pendant l'année; ou
- le bénéficiaire avait le droit d'exiger le paiement du montant avant la fin de l'année.

Conditions pour que les sommes soient considérées comme ayant été payées

Pour que les sommes soient considérées comme ayant été payées à un bénéficiaire dans l'année :

- la fiducie doit procéder à la remise réelle des fonds; et
- le bénéficiaire doit recevoir les sommes dans l'année.

Chaque bénéficiaire doit avoir son propre compte dans lequel sont déposées les sommes qui lui sont versées. Ces sommes ne doivent ensuite être utilisées qu'au bénéfice du bénéficiaire. Les prêts ou les transferts subséquents de ces sommes à un fiduciaire avec qui il est parent au bénéfice de ce dernier peuvent entraîner le refus de la déduction.

Si le paiement est réglé par chèque, celui-ci ne doit pas être postdaté ni faire l'objet de conditions, comme une entente selon laquelle il doit être encaissé après un certain délai. En outre, les sommes ne seront vraisemblablement pas considérées comme payées à un bénéficiaire si les paiements à un bénéficiaire sont faits au moyen d'écritures de journal ou de compensation plutôt que par un mouvement réel de capitaux.

Conditions dans lesquelles un bénéficiaire peut imposer le paiement

Le revenu d'une fiducie discrétionnaire qui n'a pas été versé au bénéficiaire au cours de l'année sera considéré comme être payable si un bénéficiaire peut « obliger » le paiement du montant au cours de l'année. Il pourra le faire si les fiduciaires ont exercé leur pouvoir discrétionnaire afin de déclarer le revenu payable avant la fin de l'année d'imposition de la fiducie (c.-à-d. avant le

31 décembre) et si les bénéficiaires peuvent obliger le paiement du montant avant la fin de l'année. Une résolution signée par les fiduciaires en fera foi.

Dans certaines situations, le revenu ou le capital d'une fiducie discrétionnaire ne peut être comptabilisé à la fin de l'année d'imposition. Si les sommes sont incertaines pour des raisons contingentes, l'ARC est d'avis que le bénéficiaire n'est pas en mesure d'exiger le paiement, de sorte que les sommes ne peuvent être considérées comme payables. Dans cette situation, le fiduciaire doit exercer son pouvoir discrétionnaire et prendre une décision irrévocable pour remettre certaines attributions à chacun des bénéficiaires (comme 60 % de la totalité du revenu net au bénéficiaire A et 40 % au bénéficiaire B) et pour déterminer que les sommes sont payables avant la fin de l'année, ainsi que pour remplir les autres conditions, décrites ci-dessus, pour qu'elles soient payables avant la fin de l'année.

Un bénéficiaire adulte doit être informé de la somme payable avant la fin de l'année. Dans le cas des bénéficiaires mineurs, les fiduciaires peuvent informer le représentant légal de l'enfant. Il serait également prudent que les bénéficiaires (ou leur représentant légal) soient informés par écrit du montant payable et reçoivent un accusé de réception signé par les bénéficiaires (ou leur représentant légal).

Enfin, l'ARC a pris depuis longtemps la position qu'un billet à ordre est nécessaire pour remplir l'exigence exécutoire. Néanmoins, l'ARC a aussi admis qu'il peut y avoir une dette exécutoire lorsque le fiduciaire prend la décision irrévocable de verser une somme et ce, même s'il n'y a pas eu émission d'un billet à ordre. Pour cette raison, les fiscalistes recommandent souvent de ne pas émettre de billet à ordre et s'appuient plutôt sur d'autres types de documentation, y compris les résolutions des fiduciaires, comme éléments probants suffisants de la nature payable des sommes.

Néanmoins, il peut être intéressant d'envisager la préparation d'un billet à ordre (pouvant ne pas porter d'intérêt) pour répondre aux exigences techniques de l'ARC. Si la somme réellement payable est connue avant la fin de l'année d'imposition, le billet à ordre devrait aussi être remis au bénéficiaire (ou s'il s'agit d'une personne mineure, à son parent ou à son tuteur) avant la fin de l'année.

C'est au fiduciaire qu'il revient de préparer et de conserver les documents requis, y compris les résolutions de la fiducie, les procès-verbaux, les journaux des bénéficiaires et les accusés de réception signés par eux, pour faire la preuve que les conditions exigées ont été remplies et que les sommes sont en fait payables par la fiducie avant la fin de l'année d'imposition.

Si des bénéficiaires de votre fiducie familiale sont mineurs, vous pourriez souhaiter faire des paiements à une tierce personne qui a fourni ou qui fournira des produits ou des services au bénéfice de l'enfant, plutôt que de remettre les paiements directement à l'enfant. Dans ce cas, les sommes seront considérées comme ayant été versées à un bénéficiaire dans l'année si :

- à titre de fiduciaire, vous avez exercé votre pouvoir discrétionnaire conformément aux modalités de l'acte de fiducie pour que la somme soit payée à l'enfant dans l'année précédant celle à laquelle le paiement a eu lieu, comme en font foi les résolutions du fiduciaire;
- à titre de fiduciaire, vous avez suivi les étapes requises pour faire le paiement, à savoir que vous avez avisé l'enfant, ou le parent (ou le tuteur) dans le cas d'un enfant mineur, de l'exercice de votre pouvoir discrétionnaire et l'enfant ou le parent vous a ensuite donné instruction à titre de fiduciaire d'effectuer un paiement à la personne désignée avant que le paiement soit effectué, ou, si le paiement a été fait à la demande de l'enfant ou du parent, l'enfant ou le

parent a été informé de l'exercice du pouvoir discrétionnaire et de la réalisation du paiement, que ce soit avant ou après celui-ci; et

- il est raisonnable de considérer que le paiement a été fait relativement à une dépense pour le bénéfice de l'enfant. Il peut s'agir notamment :
 - des frais de séjour dans un camp;
 - des frais d'étude d'un établissement d'enseignement privé;
 - la partie des frais de vacances attribuables à un enfant;
 - les droits de scolarité et les autres dépenses relatives à des études postsecondaires;
 - les articles de sport;
 - les cours et les leçons (de musique, de danse, de patinage, etc.).

Comme il est mentionné plus haut, le revenu auquel un bénéficiaire a eu droit au cours d'une année donnée ne peut généralement pas être vérifié avec exactitude avant que la fin de l'année d'imposition soit terminée. Cela pourrait poser problème en pratique puisqu'il se peut que des paiements directs à des tierces personnes doivent être faits dans l'année pour des dépenses. Pour éviter ce problème, le parent ou le tuteur a tout intérêt à faire ce qui suit :

- remettre le paiement à la tierce personne;
- donner instructions aux fiduciaires de le rembourser; et
- recevoir ensuite le remboursement après la fin de l'année d'imposition lorsqu'une somme connue est payable au bénéficiaire et que la somme à rembourser vise à régler cette somme payable.

La méthode de remboursement devrait répondre aux exigences techniques de l'ARC si tous les documents pertinents ont été conservés.

Fiducies familiales dans le cadre du nouveau régime de vérification

Dans les vérifications des fiducies familiales, l'ARC pose désormais des questions non plus aux fiduciaires uniquement mais aussi aux bénéficiaires. Même dans ce nouveau régime de vérification, votre fiducie familiale peut toujours être avantageuse et vous aider à atteindre vos objectifs, y compris le fractionnement du revenu et sa mise à l'abri des créanciers, de même que la planification de la relève et la planification successorale. Mais il est essentiel que vous compreniez pleinement vos tâches à titre de fiduciaire ainsi que les aspects de votre fiducie familiale qui pourront faire l'objet de l'examen minutieux de l'ARC, notamment lorsque les situations familiales et le droit fiscal sont en constante évolution.

Le présent article a traité de quelques aspects d'une fiducie qui sont souvent mal gérés ou laissés de côté, ce qui peut entraîner de graves conséquences fiscales défavorables sur la finalité même de la fiducie. Compte tenu des si nombreuses questions à régler relativement à la fiducie, il est toujours sage d'obtenir une aide professionnelle de la part de votre conseiller en fiscalité, surtout si votre fiducie fait l'objet d'un examen ou d'une vérification de l'ARC.

Kathy Munro

kathy.m.munro@ca.pwc.com

Janice Tai

janice.tai@ca.pwc.com



Conséquences du changement d'usage d'un bien immobilier

L'utilisation d'un bien peut changer de diverses façons, qui vont du changement subtil au changement radical. Prenons l'exemple de Jean, propriétaire d'un condominium qu'il occupe comme résidence principale. Il déménage après quelques années et commence à louer son condo. En face, Socan est propriétaire d'un immeuble de bureaux dont elle occupe des locaux. La société envisage de louer l'espace et de transformer l'immeuble en condominiums destinés à la vente.

Le présent article porte sur les règles fiscales relatives au « changement d'usage » et explore certaines des conséquences pour Jean et pour Socan.



Le gain tiré de la vente d'un bien immobilier peut être imposé de façon très différente – ou ne pas être imposé du tout – selon l'usage du bien ou la fin pour laquelle il a été acquis. Un contribuable peut détenir un bien immobilier :

- au titre du revenu (p. ex., à titre de « bien en stock » d'une entreprise d'aménagement et de vente de biens, ou simplement de bien acquis en vue de la revente à profit); ou
- au titre du capital (essentiellement, tout bien qui n'est pas détenu au titre du revenu)¹.

Comme les termes le laissent entendre, le gain provenant d'un bien détenu au titre du revenu est entièrement imposable. Par ailleurs, le gain provenant d'un bien détenu au titre du capital n'est imposable qu'à 50 % (à titre de gain en capital) ou il peut être libre d'impôt (s'il s'agit de la résidence principale du contribuable).

Plus généralement, on peut aussi distinguer les biens immobiliers selon qu'ils sont détenus ou non aux fins de produire un revenu, soit directement (p. ex., un bien locatif ou un bien détenu en vue de la revente à profit), soit indirectement (p. ex., un bureau, un entrepôt ou une usine qu'utilise une entreprise). Cette distinction est importante parce que, aux fins de l'impôt, le changement d'usage du bien – qui passe de bien productif de revenu à bien non productif de revenu (dans le cas, par exemple, d'un usage personnel), ou l'inverse – est réputé donner lieu, aux fins de l'impôt, à une vente et à une nouvelle acquisition du bien à la juste valeur

marchande. Si le changement d'usage ne vise qu'une partie d'un bien, seule cette partie est réputée avoir été vendue et acquise de nouveau.

De même, si le bien a été utilisé à la fois en vue de produire un revenu et à une autre fin non productive de revenu, et que le lien entre ces usages change, une partie correspondante du bien est réputée avoir été vendue et acquise de nouveau.

Ainsi, si le bien comporte un gain cumulé au moment du changement d'usage, le propriétaire pourrait réaliser un revenu ou un gain en capital, selon la nature du bien, et avoir ainsi un impôt à payer, sans toutefois disposer des liquidités nécessaires à cette fin. Heureusement, comme on le verra plus loin, il existe des choix qui peuvent empêcher ce résultat.

« Changement d'usage » par opposition à « changement de caractère »

Il est aussi possible que le « caractère » d'un bien change et qu'il passe de bien au titre du revenu à bien au titre du capital ou vice-versa. Comparativement aux règles sur le « changement d'usage »,

¹ La détermination du caractère approprié d'un bien immobilier au titre du revenu ou au titre du capital n'est pas toujours claire, et représente l'une des questions fiscales litigieuses les plus fréquentes. On trouvera une liste exhaustive des facteurs qui sont pris en considération à cet égard dans le bulletin d'interprétation IT-218R de l'Agence du revenu du Canada.

cependant, un changement dans le caractère du bien sans un changement d'usage correspondant (de bien productif de revenu à bien non productif de revenu ou vice-versa) n'a aucune conséquence fiscale immédiate.

Plutôt, c'est la juste valeur marchande du bien à la date du changement de caractère qui sert à déterminer le gain ou la perte entièrement imposable ou déductible plutôt que le gain ou la perte en capital lors de la vente future du bien.

Par exemple, on suppose que Socan a acquis l'immeuble à bureaux au prix de 15 000 000 \$ dans l'An 1; la société décide, en l'An 5, de quitter les lieux et de transformer l'immeuble en condominiums destinés à la vente. Au cours de l'An 7, la vente des condominiums génère un produit (déduction faite des frais de réaménagement) de 30 000 000 \$.

Le changement d'usage du bien Socan au cours de l'An 5 ne donne pas lieu à un impôt immédiat, parce que le changement consiste simplement en des fins productives de revenu différentes. Le changement serait toutefois considéré comme un changement de caractère du bien, qui passerait de bien au titre du capital à bien au titre du revenu. Si la juste valeur marchande du bien dans l'An 5 avait été de 25 000 000 \$ et que Socan avait auparavant demandé une déduction pour amortissement (DPA) de 2 000 000 \$, les résultats au titre de l'impôt sur le revenu pour Socan s'établiraient comme suit :

Changement d'usage – exemples²

De résidence principale à bien productif de revenu

Quand Jean décide de quitter son condominium et qu'il commence à le louer, il est considéré comme ayant changé l'usage du bien, qui est devenu un bien productif de revenu. Jean est donc réputé avoir vendu le bien à sa juste valeur marchande et l'avoir acquis de nouveau à un coût égal au même montant. Jean peut utiliser son exemption pour résidence principale (dans la mesure où elle est disponible par ailleurs) pour réduire ou éliminer tout gain découlant de cette disposition réputée.

Une autre solution s'offre cependant à Jean – il peut en effet faire un choix dans sa déclaration de revenus de l'année pour être traité comme si le changement d'usage du bien n'avait pas eu lieu. Le choix demeure en vigueur, sauf si Jean :

- revient sur le choix;
- vend le bien;
- change l'usage du bien pour qu'il redevienne un bien non productif de revenu (p. ex., s'il y emménage de nouveau).

Au cours de cette période, Jean ne peut pas demander de DPA à l'égard du bien.

			Ajout au revenu imposable	Ajout au gain en capital
	25 000 000 \$	juste valeur marchande		
An 5 (changement de caractère)	– 15 000 000 \$	coût		
	= 10 000 000 \$	gain en capital théorique (utilisé lors de la vente en l'An 7)		Aucun
	2 000 000 \$	récupération théorique de DPA		
	10 000 000 \$	gain en capital réalisé lors de la vente ultime (gain en capital théorique de l'An 5)	Aucun	10 000 000 \$
An 7 (vente)	30 000 000 \$	produit réel net		
	– 25 000 000 \$	JVM au changement de caractère en l'An 5	5 000 000 \$	
	= 5 000 000 \$	revenu tiré de la vente de stock		Aucun
	2 000 000 \$	DPA récupérée	2 000 000 \$	

2 Pour ces exemples, on suppose que le contribuable est un résident canadien. Les conséquences fiscales peuvent être différentes pour un non-résident du Canada.

Entre autres avantages, le choix permet à Jean de continuer à désigner le bien comme sa résidence principale jusqu'à quatre ans de plus au cours desquelles il n'occupe pas le bien par ailleurs. Le choix peut donc s'avérer particulièrement utile si l'on a des périodes de location à court terme dans le cas, par exemple, d'un déménagement temporaire pour le travail.

De bien productif de revenu à résidence principale

De la même façon, le propriétaire d'un bien de location qui décide de cesser de louer le bien et de l'occuper comme résidence principale est réputé avoir vendu le bien et l'avoir acquis de nouveau immédiatement à sa juste valeur marchande, de sorte que tout gain cumulé à l'égard du bien devient imposable.

Un choix pour éviter la constatation du changement d'usage est aussi disponible pour le contribuable dans une telle situation, sauf s'il a demandé la DPA à l'égard du bien dans une année précédente. Comme dans l'exemple précédente, quand il fait ce choix, le contribuable peut décider de désigner le bien comme sa résidence principale jusqu'à quatre ans avant d'y emménager.

Changements d'usage partiels

Un contribuable peut changer l'usage d'une partie du bien seulement (par exemple, transformer le premier étage d'une maison en logement locatif). Cette partie du bien est alors réputée avoir fait l'objet d'une disposition pour un produit égal à la part proportionnelle de la juste valeur marchande du bien et l'avoir acquis de nouveau immédiatement à un coût égal au même montant. Comme dans la situation de Jean, tout gain découlant de la disposition réputée peut être réduit ou éliminé par l'exemption pour résidence principale, dans la mesure où elle est disponible par ailleurs. Mais contrairement à la situation de Jean, le contribuable ne peut cependant pas faire un choix pour éviter le changement

d'usage, parce que ce choix ne s'applique qu'au changement d'usage d'un bien entier.

Le contribuable doit déclarer le revenu tiré de la partie louée du bien et il peut déduire une tranche raisonnable (calculée en fonction de l'espace) des frais liés à l'ensemble du bien, comme l'électricité et le téléphone, ainsi que la DPA sur la partie louée du bien.

L'ARC a cependant pour politique administrative de ne pas appliquer la règle de la disposition réputée (et de permettre plutôt que l'ensemble du bien conserve son caractère de résidence principale) si les conditions suivantes sont réunies :

- l'usage du bien aux fins de produire un revenu est accessoire à l'utilisation principale du bien comme résidence;
- aucun changement structurel n'est apporté;
- la DPA n'a pas été demandée à l'égard de la partie du bien servant à produire un revenu.

Ces conditions pourraient être réunies en cas d'exploitation d'une garderie dans la maison, de location d'une ou de plusieurs chambres de la maison ou d'occupation d'un bureau ou d'un autre espace de travail dans la maison à des fins d'affaires ou d'emploi.

Sauf si les trois conditions sont réunies, si l'usage de la partie du bien servant à produire un revenu change à nouveau par la suite (p. ex., la partie du bien n'est plus louée et est à nouveau utilisée comme partie de la résidence), une deuxième disposition du bien et une nouvelle acquisition à sa juste valeur marchande sont réputées avoir eu lieu à ce moment.

Autres changements d'usage

Les règles et notions fiscales applicables au changement d'usage ou au changement de caractère du bien immobilier peuvent être complexes, et les coûts ou économies d'impôt peuvent être significatifs. Compte tenu du caractère du bien, le changement pourrait donner lieu à un revenu entièrement imposable ou à un gain en capital imposable à 50 % ou à une combinaison des deux. Vous devriez envisager de faire appel à votre conseiller professionnel si vous effectuez un changement d'usage d'un bien, en particulier dans les situations suivantes :

- changement d'usage d'un terrain vacant;
- acquisitions indirectes de bien immobilier par l'achat d'entités qui détiennent des biens immobiliers, comme une société de personnes ou une société par actions (surtout si l'usage commercial prévu du bien changera);
- transfert de bien, sur une base d'impôt reporté, en faveur d'une société de personnes ou d'une société par actions.

Ken Griffin

ken.griffin@ca.pwc.com

C'est ma responsabilité?

Conséquences fiscales des liens de fournisseur ou d'employé avec des résidents non canadiens

Les entreprises canadiennes doivent souvent se tourner vers l'étranger pour retenir les services de particuliers ou de sociétés ayant des compétences particulières. Ces efforts ont souvent des conséquences fiscales au Canada qui peuvent ne pas être connues avant le début de l'examen des déclarations par l'Agence du revenu du Canada (ARC).

Parmi ces conséquences, il y a les obligations fiscales, modifiées en 2010, que la *Loi de l'impôt sur le revenu* (la Loi) impose à un non-résident qui fournit des services ainsi qu'à l'entité qui passe un contrat pour recevoir ces services. Il importe de savoir quelles en sont les incidences sur les entreprises et les particuliers – surtout parce que la non-conformité peut entraîner des pénalités sévères et/ou des obligations financières à payer par le payeur ou l'employeur.

Passation de contrat avec des non résidents – article 105 du Règlement

En vertu de l'article 105 du Règlement de l'impôt sur le revenu du Canada (le Règlement), les retenues d'impôt s'appliquent sur les paiements faits à des non-résidents qui fournissent des services au Canada (comme des particuliers qui travaillent à leur compte, des sociétés, des participants à des coentreprises et des associés de sociétés de personnes).

La Loi et le Règlement exigent qu'une personne ou une entreprise qui paie des honoraires, une commission ou une autre somme relativement à des services rendus au Canada à une personne non résidente retienne et remette 15 % du montant brut en acompte de l'impôt canadien que le non-résident aurait possiblement à payer. Une retenue supplémentaire de 9 % est imposée si le service est rendu au Québec. À titre d'exemple courant, ces retenues



s'appliquent aux honoraires des professionnels étrangers qui offrent des services au Canada ou d'un fournisseur étranger qui envoie des employés au Canada pour y installer de l'équipement.

Les factures ou les notes d'honoraires doivent faire état séparément des honoraires pour les services rendus au Canada et pour les services rendus ailleurs qu'au Canada. Les conventions fiscales n'éliminent pas à elles seules la responsabilité du prélèvement des retenues d'impôt en vertu de l'article 105 du Règlement.

Le payeur (le particulier ou la société qui passe un contrat de service auprès d'un non-résident) est tenu de remettre les retenues le 15 du mois qui suit le paiement versé au non-résident. Le payeur doit déclarer le paiement et les retenues d'impôt sur le formulaire T4A-NR et remettre une copie au non-résident avant la fin de février de l'année qui suit l'année au cours de laquelle le paiement a été fait.

Si le payeur n'effectue pas les retenues d'impôt et la remise, cela a deux conséquences :

- le payeur sera redevable des retenues d'impôt qu'il aurait dû retenir et remettre; et
- une pénalité pourrait être imposée au payeur : 10 % du solde qui aurait dû être remis ou, en cas de négligence grave ou de récidive, 20 % plus les intérêts.

Il n'y a pas de délai prescrit qui empêche l'ARC d'établir une nouvelle cotisation si les retenues d'impôt requises n'ont pas été faites comme prévu à l'article 105 du Règlement. Il en revient au payeur de voir à ce que les retenues requises soient faites puis remises, et c'est à lui qu'en incombe la responsabilité.

Du point de vue du non-résident, les retenues ne représentent qu'un acompte de son impôt à payer plutôt que l'acquittement de son impôt exigible au Canada. Les non-résidents sont tenus de produire une déclaration d'impôt sur le revenu du Canada (annexe 91) pour confirmer s'ils ont un impôt à payer ou un remboursement qui leur est dû. La pénalité minimale pour le non-résident si la déclaration est produite plus de 100 jours en retard est de 2 500 \$.

Il importe que les payeurs calculent de façon précise les retenues d'impôt à prélever. Le jugement rendu récemment dans l'affaire *Stora Enso Beteiligungen GmbH c. La Reine* apporte des précisions et fournit une formule équivalente à celle-ci :

$$\text{ Paiement des retenues requises } = \text{ taux des retenues qui s'applique } \times \frac{100\% - \text{taux des retenues qui s'applique}}{100\% - \text{taux des retenues qui s'applique}}$$

Par exemple, dans le cas d'un paiement de 1 000 \$ à un non-résident pour des services rendus au Canada, une retenue de 176,47 \$ doit être prélevée par suite de l'application de la formule : 1 000 \$ x 15 / (100 % - 15 %).

Avant les changements législatifs de 2010, les contribuables non résidents pouvaient ne pas être en mesure de récupérer l'impôt payé en trop. Le problème provenait du fait que la possibilité pour eux de produire leur déclaration de revenus et de demander le remboursement de l'impôt payé en trop en vertu de l'article 105 du Règlement était limitée dans le temps, ce qui n'était pas le cas de la possibilité pour l'ARC d'établir une nouvelle cotisation pour le payeur qui n'a pas fait ses retenues d'impôt. Des changements législatifs récents permettent désormais d'obtenir le remboursement de l'impôt payé en trop si le contribuable non résident produit une déclaration de revenus dans un délai de deux ans après l'avis de cotisation de l'ARC.

Les retenues d'impôt en vertu de l'article 105 du Règlement peuvent être réduites ou éliminées de plusieurs façons. Le non-résident doit soumettre une demande de dispense au moins 30 jours

avant le commencement des services au Canada ou le paiement initial des services visés, et :

- le revenu net prévu se rapportant aux services rendus au Canada doit donner lieu à un impôt qui est inférieur à la retenue d'impôt de 15 % qui serait autrement exigée sur les paiements; ou
- aucun impôt à payer par le non-résident au Canada ne doit provenir d'une exemption d'impôt qui lui serait accordée en vertu d'une convention fiscale conclue avec le Canada.

La demande de dispense doit être remise au bureau des services fiscaux qui dessert le lieu où se déroulent les services.

Les retenues d'impôt ne s'appliquent pas :

- aux remboursements des dépenses engagées; et
- au détachement d'employés non résidents en vertu desquels des retenues salariales sont plutôt prélevées en vertu de l'article 102 du Règlement (voir ci-dessous).

Pour ce qui est du remboursement des dépenses, la Cour canadienne de l'impôt a jugé dans l'affaire *Weyerhaeuser Co. c. La Reine* que le remboursement des dépenses de l'entrepreneur ne constitue pas un revenu de sorte qu'aucune retenue d'impôt ne doit être prélevée. Néanmoins, les dépenses engagées et remboursées doivent être déclarées sur le formulaire T4A-NR, séparément du revenu brut.

Embauche de non-résidents – article 102 du Règlement

L'article 102 du Règlement définit les obligations en matière de retenues d'impôt qui découlent de la rémunération versée à des employés non résidents pour des services liés à un emploi fournis au Canada.

Sauf si une dispense en vue de réduire ou d'éliminer les retenues d'impôt à la source a été obtenue, tous les employeurs (résidents et non résidents) doivent prélever des retenues d'impôt sur les paiements faits à des employés non résidents pour des services rendus au Canada. Les retenues comprennent l'impôt sur le revenu, les cotisations au régime de pension du Canada (RPC) et les cotisations d'assurance-emploi (AE). En outre, les obligations relatives aux retenues d'impôt, à leur remise et à leur déclaration de la part de l'employeur sont les mêmes que celles qui incombent à un employé résident du Canada. L'employeur est responsable de l'impôt à payer, des intérêts et des pénalités se rapportant à tout manquement à ces obligations en matière de retenues, de remise et de déclaration.

Les demandes de dispense en vertu de l'article 102 doivent être soumises par l'employé et approuvées par l'ARC, 30 jours avant le début de l'entrée en fonction au Canada. Cette obligation peut s'avérer problématique lorsque l'employeur a besoin immédiatement des services au Canada d'un employé non résident. Aucune dispense rétroactive n'est accordée, même s'il n'y a pas d'impôt à payer, de sorte que les retenues d'impôt et leur remise en vertu de l'article 102 du Règlement sont toujours obligatoires.

De récents changements administratifs offrent un allègement dans le cas des affectations à court terme, lorsque l'employé provient d'un pays signataire d'une convention fiscale avec le Canada et si certaines conditions (décrites ci-dessous) sont remplies. En vertu d'une nouvelle procédure de dispense, l'employeur et l'employé non résident doivent remplir tous les deux et produire le formulaire Demande de dispense l'application de l'article 102 du Règlement – Demande conjointe employeur / employé. Pour tirer parti des avantages de la nouvelle procédure de dispense, l'employé doit être originaire d'un pays signataire d'une convention avec le Canada et sa rémunération ne devra pas dépasser un certain seuil. À savoir :

- si l'employé est un résident des États-Unis, la convention fiscale entre le Canada et les États-Unis lui permet de présenter une demande de dispense si la rémunération prévue ne dépasse pas 10 000 \$.
- si l'employé est résident d'un autre pays signataire d'une convention avec le Canada, la rémunération prévue doit être inférieure à 5 000 \$.

Sur approbation de la dispense, l'ARC fournit une lettre à l'employé non résident et à l'employeur dans laquelle elle précise que son autorisation est valable pour la période commençant au plus tard :

- à la date de début des services rendus au Canada par l'employé; ou
- 60 jours avant la réception par l'ARC d'une demande complète (sauf pour ce qui est de l'obligation relative au numéro d'identification d'impôt (NII)).

L'employeur doit déclarer la rémunération et les retenues d'impôt de l'employé non résident sur un feuillet T4 et lui en remettre une copie. Puisque les retenues d'impôt ne remplacent pas l'obligation de l'employé non résident de produire une déclaration de revenus du Canada, celui-ci doit remplir et produire une déclaration pour confirmer que les retenues d'impôt étaient suffisantes pour compenser son impôt à payer. Si aucune déclaration n'est produite, l'ARC peut refuser toute nouvelle demande de dispense.

Conclusion

Bon nombre d'entreprises et de personnes retiennent les services de non-résidents sans avoir pris en compte les obligations en matière de retenues d'impôt. Si l'ARC relève qu'il y a eu une erreur de cet ordre dans le cadre d'une vérification, les pénalités et l'impôt à payer peuvent être très élevés. Pour éviter ces problèmes, les entreprises et les particuliers qui passent un contrat de service avec des non-résidents ou qui souhaitent embaucher des non-résidents doivent s'adresser à leurs conseillers pour s'assurer qu'ils se conforment aux règles établies. Si vous avez déjà été non conforme par le passé, vos conseillers peuvent vous aider à tirer parti des programmes qui sont à votre disposition pour réduire les pénalités et les intérêts.

Troy Berdahl

troy.d.berdhal@ca.pwc.com

Loris Macor

loris.macor@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 PwC :

Montréal/Québec

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

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

Calgary

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

Brad Severin
brad.d.severin@ca.pwc.com
403 509-6644

Cliff M.Taylor
cliff.taylor@ca.pwc.com
403 441-6313

Edmonton

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

David Yee
david.m.yee@ca.pwc.com
780 441-6811

Halifax/Saint John

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

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/Région de York

Luigi De Rose
luigi.derose@ca.pwc.com
416 218-1408

Susan Farina
susan.farina@ca.pwc.com
905 326-5325

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

Brenda Lee-Kennedy
brenda.lee-kennedy@ca.pwc.com
416 218-1452

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

Kathy Munro
kathy.m.munro@ca.pwc.com
416 218-1491

Angela Ross
angela.m.ross@ca.pwc.com
416 218-1541

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
604 806-7419

Waterloo

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

Windsor

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

Winnipeg

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

Wilson & Partners LLP²

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

1. Membre du Groupe national des services fiscaux (GNSF) de PricewaterhouseCoopers, un groupe de spécialistes en fiscalité mettant en commun leurs expériences professionnelles diversifiées, y compris dans le secteur public, afin de rehausser la valeur et la portée globale des services fiscaux que PwC offre à ses clients.

2. Wilson & Partners LLP est un cabinet d'avocats affilié à PwC.

Pour recevoir *Patrimoine et fiscalité*

Version papier ou électronique : vous décidez!

Pour réduire sa consommation de papier, PwC a diminué le nombre de ses publications imprimées. Pour consulter nos documents en format électronique, vous pouvez les télécharger de notre site Web. Vous trouverez *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 courriel (contenant un lien Internet) lorsque les prochains numéros seront affichés sur notre site Web.

Veillez nous faire savoir votre préférence en communiquant avec nous en personne ou en visitant notre site Web :

Avec nous en personne

Contactez votre personne-ressource locale de PwC ou écrivez à :

Madeleine Boisvert
PwC
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

Allez à 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 adresse de courriel.

Nous serons heureux de garder le contact.

Tax News Network (TNN) 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



La présente publication ne constitue pas un conseil professionnel de nature juridique, comptable ou autre. Elle vise à informer les lecteurs des derniers développements à la date de publication. Le texte ne constitue pas une analyse définitive de la loi et ne saurait remplacer non plus les conseils professionnels. Les lecteurs devraient faire appel à leurs conseillers professionnels pour déterminer comment l'information peut s'appliquer à leur situation. À moins que PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l. n'ait accordé sa permission par écrit au préalable, la présente publication ne peut être affichée ou imprimée que si elle est destinée à un usage personnel et non commercial et reprise intégralement (incluant tout avis de droit d'auteur et autre droit de propriété). Toute reproduction non autorisée est strictement interdite.