

Services aux sociétés privées
Gestion du patrimoine

Patrimoine et fiscalité

pour les particuliers et les sociétés privées
Été 2010

Dans ce numéro

Cliquer sur le titre d'un article

- 01 Conseils fiscaux transfrontaliers :
Le problème du conseiller fiscal
(1^{re} partie)
- 04 La mondialisation : comment
structurer les placements dans des
actions étrangères
- 08 Comme par magie : transmission du
patrimoine d'une société
- 10 Tirer avantage des polices
d'assurance-vie
- 12 Financement du rachat des actions
d'actionnaires décédés ou qui quittent
la société
- 15 Règles proposées et exceptions
à respecter dans les clauses de
non-concurrence
- 18 Concevoir un programme de primes
de rendement, partie 2 – Pour
responsabiliser les employés
- 22 Les sociétés professionnelles

Voir **Pour recevoir vos prochains numéros de Patrimoine et fiscalité**, à la page 27.

Éditorial

Je suis heureux de vous présenter le numéro Été 2010 de Patrimoine et fiscalité – mon premier en tant que rédacteur. Je voudrais d'abord remercier Loris Macor, qui quitte ses fonctions de rédacteur. C'est Loris qui, en 2008, a songé à cette publication qu'il a réussi à lancer sans délai en réunissant et inspirant une équipe exceptionnelle. Merci, Loris, pour votre dévouement, votre dynamisme et votre inspiration.

L'été est souvent une période de repos et de déplacements, parfois à l'étranger. Un grand nombre d'entre nous part en vacances aux États-Unis pour y visiter la famille. C'est dans ce contexte que nous commençons par un article portant sur les fréquents malentendus en matière d'impôt au Canada et aux États-Unis, dans l'espoir de détruire certains mythes. Le deuxième article porte sur la fiscalité des Canadiens qui souhaitent investir à l'étranger.

Parfois, l'été est aussi un temps de réflexion qui peut vous offrir l'occasion de revoir vos actifs et la structure de propriété de votre entreprise. Les trois articles suivants portent sur la façon dont l'assurance peut contribuer à réduire l'impôt exigible au décès,

à donner accès au capital de la société et à financer le rachat de la part d'un associé qui décède ou qui quitte la société. Ces articles montrent l'importance de revoir fréquemment les contrats d'assurance pour s'assurer que les prestations sont maximisées.

Les trois derniers articles couvrent diverses questions intéressantes des dirigeants d'entreprise et les professionnels. L'un d'eux explique le contexte fiscal complexe des paiements reçus au titre d'une clause de non-concurrence, qui pourra aider ceux qui négocient de tels paiements. L'article suivant porte sur les options d'achat d'actions spéciales – une stratégie de planification innovatrice susceptible d'aider les entreprises à retenir leurs employés et dirigeants de valeur dans un marché hautement concurrentiel. Le dernier article porte sur les conséquences fiscales de la constitution de sociétés de professionnels et donne un aperçu, province par province, des règles sur la propriété des actions de ces sociétés.

Merci de nous lire. Nous serons heureux de recevoir vos suggestions sur la façon dont nous pouvons vous communiquer l'information dont vous avez besoin pour tout ce qui touche les questions de gestion du patrimoine et de fiscalité.



Nadja Ibrahim, associé Services fiscaux
Rédacteur en chef, *Patrimoine et fiscalité*



Kathy Munro
Leader, groupe national Gestion du patrimoine

Conseils fiscaux transfrontaliers : Le problème du conseiller fiscal (1^{re} partie)



Entre les faits nouveaux en fiscalité et les légendes urbaines qui circulent, comment arriver à faire le tri dans la surabondance d'information? Cela suffit à donner un mal de tête, même aux conseillers fiscaux les plus expérimentés. La première partie de cet article qui en compte deux porte sur cinq des dix idées fausses et questions que bien des Canadiennes et des Canadiens ont ou se posent sur la planification fiscale et les droits successoraux américains. La deuxième partie de l'article, qui paraîtra dans le prochain numéro, présentera les cinq autres idées fausses et questions.

1. Je suis né(e) au Canada, mais un de mes parents est citoyen américain. Suis-je citoyen(ne) américain(e)?

Peut-être! Ce n'est pas aussi simple que cela. Votre citoyenneté américaine est importante dans un contexte financier, parce que les États-Unis assujettissent à l'impôt sur le revenu et aux droits successoraux les personnes qui ont la citoyenneté américaine, quel que soit le lieu où elles vivent.

Une personne est citoyenne américaine si elle est née aux É.-U. ou dans ses territoires (comme Puerto Rico, les îles Vierges et l'île de Guam), quelle que soit la citoyenneté de ses parents.

Vous pouvez aussi être considéré(e) avoir la citoyenneté américaine si vous avez un parent qui est citoyen américain. Dans de nombreux cas, la citoyenneté américaine se transmettra automatiquement du parent à l'enfant. De nombreuses personnes croient

qu'elles doivent faire des démarches pour obtenir la citoyenneté, comme demander un numéro de sécurité sociale ou un passeport américain. Nous comprenons que ce n'est pas le cas. Les règles sont extrêmement complexes et reposent en grande partie sur l'année de votre naissance et le temps que votre(vos) parent(s) a(ont) passé aux É.-U.

Vous devriez communiquer avec un avocat spécialisé en droit de l'immigration pour toute question concernant votre citoyenneté américaine.

2. Si je meurs aux É.-U., serai-je automatiquement considéré(e) comme une personne américaine aux fins des droits successoraux américains?

Non! Ce qu'il faut se rappeler, c'est qu'un citoyen américain est assujetti aux droits successoraux américains sur ses biens mondiaux, seulement si il ou elle est considéré(e) être « domicilié(e) » aux É.-U.

En général, une personne qui possède une carte verte américaine est présumée être domiciliée aux É.-U.

Pour qu'un citoyen non américain ou un détenteur non américain de la carte verte soit considéré être domicilié aux É.-U., il faut que cette personne soit présente physiquement dans ce pays et qu'elle ait l'intention d'y rester. Par conséquent, les particuliers canadiens qui vivent et possèdent des biens aux É.-U. ne seront pas domiciliés aux É.-U. aux fins des droits successoraux, sauf s'ils ont l'intention d'y rester de façon permanente. Ainsi, la plupart des retraités migrants canadiens ne sont pas domiciliés aux É.-U. parce qu'ils n'ont pas l'intention de rester aux É.-U. de façon permanente.

Le domicile est déterminé selon les faits propres à chaque situation et il n'est donc pas facile à établir avec certitude. Voici certains facteurs pouvant servir au Internal Revenue Service (IRS) à déterminer si un particulier a l'intention de rester aux États-Unis :

- la durée du séjour aux É.-U. et la fréquence des déplacements à l'extérieur des É.-U.;
- la taille, la nature et l'emplacement de la résidence aux É.-U. comparativement à des résidences situées à l'extérieur des É.-U.;
- la présence de liens familiaux, amicaux, sociaux et commerciaux;

- le statut aux fins de l'immigration américaine;
- la déclaration de résidence dans les documents juridiques, comme les testaments, les fiducies et les actes de vente;
- l'emplacement des biens personnels, des biens d'entreprise, de l'inscription électorale, de l'immatriculation d'automobile et du permis de conduire, des comptes de banque et de courtage.

3. Je possède un bien immeuble aux É.-U. – tous mes biens sont-ils assujettis aux droits successoraux américains à mon décès?

Non! En tant que non-résident(e) et non-citoyen(ne) des É.-U., vous êtes tenu(e) de payer les droits successoraux américains uniquement sur la juste valeur marchande de vos biens situés aux É.-U. Vos biens mondiaux ne servent qu'à établir le crédit pour droits successoraux auquel vous pouvez avoir droit à votre décès (voir la question 4, ci-après).

Un bien situé aux É.-U. comprend, par exemple :

- un bien immeuble situé aux É.-U.;
- un bien meuble situé aux É.-U., y compris une œuvre d'art, une automobile, un vêtement, un meuble, de l'or, un bijou;

- des dépôts auprès d'une maison de courtage américaine;
- des actions d'une société américaine;
- des options sur actions d'une société américaine.

L'IRS a confirmé qu'il examinera les actifs sous-jacents d'un REER et inclura les titres américains dans le calcul des biens situés aux É.-U.

4. La valeur de mes biens situés aux É.-U. est inférieure à l'exonération des droits successoraux. Des droits successoraux seront-ils à payer à mon décès?

Peut-être!

En 2009, les É.-U. prévoyaient pour les particuliers américains une exonération des droits successoraux de 3,5 millions de dollars. Les droits successoraux américains s'appliquaient aux particuliers américains sur la partie de la juste valeur marchande de leur masse successorale qui était supérieure à 3,5 millions de dollars. Les droits successoraux américains ont été entièrement abolis pour 2010. À défaut de nouvelles mesures législatives, les É.-U. retourneront en 2011 aux anciens taux plus élevés et exonérations plus basses. Actuellement, le taux de droits successoraux le plus élevé en vigueur

pour 2011 est de 55 %, avec une exonération de 1 million de dollars. L'exonération de 1 million de dollars correspond à un crédit d'impôt de 345 800 \$.

La plupart des spécialistes ont actuellement bon espoir que les taux et les exonérations de 2009 seront applicables en 2011. Néanmoins, quelle que soit la forme que les droits successoraux américains prendront, il serait prudent de présumer qu'ils survivront après 2010. Dans le reste de cet article, nous présumons que l'exonération de 1 million de dollars est en place pour 2011 (soit un crédit d'impôt de 345 800 \$).

Les particuliers canadiens qui n'ont pas la citoyenneté américaine et ne sont pas domiciliés aux É.-U. n'ont pas droit à l'exonération de 1 million de dollars. Le Internal Revenue Code accorde aux non-résidents une exonération sur 60 000 \$ de biens américains, au moyen d'un crédit d'impôt de 13 000 \$. Cependant, la convention fiscale Canada/États-Unis (« la convention ») accorde aux particuliers canadiens un crédit d'impôt qui est porté en diminution des droits successoraux américains qu'ils pourraient avoir à payer, appelé le « crédit unifié », si ce crédit unifié excède le crédit de 13 000 \$. Le crédit unifié est calculé comme suit :

$$\text{Crédit unifié} = 345\,800 \$ \times \frac{\text{valeur de vos biens américains}}{\text{valeur de vos biens mondiaux}}$$

Par conséquent, si vous détenez des biens américains dont la valeur est supérieure à 60 000 \$, vous aurez peut-être des droits successoraux américains à payer. D'autres calculs sont nécessaires pour déterminer si le crédit d'impôt alloué en vertu de la convention fiscale sera suffisant pour éliminer vos droits successoraux américains à payer. Cependant, de façon générale, si la valeur de vos actifs mondiaux est inférieure au montant de l'exonération des droits successoraux américains, les crédits d'impôt accordés en vertu de la convention fiscale devraient éliminer complètement les droits successoraux américains à payer.

5. Est-ce que je peux éviter le problème des impôts successoraux américains si je fais don du bien immeuble que je possède aux É.-U. à mes enfants avant mon décès?

Non! C'est une très mauvaise idée. De nombreuses personnes envisagent de faire don de leur bien immeuble américain à leurs enfants afin d'éviter les droits successoraux américains à leur décès. Cependant, le don de ce bien peut entraîner une triple situation fiscale.

1. Les É.-U. imposeront un impôt sur les dons sur tout don de bien immeuble aux É. U. ayant une valeur supérieure à 13 000 \$ US (ajustée annuellement pour tenir compte de l'inflation). En 2011, le taux de l'impôt sur les dons serait de 55 % de la juste valeur marchande du bien.

2. Aux fins de l'impôt sur le revenu canadien, vous serez considéré(e) avoir disposé du bien et serez imposé(e) au Canada au taux s'appliquant aux gains en capital sur tout gain constaté sur le bien. Malheureusement, vous ne recevrez pas de crédit pour impôt étranger au Canada relativement à l'impôt sur les dons payé aux É.-U.
3. Autre mauvaise nouvelle : Pour les besoins de l'impôt sur le revenu américain, vos enfants héritent du prix de base de votre bien (plus l'impôt sur les dons payé). Lorsque vos enfants vendront le bien, ils paieront de l'impôt sur le revenu aux É. U. sur le gain pour lequel vous avez déjà payé de l'impôt au Canada. Vos enfants ne peuvent pas demander un crédit pour impôt étranger aux É.-U. pour l'impôt sur les dons ou l'impôt sur le revenu canadien que vous avez payé au don du bien.

Nous vous encourageons à examiner les options qui s'offrent à vous avant d'acheter un bien immeuble aux É.-U. De nombreuses techniques de planification ne peuvent pas être utilisées après l'achat du bien, parce que le transfert d'un bien immeuble situé aux États-Unis a des conséquences sur l'impôt sur les dons aux É.-U.

Jennifer Janeczko

jennifer.l.janeczko@ca.pwc.com

Nadja Ibrahim

nadja.ibrahim@ca.pwc.com

La mondialisation : comment structurer les placements dans des actions étrangères



Dans notre économie qui se mondialise de plus en plus, de nombreux investisseurs canadiens se tournent vers l'étranger afin de diversifier et d'améliorer le rendement de leurs placements. Certains gèrent des titres en portefeuille tandis que d'autres envisagent de monter des entreprises ou d'en acquérir dans de nouveaux marchés.

Dans un cas comme dans l'autre, avant de faire n'importe quel placement, tout investisseur devrait se poser les questions suivantes :

- Comment le placement devrait-il être structuré?
- Le placement rapportera-t-il un revenu provenant d'une entreprise exploitée activement ou un revenu hors exploitation?
- Quelle proportion de l'entité étrangère sera détenue?
- Comment le placement devrait-il être financé?
- Quel est le statut juridique de l'entité étrangère (c.-à-d. une société de capitaux, une société de personnes ou autres)?

Nous résumons dans le présent article les aspects de structuration relatifs à trois méthodes de placement dans des actions de sociétés étrangères :

- un placement personnel (c.-à-d. un placement direct);
- par l'intermédiaire d'une société de portefeuille canadienne;
- par l'intermédiaire d'une société de portefeuille étrangère.

Placement direct

Un placement direct constitue le moyen le plus simple de détenir des actions étrangères parce qu'il permet d'éviter les coûts additionnels associés à l'établissement et au maintien d'une société de portefeuille. La plupart des pays retiennent des impôts sur les dividendes payés à des non-résidents; cependant, le Canada accorde généralement un crédit d'impôt pour l'impôt étranger payé, de sorte que le total de l'impôt payé sur les dividendes étrangers serait égal au plus élevé du taux d'impôt canadien applicable et du taux de retenue étranger.

Les figures 1 et 2 présentent un résumé de l'impôt qui serait payé sur un montant de 10 000 \$ de dividendes étrangers et de gains en capital gagnés par un particulier, aux taux marginaux maximaux.

Société de portefeuille canadienne

Il est plus avantageux d'utiliser une société de portefeuille canadienne lorsqu'il est possible de demander que les régimes des sociétés étrangères affiliées et des dividendes admissibles

Figure 1 – Impôt sur 10 000 \$ de dividendes de société étrangère versés à un particulier (au taux marginal le plus élevé pour 2010)

AB	BC	MB	NB	NL	NT	NS	NU	ON	PE	QC	SK	YT
3 900	4 370	4 640	4 330	4 340	4 305	5 000	4 050	4 641	4 737	4 822	4 400	4 240

Figure 2 – Impôt sur 10 000 \$ de gains en capital réalisés par un particulier (au taux marginal le plus élevé pour 2010)

AB	BC	MB	NB	NL	NT	NS	NU	ON	PE	QC	SK	YT
1 950	2 185	2 320	2 165	2 170	2 153	2 500	2 025	2 320	2 369	2 411	2 200	2 120

Figure 3 – Impôt combiné sur 10 000 \$ de dividendes qu’une société de portefeuille canadienne reçoit d’une société étrangère affiliée et verse à un particulier sous la forme de dividendes déterminés (au taux marginal le plus élevé pour 2010)

AB	BC	MB	NB	NL	NT	NS	NU	ON	PE	QC	SK	YT
1 588	2 145	2 509	1 946	2 077	1 981	3 358	2 364	2 657	2 595	3 068	2 164	1 880

Économies d’impôts relatives aux dividendes de société étrangère payés directement à un particulier (au taux marginal le plus élevé)

2 312	2 225	2 131	2 384	2 263	2 324	1 642	1 686	1 984	2 142	1 754	2 236	2 360
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

s’appliquent à un placement dans une société étrangère qui gagne un revenu d’entreprise. Une société étrangère affiliée est généralement définie comme une société non résidente dont :

- le contribuable détient, directement ou indirectement, au moins 1 %;
- le contribuable, avec toutes les personnes liées, détient, directement ou indirectement, au moins 10 %.

Une société étrangère affiliée inclurait généralement dans son surplus exonéré tout revenu d’entreprise qu’elle gagne dans une administration territoriale avec laquelle le Canada a signé une convention fiscale pour l’élimination de la double imposition ou avec laquelle le Canada a conclu un accord d’échange de renseignements à des fins fiscales.

Les autres revenus produiraient en règle générale un surplus imposable. Un dividende reçu d’une société étrangère affiliée n’est pas imposable lorsqu’il est reçu par une société de capitaux canadienne, s’il est tiré :

- du surplus exonéré; ou
- du surplus imposable de la société étrangère affiliée et qu’un montant d’impôt étranger suffisant a été payé sur le revenu tiré du surplus imposable.

Le régime des sociétés étrangères affiliées crée la possibilité de reporter l’impôt sur le revenu canadien jusqu’à ce que la société de portefeuille verse des dividendes à un particulier. Cependant, tous les impôts étrangers retenus sur le paiement des dividendes du surplus exonéré ou du surplus imposable qui ne

sont pas imposables en raison du niveau d’impôts étrangers payés ne seraient pas admissibles au crédit pour impôt étranger au Canada et, par conséquent, ils représenteraient un coût absolu pour l’investisseur.

Si une société de capitaux canadienne reçoit des dividendes étrangers qui ne sont pas assujettis à l’impôt canadien sur les sociétés par l’application du régime des sociétés étrangères affiliées susmentionné, la société canadienne générera un solde dans son compte de revenu à taux général (CRTG). Elle peut payer des dividendes à même son CRTG aux actionnaires sous la forme de dividendes admissibles, lesquels sont assujettis aux taux d’imposition préférentiels dans les mains des actionnaires qui sont des particuliers. La figure 3 présente un résumé de l’impôt combiné des sociétés et des particuliers qui serait payé sur un montant de 10 000 \$ de dividendes qu’une société de portefeuille canadienne recevrait d’une société étrangère affiliée et distribuerait ensuite sous forme de dividendes admissibles à ses actionnaires qui sont des particuliers.

Détenir des actions d’une société affiliée étrangère par l’entremise d’une société de capitaux canadienne plutôt que de les détenir directement offre donc deux avantages possibles :

- un report de l’impôt, dans la mesure où les dividendes payés par la société affiliée ne sont pas assujettis à l’impôt canadien sur les sociétés;
- une réduction du montant de l’impôt des particuliers qui sera payé sur les

dividendes versés par la société affiliée, qui seront ensuite versés comme dividendes déterminés par la société de portefeuille canadienne au particulier (soit la différence entre les montants d'impôt figurant à la figure 3 et ceux présentés à la figure 1).

Si toutefois les dividendes étrangers sont des « dividendes de portefeuille », c'est-à-dire qu'ils ne viennent pas d'une société étrangère affiliée, non seulement l'investisseur devra-t-il assumer les coûts associés à l'établissement et au maintien de la société de portefeuille, mais il y aura en fait un coût aux fins de l'impôt associé à l'utilisation de la société de capitaux canadienne. Ce coût aux fins de l'impôt résulte du fait que les dividendes de portefeuille seront imposables dans la société de capitaux et seront distribués sous la forme de dividendes ordinaires plutôt que sous la forme de dividendes déterminés aux actionnaires qui sont des particuliers. En outre, en raison du taux d'imposition des sociétés au Canada sur ces dividendes, les investisseurs de toutes les administrations, sauf le Québec, paieront d'avance l'impôt sur les dividendes de portefeuille étranger s'ils utilisent une société de portefeuille canadienne en 2010.

La figure 4 présente un résumé de l'impôt combiné des sociétés et des particuliers sur les dividendes de portefeuille étranger gagnés par une société de capitaux canadienne et distribués sous la forme de dividendes ordinaires aux actionnaires qui sont des particuliers.

Utiliser une société de portefeuille canadienne pour détenir un placement

Figure 4 – Impôt combiné sur 10 000 \$ de dividendes de portefeuille étranger versés à une société de capitaux canadienne par une société étrangère affiliée et payés sous la forme de dividendes ordinaires à un particulier (au taux marginal le plus élevé pour 2010)

AB	BC	MB	NB	NL	NT	NS	NU	ON	PE	QC	SK	YT
4 017	4 547	5 057	4 416	4 707	4 322	5 297	4 317	4 705	5 573	4 898	4 467	4 739

Coût aux fins de l'impôt des dividendes de société étrangère payés directement à un particulier (au taux marginal le plus élevé)

(117)	(177)	(417)	(86)	(367)	(17)	(297)	(267)	(64)	(836)	(76)	(67)	(499)
-------	-------	-------	------	-------	------	-------	-------	------	-------	------	------	-------

Figure 5 – Impôt combiné sur 10 000 \$ de gains en capital réalisés par une société de capitaux canadienne et distribués sous la forme de dividendes en capital et de dividendes ordinaires à un particulier (au taux marginal le plus élevé pour 2010)

AB	BC	MB	NB	NL	NT	NS	NU	ON	PE	QC	SK	YT
2 008	2 273	2 528	2 208	2 353	2 161	2 648	2 158	2 353	2 786	2 449	2 233	2 370

Coût aux fins de l'impôt lié aux gains en capital réalisés directement par un particulier au taux marginal le plus élevé

(58)	(88)	(208)	(43)	(183)	(8)	(148)	(133)	(33)	(417)	(38)	(33)	(250)
------	------	-------	------	-------	-----	-------	-------	------	-------	------	------	-------

en portefeuille produisant des gains en capital donne lieu à un désavantage semblable. Dans la plupart des provinces et des territoires du Canada, il faut payer à l'avance l'impôt sur les gains en capital réalisés par une société de capitaux canadienne, malgré l'existence du régime des dividendes en capital qui permet aux sociétés privées canadiennes de distribuer la partie non imposable des gains en capital sous forme de dividendes en capital libres d'impôt à leurs actionnaires qui sont des particuliers. La figure 5 présente un résumé de l'impôt combiné des sociétés et des particuliers qui serait payé sur un montant de 10 000 \$ de gains en capital réalisés par une société de capitaux canadienne et distribués sous la forme de dividendes en capital et de dividendes ordinaires aux actionnaires qui sont des particuliers.

Société de portefeuille étrangère

Certains investisseurs préfèrent utiliser des sociétés de portefeuille dans les pays étrangers à faible imposition. Le principal avantage d'une société de portefeuille étrangère est la possibilité de reporter l'impôt canadien dans la mesure où le revenu peut être réinvesti et n'est pas assujéti au régime du revenu étranger accumulé, tiré de biens dont il est question ci-après. En d'autres termes, l'impôt sur le revenu canadien peut généralement être évité jusqu'à ce que des distributions soient faites sous forme de dividendes aux actionnaires qui sont des particuliers. Lorsque des dividendes sont reçus par des actionnaires qui sont des particuliers canadiens, l'impôt payé sera égal au montant d'impôt qui aurait été payé sur un placement direct dans des actions étrangères (voir figure 1). Un

investisseur canadien qui investit dans une société de portefeuille étrangère par l'entremise d'une société de portefeuille canadienne peut être admissible aux régimes des sociétés étrangères affiliées et des dividendes admissibles susmentionnés.

Le principal désavantage à utiliser une société de portefeuille étrangère réside dans le fait que les sociétés de capitaux étrangères ne peuvent pas se prévaloir du régime canadien des dividendes en capital. Réaliser des gains en capital dans une société de portefeuille étrangère donnerait donc lieu à des coûts plus élevés que si les gains en capital étaient réalisés dans une société de portefeuille canadienne ou directement par l'investisseur canadien.

Revenu étranger accumulé, tiré de biens (REATB)

Les investisseurs canadiens, qu'il s'agisse de particuliers ou de sociétés, devraient connaître l'existence du REATB, quelle que soit la structure de placement qu'ils utilisent.

Un investisseur canadien est assujéti à l'impôt sur le revenu canadien sur sa quote-part de tout revenu de placement qui est gagné par une société étrangère affiliée, que cette société lui distribue ou non un revenu, si la société étrangère affiliée est contrôlée par :

- l'investisseur canadien;
- l'investisseur canadien ainsi que toutes les personnes qui lui sont liées; ou

- n'importe quel groupe non lié formé d'au plus quatre Canadiens.

Si l'impôt est exigé sur le revenu dans le pays étranger, le système canadien réduira le montant du revenu canadien afin d'éviter la double imposition.

Les règles relatives au REATB visent à éliminer la capacité de l'investisseur à reporter l'impôt sur le revenu canadien sur les revenus passifs en investissant par l'entremise d'une société de capitaux étrangère. Par conséquent, si un montant est inclus dans le revenu de l'investisseur par suite de l'application de ces règles, l'investisseur peut demander une déduction lorsque la société de capitaux étrangère distribue le revenu.

Droits successoraux américains

Les particuliers qui résident au Canada (qui ne sont pas citoyens américains) et qui possèdent des biens américains dont la valeur est supérieure à 60 000 \$ US peuvent être assujéti aux droits successoraux américains s'ils possédaient à leur décès des biens situés aux É.-U., lesquels comprennent les actions d'une société américaine. Détenir des actions de sociétés américaines par l'entremise d'une société de portefeuille canadienne peut permettre à un particulier de réduire son exposition aux droits successoraux américains.

Entité de placement étrangère (EPE)

Les règles sur les EPE peuvent aussi s'appliquer à des placements en portefeuille non résidents structurés de manière à reporter l'impôt sur le revenu canadien. Des propositions législatives récentes pourraient modifier grandement ces règles. Cependant, il est important d'en tenir compte, car elles peuvent tout de même s'appliquer à un placement donné dans des actions étrangères.

Conclusion

Il n'y a pas qu'une seule bonne réponse quand il est question de structurer des placements dans des actions étrangères; chaque situation est unique. Cet article fait ressortir uniquement certains points clés, et il est donc essentiel d'obtenir des conseils professionnels lors de la détermination et de l'évaluation de tous les choix possibles pour réduire le coût aux fins de l'impôt et maximiser le rendement sur les placements.

Nicholaos Karkas
nicholaos.karkas@ca.pwc.com

Voir **Pour recevoir vos prochains numéros de Patrimoine et fiscalité**, à la page 27.

Comme par magie : transmission du patrimoine d'une société



Dans le numéro Printemps 2008 de *Patrimoine et fiscalité*, nous avons présenté une nouvelle façon d'utiliser les produits d'assurance-vie comme solution de rechange aux placements à revenu fixe tels que les obligations ou les CPG (voir l'article « Augmentez le rendement de vos placements »). Dans le contexte récent de la tourmente des marchés financiers, et de la chute subséquente des rendements sur les instruments productifs d'intérêt, le principe de la « rente assurée » est devenu encore plus attrayant lorsque la situation s'y prête.

En plus d'être une solution de rechange aux placements à revenu fixe, l'assurance-vie est l'option à privilégier dans un certain nombre de situations. On utilise traditionnellement l'assurance-vie comme source d'argent comptant pour payer l'impôt sur le revenu exigible en cas de décès.

Beaucoup de nos lecteurs ne savent que trop bien ce qu'entraîne un décès sur le plan fiscal. La conséquence la plus évidente est la disposition présumée de la plupart des biens en immobilisation avant le décès, lorsqu'il n'y a pas de conjoint qui puisse en hériter. Cette disposition présumée peut entraîner une importante charge d'impôt à payer sur les gains en capital qui découlent de la détention au décès de biens en immobilisation qui se sont appréciés. Pour un grand nombre de Canadiens, la meilleure solution consiste à acheter une police d'assurance-vie d'un montant suffisamment élevé pour payer l'impôt exigible au décès, ce qui laisse intact le patrimoine légué aux membres de la famille ou aux autres ayants droit.

C'est là le fruit d'une bonne planification. Mais, lorsque la situation s'y prête, plutôt que de servir à payer l'impôt exigible au décès, les produits d'assurance-vie peuvent aussi faire disparaître, comme par magie, l'impôt exigible à la date du décès.

Supposons que Diane détient la totalité des actions d'une société canadienne dont le seul actif est un montant de 1 million \$ en espèces de revenu produit dans la société. Elle a payé 1 000 \$ pour ces actions lorsqu'elle a démarré l'entreprise il y a quelques années. Diane n'a pas de conjoint, mais elle a deux enfants adultes à qui elle souhaite léguer l'ensemble de son patrimoine en deux parts égales. Elle a 65 ans, elle est en bonne santé, et elle réside en Ontario. Le revenu appréciable qu'elle tire d'autres sources fait en sorte que ses revenus sont imposables au taux d'imposition le plus élevé des particuliers.

Si Diane décédait aujourd'hui, sa dernière déclaration de revenus contiendrait alors un gain en capital sur ses actions. Le montant de ce gain serait calculé à partir de la juste valeur marchande des actions immédiatement avant son décès. Puisque cette juste valeur marchande pourrait atteindre 1 million \$, le gain en capital à la disposition réputée des actions pourrait être aussi important que 999 000 \$. Cela entraînerait un passif d'impôt sur le revenu d'un peu moins de 232 000 \$ qui serait exigible à compter du 30 avril de l'année qui suivra son décès.

Diane pourrait envisager de souscrire une assurance-vie individuelle avec une

indemnité de décès de 232 000 \$ qui fournirait l'argent nécessaire pour payer l'impôt exigible à son décès. D'autre part, elle pourrait aussi faire disparaître cet impôt exigible d'un simple coup de baguette magique.

Voici l'astuce.

Diane peut mettre en œuvre une variante du principe de la rente assurée dont il a été question dans notre article Augmentez le rendement de vos placements. Par exemple, elle pourrait faire en sorte que la société effectue deux achats en même temps :

- une rente viagère avec le montant en espèces de 1 million \$; et
- une police d'assurance sur sa vie offrant une indemnité au décès de 1 million \$, qui fournira le montant correspondant au patrimoine qu'elle souhaite léguer à sa famille.

Cette stratégie de la rente assurée pourrait produire de bien meilleurs rendements tandis qu'elle est en vie et, à son décès, elle pourrait aussi faire disparaître l'impôt payable relativement à ses actions.

Voici comment tout cela fonctionne.

Aux fins de l'impôt sur le revenu exigible au décès, tous les produits d'assurance sont réputés avoir une valeur égale à leur valeur de rachat au comptant à cette date. Dans notre scénario, la société détiendrait deux produits d'assurance-vie immédiatement avant le décès de Diane :

- La rente viagère n'a aucune valeur de rachat de sorte que sa valeur aux fins de l'impôt serait également nulle au décès de Diane.

- La police d'assurance-vie de 1 million \$ pourrait aussi n'avoir aucune valeur de rachat, selon le type d'assurance dont il s'agit. Ce serait notamment le cas d'une assurance temporaire, que nous avons choisi d'utiliser dans notre exemple. (S'il s'était agi d'une assurance-vie entière ou universelle, sa valeur de rachat n'aurait pas été nulle.)

Immédiatement avant le décès de Diane, la société avait uniquement ces actifs. Comme les deux actifs n'ont aucune valeur pour l'impôt, la juste valeur marchande des actions de Diane aux fins de l'impôt serait nulle. Comme par magie, aux fins des règles sur la disposition réputée au décès, le gain en capital réputé au décès de Diane a tout simplement disparu, comme c'est le cas de la charge d'impôt d'un peu moins de 232 000 \$ qui s'y serait rattachée s'il n'y avait pas eu de planification. Tout cela reste vrai même si immédiatement après son décès la société dispose d'une somme de 1 million \$ provenant de l'indemnité d'assurance-vie.

Une petite tour de magie supplémentaire : l'encaissement du produit de l'assurance-vie constituera un apport important au compte de dividende en capital (CDC) de la société de Diane. Si l'apport au CDC correspondait à l'indemnité totale d'assurance-vie versée, les enfants de Diane pourraient liquider la société en se versant des dividendes de 1 million \$ provenant du CDC, un montant qui serait non imposable. (En vérité, l'apport au CDC est souvent inférieur à l'indemnité versée puisqu'on doit y soustraire le prix de base rajusté de la police.)

En résumé, plutôt que d'utiliser un produit d'assurance pouvant lui procurer un montant d'argent servant à payer sa charge d'impôt d'un peu moins de 232 000 \$ payable à son décès, Diane a eu recours à une combinaison de

produits d'assurance pour faire disparaître complètement cette charge d'impôt, tout en se donnant la possibilité de bénéficier aussi de rentrées d'argent nettes d'impôt pour le reste de sa vie grâce aux placements à revenu fixe dans lesquels sa société aura investi.

Les concepts dont il a été question ici sont bien connus de la plupart des grandes compagnies d'assurance canadiennes, qui commercialisent en fait des forfaits d'assurance prédéterminés aux noms accrocheurs qui misent sur ces avantages fiscaux des polices d'assurance-vie en vue d'atteindre des objectifs bien définis.

Bien entendu, pour que la magie fonctionne, la société d'assurance-vie à laquelle on recourt doit être financièrement stable, une qualité qui doit être vérifiée attentivement avant la mise en œuvre d'une planification s'appuyant sur ses produits, et que l'on ne doit pas perdre de vue au fil du temps. L'actualité récente recèle quelques exemples (parfois très pénibles) d'institutions ayant disparu que l'on se doit de garder à l'esprit.

L'exemple donné dans le présent article ne vise qu'à illustrer le fonctionnement du principe de base. La créativité et la compétence de vos conseillers professionnels pourront aboutir à d'autres solutions qui conviennent mieux à votre situation, selon les particularités et la disponibilité de la protection d'assurance-vie, qui dépendent à leur tour de votre état de santé. Il vaut la peine d'étudier quelques-unes de ces possibilités.

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

Tirer avantage des polices d'assurance-vie



Dans l'article « Comme par magie : transmission du patrimoine d'une société », nous expliquons comment un contribuable peut utiliser les produits d'assurance-vie pour faire disparaître, comme par magie, l'obligation fiscale survenant à la date de son décès. Ces produits peuvent également faire des tours de magie au point de vue fiscal du vivant du contribuable.

Prenons l'exemple d'un contribuable qui est l'unique actionnaire d'une société canadienne et qui détient à titre personnel une police d'assurance-vie. Le contribuable peut transférer la police à une société contre une contrepartie égale à la juste valeur marchande de la police. Si la police ne comporte aucune « valeur de rachat »¹ à la date du transfert, le contribuable ne paiera pas d'impôt au transfert et aura dans les faits retiré des fonds de la société en franchise de l'impôt.

Prenons l'exemple de Diane, qui vous a été présenté dans l'article « Comme par magie ». Elle détient la totalité des actions d'une société canadienne dont le seul actif est un montant de 1 million \$ en espèces. L'entreprise n'a fait aucun prêt à Diane et le solde de son compte de dividendes en capital (CDC) est nul. Pour retirer de l'argent de son entreprise, Diane doit recevoir un salaire ou des dividendes. Parce qu'elle a d'importants revenus d'autres sources, Diane aura de l'impôt sur le revenu à payer au taux marginal maximal s'appliquant aux particuliers.

Un peu de magie se produit si Diane possède une police d'assurance-vie comportant une prestation consécutive au décès de 1 million \$, une valeur de rachat nulle, un prix de base rajusté nul et une juste valeur marchande de 250 000 \$. Diane peut transférer sa police d'assurance-vie à sa société et recevoir 250 000 \$ comptant en franchise de l'impôt.

Voyons d'un peu plus près les détails de cette opération.

Les règles générales

En général, le titulaire d'une police d'assurance-vie qui transfère sa police paie de l'impôt sur le revenu sur tout gain qu'il ou elle réalise au transfert. Le gain correspond au montant que le contribuable a le droit de recevoir (ou le produit de la disposition) moins le prix de base rajusté de la police. Le montant total du gain est inclus dans le revenu, parce qu'un gain réalisé sur une police d'assurance-vie n'est pas traité comme un gain en capital.

¹ La « valeur de rachat » s'entend du montant qui est recevable par le titulaire de la police dans l'éventualité où la police est rachetée par l'assureur ou est annulée. Ce montant est établi après le calcul des frais de rachat ou autres frais.

Cependant, lorsque le contribuable dispose d'une police à une personne avec laquelle il ou elle a un lien de dépendance, le produit de la disposition est défini comme correspondant à la valeur de rachat de la police. Ainsi, un contribuable peut recevoir une contrepartie supérieure à la valeur de la police aux fins de l'impôt (c.-à-d. sa valeur de rachat) et ne pas avoir à payer de l'impôt. Dans le cas de Diane, la valeur de rachat de sa police est nulle au moment du transfert à sa société. Même si Diane a reçu 250 000 \$ comptant de la société, elle est réputée avoir reçu un produit égal à néant.

En raison des règles spéciales concernant la définition de produit pour les transferts avec lien de dépendance, Diane n'aura aucun gain au transfert de la police, parce que le produit réputé et le prix de base sont tous les deux nuls.

Coût de la police pour le bénéficiaire du transfert

Considérons à présent le coût de la police pour la société. Le bénéficiaire du transfert est présumé avoir acquis la police à un coût égal à sa valeur. Tout comme dans la définition du produit d'une disposition, la valeur est réputée être la valeur de rachat de la police au moment du transfert. Par conséquent, même si la société a versé 250 000 \$ à Diane, le coût de la police est nul.

Si la société décide de vendre immédiatement la police à une personne avec laquelle elle n'a pas de lien de dépendance, elle réalisera un gain de 250 000 \$ (produit de 250 000 \$ moins un prix de base nul) et la totalité du montant sera imposable.

Compte de dividendes en capital

En général, lorsque le produit de l'assurance est reçu au décès de l'assuré, le produit fera augmenter le CDC de la société, et le prix de base rajusté de la police sera soustrait du CDC. Dans cet exemple, le coût de la police pour la société de Diane est réputé être nul, de sorte qu'au décès de Diane, le montant total du produit de l'assurance, soit 1 million \$, ira dans le CDC. La contrepartie réelle payée par la société pour la police ne fera pas diminuer le CDC, ce qui permettra à la société de verser la totalité du montant de 1 million \$ à la succession de Diane en franchise de l'impôt.

Avantage conféré à un actionnaire

Si une société confère un avantage à un de ses actionnaires, l'actionnaire doit payer l'impôt sur la valeur de l'avantage. Cependant, aucun avantage n'a été conféré à un actionnaire qui reçoit une contrepartie égale à la juste valeur marchande d'une police transférée à la société.

Dans cet exemple, Diane obtient de la société la totalité de la juste valeur marchande de 250 000 \$ en contrepartie de la police, de sorte qu'aucun avantage n'a été conféré à Diane en tant qu'actionnaire. Il est important que la société soit nommée bénéficiaire après le transfert. Si le particulier demeure le bénéficiaire de la police, alors les paiements de primes par la société dans l'avenir donneront lieu à un avantage conféré à un actionnaire.

Effet global de l'opération

En transférant la propriété de la police à sa société, Diane obtient 250 000 \$ comptant et n'a pas d'impôt sur le revenu à payer sur l'opération. La société est à présent propriétaire de la police, laquelle a un prix de base de néant. Le montant intégral du produit de l'assurance qui est versé au décès de Diane est inclus dans le CDC et peut être versé à sa succession en franchise de l'impôt. Enfin, parce que Diane a reçu de la société une contrepartie égale à la juste valeur marchande, la somme reçue n'est pas considérée être un avantage conféré à un actionnaire.

Conclusion

Il n'est pas facile de déterminer s'il est préférable que ce soit une société ou un particulier qui soit propriétaire d'une police d'assurance. De nombreux facteurs entrent en jeu, comme le type de police, son objectif, ses bénéficiaires, les demandes de règlement possibles de la part de créanciers et bien d'autres questions complexes ayant trait à l'impôt sur le revenu. Toutefois, dans les circonstances adéquates, un actionnaire peut être capable de retirer des fonds d'une société en franchise de l'impôt en transférant à cette dernière une police d'assurance personnelle.

Alistair Whitehead
alistair.whitehead@ca.pwc.com

Jason Safar
jason.safar@ca.pwc.com

Voir Pour recevoir vos prochains numéros de Patrimoine et fiscalité, à la page 27.

Financement du rachat des actions d'actionnaires décédés ou qui quittent la société



La société qui compte plus d'un actionnaire devrait avoir une convention d'actionnaires qui établit les droits et les obligations aussi bien de la société que des actionnaires. La plupart de ces conventions contiennent une clause de rachat d'actions qui prévoit :

- la vente obligatoire ou facultative des actions par une partie;
- l'acquisition obligatoire ou facultative des actions par une autre partie;
- ce qui arrive en cas de décès ou d'invalidité de l'un des actionnaires.

La vente obligatoire des actions de l'actionnaire décédé aux actionnaires survivants ou à la société contribue à réduire considérablement les risques d'une confrontation de ces derniers avec la succession ou la famille. La succession peut être protégée si la convention prévoit le paiement d'un juste prix pour les actions.

Il est prudent de négocier les modalités et conditions de la convention quand toutes les parties sont en bonne santé et dans un bon état d'esprit, car les parties sont moins vraisemblablement en mesure de prédire qui décèdera en premier.

Par ailleurs, un ou plusieurs actionnaires peuvent décider de quitter la société pour diverses raisons et ils voudront alors que les actionnaires restants achètent leurs actions.

Peu importe que l'actionnaire décède ou devienne invalide ou encore qu'il quitte la société, il est fortement conseillé de prévoir une clause de rachat d'actions dans la convention.

La convention de rachat d'actions peut être financée de diverses façons. Le choix de la meilleure façon de le faire dépend des circonstances propres

à chaque société et à l'actionnaire individuellement, incluant les éléments suivants :

- la structure de la convention;
- les capacités financières des parties concernées;
- l'état de santé et le style de vie des actionnaires.

L'actionnaire qui quitte la société ou qui devient invalide

Pour un actionnaire qui quitte la société, les solutions sont les suivantes :

- achat direct des actions;
- rachat des actions par la société.

Achat direct des actions

Les actionnaires en place peuvent procéder à un achat direct des actions de l'actionnaire qui quitte la société à la juste valeur marchande à la date de disposition ou au prix prévu dans la convention des actionnaires. Ils peuvent emprunter les fonds nécessaires à l'achat des actions additionnelles, soit personnellement, soit par l'intermédiaire d'une société de portefeuille.

Il faut s'assurer que les frais d'intérêt engagés sur l'emprunt contracté sont déductibles, ce qui est habituellement le cas des frais d'intérêt sur les fonds empruntés pour l'achat d'actions ordinaires. L'excédent du produit de la vente sur le coût d'origine des actions vendues constituerait généralement un gain en capital.

L'impôt sur ce gain en capital pourrait être réduit si l'actionnaire peut encore se prévaloir de l'exemption des gains en capital – une exemption cumulative de 750 000 \$ – lorsque les actions sont des actions admissibles d'une société exploitant une petite entreprise. Cependant, un achat d'actions entre particuliers qui ont entre eux un lien de dépendance exige un soin spécial, parce que l'excédent du produit sur le capital versé (généralement le coût d'origine) des actions vendues pourrait être imposé à titre de dividende réputé. Par conséquent, l'actionnaire vendeur paierait plus d'impôt que s'il avait réalisé un gain en capital.

Rachat des actions par la société

La société peut racheter les actions auprès de l'actionnaire qui quitte en un seul versement ou elle peut étaler le rachat sur une période de temps donnée. L'excédent du produit sur le capital versé des actions donnera lieu à un dividende réputé pour l'actionnaire. Le tableau ci-contre résume les options à la disposition de la société pour le rachat des actions.

		Limites	Résultat pour le contribuable
Options à la disposition de la société	Choix pour que le dividende soit un dividende en capital libre d'impôt	Montant du compte de dividendes en capital de la société	Aucun impôt
	Désignation comme dividende déterminé	Montant du compte de revenu à taux général	Impôt aux taux réduits applicables aux dividendes déterminés

Sous réserve de certaines exceptions, l'actionnaire recevra souvent la totalité ou une partie du produit en franchise d'impôt au rachat, à concurrence du revenu protégé de la société qui rachète les actions. C'est au moment de la distribution des fonds par la société que les actionnaires qui sont des particuliers paieront l'impôt.

Décès d'un actionnaire

L'assurance-vie représente généralement un moyen fiscalement efficace de financer une convention de rachat d'actions au décès d'un actionnaire. En effet, l'assurance-vie permet de disposer immédiatement des liquidités nécessaires au financement du rachat des parts de l'actionnaire décédé. Il y a trois façons d'utiliser ainsi l'assurance-vie :

- l'assurance réciproque;
- le rachat;
- la vente reportée.

Assurance réciproque

Il s'agit d'un arrangement en vertu duquel chaque actionnaire accepte d'assurer la vie des autres actionnaires. Chaque actionnaire paie les primes d'assurance en dollars après impôt. Comme

l'actionnaire est imposé au taux d'impôt des particuliers, qui est plus élevé que les taux d'impôt des sociétés, cette assurance sera plus coûteuse pour lui que si l'assurance-vie était détenue par la société.

Les autres actionnaires sont nommés bénéficiaires de l'assurance. Le produit de l'assurance est donc versé aux actionnaires survivants en franchise d'impôt; ceux-ci utilisent ensuite les fonds ainsi obtenus pour racheter les actions de l'actionnaire décédé auprès de sa succession.

L'actionnaire décédé est réputé avoir disposé de ses actions à leur juste valeur marchande immédiatement avant la date du décès. Le gain réalisé à la disposition réputée figurerait sur la dernière déclaration de revenus de l'actionnaire décédé. La succession est réputée avoir acquis les actions à leur juste valeur marchande et la vente aux actionnaires survivants ne devrait pas donner lieu à un impôt exigible additionnel.

Rachat

Il s'agit d'un arrangement en vertu duquel la société assure la vie de chaque actionnaire. Au décès d'un actionnaire, la société reçoit le produit de l'assurance

en franchise d'impôt et utilise les fonds ainsi obtenus pour financer le rachat des actions détenues par la succession de l'actionnaire décédé. Comme il est versé directement à la société, le produit de l'assurance-vie augmente son compte de dividendes en capital¹. Le rachat des actions auprès de la succession donne lieu à un ou plusieurs dividendes réputés pour la succession. Ces dividendes réputés ne seront pas imposables pour elle dans la mesure où la société fait le choix pour que le dividende réputé soit un dividende en capital provenant de son compte de dividendes en capital de la société. La succession subit alors une perte sur la disposition des actions, car le produit est diminué du montant du dividende réputé.

Des règles précises sur la limitation des pertes entravent la capacité de reporter les pertes sur la dernière déclaration de revenus de la personne décédée. Ces règles sont complexes, mais essentiellement, le rachat est effectué par une combinaison de dividendes imposables et de dividendes en capital. La succession paiera donc l'impôt sur la moitié du dividende réputé, mais elle peut reporter entièrement la perte sur la dernière déclaration de revenus de l'actionnaire décédé.

Vente reportée

Il s'agit d'un arrangement en vertu duquel c'est la société qui achète l'assurance. Au décès d'un actionnaire, la succession vend les actions de l'actionnaire décédé aux actionnaires survivants en contrepartie d'un billet. Le produit de l'assurance-vie augmente le compte de dividendes en capital de la société. Celle-ci verse un dividende en capital aux actionnaires survivants qui utilisent ensuite les fonds ainsi obtenus pour rembourser le billet.

Il y aura toujours, pour la personne décédée, un gain en capital au décès, et les actionnaires survivants verront le prix de base de leurs actions augmenter. Cet arrangement se traduit souvent par le coût après impôt le moins élevé du financement des primes d'assurance et il produit, pour la succession, les mêmes résultats que l'assurance réciproque.

On devrait examiner en détail le coût de la couverture de l'assurance-vie avant d'y recourir aux seules fins de financer un rachat d'actions. Dans certains cas, lorsqu'il y a des écarts importants entre l'âge des actionnaires et/ou leur participation dans la société, la détermination d'un financement équitable de la couverture d'assurance peut poser problème.

Conclusion

Chaque société qui compte plus d'un propriétaire devrait avoir une convention d'actionnaires à jour. Il est tout à fait justifié de vouloir protéger les actifs que l'on a travaillé si durement à accumuler.

Sabrina Fitzgerald

sabrina.r.fitzgerald@ca.pwc.com

Martin Kern

martin.kern@ca.pwc.com

¹ Le montant inclus dans le compte de dividendes en capital est égal à l'excédent du produit de l'assurance sur le prix de base rajusté du contrat d'assurance-vie.

Règles proposées et exceptions à respecter dans les clauses de non-concurrence



Dans une société fermée, un ou plusieurs actionnaires ou employés peuvent être essentiels au succès. Si la société est vendue, l'acheteur voudra peut-être que ces personnes s'engagent à ne pas concurrencer l'entreprise pendant une période de temps déterminée après la vente. Dans certains cas, le contrat de vente prévoit l'attribution d'une partie du produit de la vente à ces personnes en contrepartie de leur engagement de non-concurrence. Par ailleurs, le contrat de vente peut comprendre une clause de non-concurrence sans que soit précisée la contrepartie, le cas échéant, versée à la personne pour qu'elle respecte la clause de non-concurrence.

Dans l'un ou l'autre cas, le montant reçu à cet égard peut être assujéti aux règles que l'on a proposé d'ajouter à la *Loi de l'impôt sur le revenu* en 2003, communément appelées les règles sur les clauses restrictives. Le présent article explique certaines notions de base associées aux règles proposées sur les clauses restrictives et montre comment elles pourraient s'appliquer dans des situations courantes.

Les règles proposées

En 2003, on a proposé des mesures législatives sur l'imposition de sommes reçues au titre de clauses de non-concurrence ou, de façon plus formelle, de « clauses restrictives ». Ces mesures sont toujours à l'état de projet, mais, si elles sont adoptées, on prévoit qu'elles s'appliqueront à la plupart des opérations conclues après le 7 octobre 2003.

La « clause restrictive » est définie de façon large comme s'appliquant à tout arrangement généralement conclu par un

contribuable et visant à limiter la capacité de celui-ci d'exercer certaines activités. Une clause de non-concurrence est un type courant de clause restrictive. En fait, les règles proposées ont été introduites en réaction à une série de jugements où des contribuables ont réussi à faire valoir que les paiements qu'ils avaient reçus au titre d'une telle clause n'étaient pas imposables. Ces causes ont incité des contribuables à inclure des montants significatifs au titre d'un engagement de non-concurrence dans le cadre d'opérations de vente dans l'espoir que ces montants seraient reçus en franchise d'impôt. Pour empêcher ce type de planification, le gouvernement fédéral a proposé les règles sur les clauses restrictives.

L'article met principalement l'accent sur les clauses de non-concurrence, mais les contribuables doivent garder à l'esprit que les règles proposées pourraient s'appliquer à divers arrangements différents.

La règle générale

Les règles sur les clauses restrictives sont complexes et comportent divers pièges et écueils. Cela dit, la règle générale peut s'énoncer simplement comme suit :

Est à inclure dans le revenu d'un contribuable le total des sommes reçues ou à recevoir ayant trait à une clause restrictive du contribuable.

Du point de vue du contribuable, ce traitement est évidemment pire que la réception du montant en franchise d'impôt. Il est également pire que l'inclusion de la somme reçue dans le produit de la vente d'une entreprise, qui est l'autre solution probable. Dans ce cas, en effet, seule la moitié de la somme reçue serait généralement incluse dans le revenu du contribuable à titre de gain en capital imposable sur la vente du fonds commercial ou d'actions.

Exceptions à la règle générale

D'après la règle générale, il semblerait que le contribuable n'a d'autre choix que de payer l'impôt sur le total de la somme reçue au titre de son engagement de non-concurrence. Heureusement, une série d'exceptions aux règles proposées peuvent produire un meilleur résultat – mais ces exceptions sont parfois complexes et elles ne s'appliqueront que dans des circonstances précises.

L'une de ces exceptions peut s'appliquer à la vente d'une société, si toutes les conditions requises sont respectées. En voici les principales :

Principales conditions à respecter pour que les exceptions s'appliquent

La clause restrictive	<ul style="list-style-type: none">• doit être une clause de non-concurrence• doit être accordée pour maintenir ou préserver la valeur de la société vendue
La société	<ul style="list-style-type: none">• doit exploiter l'entreprise à laquelle la clause restrictive se rapporte (ou être une autre société, si les actifs de cette autre société sont constitués d'au moins 90 % des actions d'une autre société qui exploite l'entreprise)• doit être vendue à :<ul style="list-style-type: none">- la personne qui bénéficie de la clause restrictive; ou- à une personne liée à cette personne
Les parties à la clause de non-concurrence	<ul style="list-style-type: none">• ne doivent pas avoir de lien de dépendance entre elles (à savoir, généralement parlant, qu'elles ne doivent pas être des personnes liées par les liens du sang ou du mariage)• doivent faire un choix conjoint que l'exception s'applique• la personne qui accorde la clause de non-concurrence doit être la même que celle qui vend l'entreprise

Si toutes ces conditions et d'autres conditions prévues dans l'exception sont respectées, la somme reçue sera incluse dans le produit de disposition du propriétaire de l'entreprise. Par conséquent, seule la moitié de la somme sera imposée, car elle fera partie du gain en capital réalisé par le propriétaire sur la vente de la société.

Un exemple simple illustrera l'application de cette exception. On suppose que Marie est propriétaire de la totalité des actions de ABC Ltée, une société qui exploite une entreprise. Marie a conclu une entente avec Fred, une personne non liée, en vertu de laquelle Fred achètera les actions de ABC Ltée au prix de 800 000 \$. Dans le cadre de l'entente, Marie signera également une clause de non-concurrence en vertu de laquelle elle acceptera de ne pas exploiter une entreprise qui concurrencera ABC Ltée pendant cinq ans. En contrepartie de cet engagement, Marie recevra une somme de 200 000 \$.

Sur la base de la règle générale seulement, Marie devrait payer l'impôt sur la somme totale de 200 000 \$.

Cependant, si toutes les conditions de l'exception, incluant celles du tableau, sont respectées, le résultat sera meilleur. Les 200 000 \$ reçus au titre de la clause de non-concurrence seraient inclus dans le produit de disposition de Marie et dans le gain en capital réalisé par elle sur la vente de ABC Ltée. Elle ne paierait donc en réalité l'impôt que sur la moitié des 200 000 \$.

Cependant, si Fred était le frère de Marie, les deux seraient liés, ce qui empêcherait l'exception de s'appliquer. De même, l'exception ne s'appliquerait pas si ABC Ltée appartenait à la société de portefeuille de Marie et que c'est Marie elle-même qui accordait la clause de non-concurrence alors que c'est sa société de portefeuille qui vendait les actions.

Réattribution possible

Pour limiter l'application de la règle générale à une vente d'actions, le propriétaire de l'entreprise pourrait demander de ne recevoir aucune contrepartie au titre de la clause de non-concurrence. Cette façon de faire n'est cependant pas toujours efficace si, compte tenu des circonstances, il est raisonnable de conclure qu'une grande partie du produit global est attribuable à la clause de non-concurrence, même si les documents juridiques ne font mention que du produit de disposition. Dans ces circonstances, les règles proposées permettent à l'ARC de réattribuer au contribuable une partie du produit de disposition comme contrepartie reçue au titre de la clause de non-concurrence.

Pour voir comment les règles de réattribution pourraient s'appliquer, utilisons un exemple légèrement différent. Plutôt que de recevoir les sommes de 800 000 \$ pour les actions de ABC Ltée et de 200 000 \$ au titre de la clause de non-concurrence, Fred et Marie ont convenu que Marie recevra 1 million \$ pour les actions de ABC Lée. L'entente prévoit que Marie signera une clause de non-concurrence, mais elle ne recevra aucune contrepartie à cet égard. On suppose aussi que l'ARC pourrait réussir à faire valoir qu'une tranche de 200 000 \$ du produit total de 1 million \$ pourrait raisonnablement être attribuée à Marie au titre de la clause de non-concurrence. Si l'opération ne respecte pas toutes les conditions prévues pour l'application de l'exception dont il a été question ci-dessus, le produit de disposition pour

Marie (inclusion à 50 % dans le revenu imposable) serait réduit de 200 000 \$, mais les 200 000 \$ devaient alors être inclus à titre de revenu ordinaire (inclusion à 100 %).

Heureusement, pour une personne qui se trouve dans la même situation que Marie, la législation sur les clauses restrictives prévoit également des exceptions à la règle de réattribution. Quoi qu'elles soient utiles aux contribuables, ces exceptions sont peut-être encore plus complexes que celles qui s'appliquent à la règle générale.

Comme l'exception à la règle générale ci-dessus, l'une des exceptions à la règle de réattribution peut s'appliquer si une clause de non-concurrence est accordée dans le cadre d'une disposition d'actions. Les conditions qui doivent être respectées pour que l'exception s'applique sont très semblables à celles qui visent l'exception à la règle générale décrite ci-dessus. Ainsi, la clause restrictive doit être une clause de non-concurrence et il doit être raisonnable de conclure que la clause restrictive sera accordée pour maintenir ou préserver la valeur des actions vendues.

Cependant, si toutes les conditions sont respectées, l'exception s'applique automatiquement et, contrairement à l'exception à la règle générale, le vendeur et l'acheteur n'ont pas à produire de choix conjoint. Il n'est pas nécessaire non plus que la personne qui accorde la clause de non-concurrence soit celle qui vend les actions. Par exemple, si les actions de ABC Ltée sont la propriété de la société de portefeuille de Marie et que c'est la société de portefeuille qui vend

les actions, l'exception pourrait toujours s'appliquer même si c'est Marie et non sa société de portefeuille qui accorde la clause de non-concurrence.

Conclusion

Le présent article donne un aperçu général des règles sur les clauses restrictives et montre comment les règles et les exceptions pourraient s'appliquer dans le cas d'une simple vente d'actions. D'autres éléments à prendre en considération comprennent les conséquences fiscales pour ceux qui versent un montant au titre d'une clause de non-concurrence et divers écueils inhérents aux règles. La législation, si elle est adoptée, devrait s'appliquer rétroactivement. Par conséquent, même si les règles sont toujours sous la forme de projet, elles ne peuvent être ignorées par le propriétaire qui vend actuellement son entreprise. En même temps, comme les règles sont relativement nouvelles et ne font pas encore partie de la loi, les propriétaires et leurs conseillers pourraient trouver difficile de les appliquer à une opération en particulier. Néanmoins, il serait utile pour ceux qui envisagent de vendre leur entreprise d'en comprendre au moins les notions de base.

Danny Wright

danny.wright@ca.pwc.com

Voir Pour recevoir vos prochains numéros de *Patrimoine et fiscalité*, à la page 27.

Concevoir un programme de primes de rendement, partie 2 – Pour responsabiliser les employés



Avec la reprise espérée de l'économie après la période sombre de 2009, le moment ne saurait être mieux choisi pour les sociétés privées de revoir leurs programmes de rémunération. Cependant, comme les liquidités sont plus coûteuses à obtenir et que les premiers appels publics à l'épargne (PAPE) se poursuivent à un rythme lent mais continu, les sociétés doivent mettre l'accent sur le contrôle des coûts de la rémunération tout en attirant ou en retenant chez elles les personnes les plus talentueuses.

Alors, comment une entreprise en croissance peut-elle concevoir un programme qui lui permettra d'augmenter sa rémunération, mais au même coût? La réponse est simple : payer, mais de façon encore plus éclairée.

Le présent article fait suite à celui qui a paru dans le numéro Hiver 2009 de *Patrimoine et fiscalité*, qui portait sur les diverses étapes de la conception du programme incitatif à long terme qui répond le mieux aux besoins des diverses parties prenantes. Nous mettons ici l'accent sur une stratégie de rémunération qui aide les sociétés fermées à retenir et attirer les meilleures personnes tout en leur permettant de conserver les liquidités dont elles ont tant besoin.

De nombreuses sociétés fermées ont des régimes d'options d'achat d'actions classiques qui peuvent donner lieu à une vente ou un changement de contrôle. À moins d'une vente ou d'un PAPE à l'horizon, les salariés voient rarement ces régimes comme un encouragement

significatif. Au Canada, les régimes d'options d'achat d'actions offrent d'importants avantages fiscaux, de sorte que la conception d'un nouveau régime ou le réaménagement d'un régime existant pour tirer parti de ces avantages fiscaux représente un excellent moyen de tirer le maximum de chaque dollar de rémunération.

Les régimes de l'article 7

C'est l'article 7 de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (la « Loi ») qui régit les régimes de rémunération sous forme d'actions. Une partie de cet article (l'alinéa 7(3) a)) est une disposition péremptoire qui a pour effet d'empêcher que tout avantage lié à la rémunération prévu à l'article 7 soit imposé en vertu de tout autre article de la Loi. L'article 7 offre aux salariés des traitements fiscaux et reports potentiels avantageux, mais à un coût pour l'employeur : il renonce en effet à une déduction si le règlement des options est effectué au moyen d'actions nouvellement émises.

L'avantage imposable pour le salarié, en vertu de l'article 7, est généralement égal à la juste valeur marchande (« JVM ») des actions à leur date d'acquisition par le salarié, moins le prix de levée. Autrement dit, la date qui compte est celle à laquelle le salarié obtient la propriété effective des actions (c.-à-d., droit de vote, droit au dividende, droits en cas de dissolution de la société).

Déduction relative à une option d'achat d'actions

Une déduction égale à 50 % de l'avantage imposable inclus dans le revenu du salarié est également disponible dans les cas suivants :

- le salarié n'a pas de lien de dépendance avec la société à la date d'octroi de l'option;
- l'option d'achat d'actions est émise à un prix de levée qui n'est pas inférieur à la JVM des actions sous-jacentes à la date d'octroi;
- les actions sont admissibles à titre d'« actions prescrites »¹.

Dans le cas d'une société privée sous contrôle canadien (« SPCC »), la déduction de 50 % existe si la personne conserve les actions acquises pendant une période de deux ans, peu importe la somme payée pour leur acquisition. Ceci signifie que dans le cas d'une SPCC,

une option peut être octroyée sans coût pour le salarié et, dans la mesure où les actions sont détenues pendant une période de deux ans, le montant total de l'octroi sera imposé à un taux semblable à celui des gains en capital. Il s'agit d'un avantage significatif pour une SPCC, par rapport aux sociétés ouvertes où les salariés doivent payer l'impôt sur toute option octroyée à escompte au même taux que celui qui s'applique au salaire.

En outre, si la société elle-même satisfait à la définition de « société exploitant une petite entreprise admissible » au moment de la disposition, tout gain en capital pourra être admissible à l'exonération cumulative des gains en capital du salarié, qui s'établit actuellement à 750 000 \$.

Régime d'actions spéciales en fiducie – Aperçu

Un régime d'actions spéciales en fiducie comporte l'octroi par un employeur d'actions qui sont placées dans une fiducie dont le salarié est bénéficiaire. Les actions sont distribuées au salarié après une période d'acquisition (« vesting ») déterminée. La période d'acquisition peut exiger la prestation de services continus pendant un certain temps, ou encore l'atteinte de certains objectifs de rendement. Si la période d'acquisition est incomplète, le salarié renoncera alors aux actions.

Le salarié ne paiera l'impôt qu'au moment de la vente des actions et à 50 % du taux marginal qui s'applique au revenu d'emploi, dans la mesure où il conserve les actions pendant au moins deux ans. L'impôt est calculé sur la JVM des actions à la date d'octroi (c.-à-d., au moment où les actions sont placées en fiducie).

Le salarié paiera également l'impôt sur tout gain en capital accumulé entre la date du dépôt des actions en fiducie et celle où il vend les actions. Tout gain en capital peut également ouvrir droit à l'exonération cumulative des gains en capital, de sorte qu'aucun impôt ne serait exigible sur le gain en capital. Ce traitement fiscal est plus efficace que celui qui est réservé au revenu d'emploi régulier : en effet, le salarié obtient une valeur immédiate qui peut être imposée à 50 % du taux marginal habituellement applicable au revenu d'emploi. Du point de vue d'un salarié, c'est la solution la plus fiscalement efficace au Canada.

¹ En général, une action prescrite s'entend d'une action qui a les caractéristiques habituellement associées à une action ordinaire « classique ». L'action prescrite n'a généralement aucun rang prioritaire en cas de rachat préférentiel ou de liquidation.

Caractéristiques d'un régime d'actions spéciales en fiducie

Voici les principales caractéristiques d'un tel régime, et leurs conséquences fiscales :

- 1) Le salarié se voit accorder le droit de recevoir des actions (ordinaires ou privilégiées) à l'acquisition;
- 2) Les actions :
 - a. peuvent comporter ou non un droit de vote;
 - b. sont détenues en fiducie pour le bénéfice du salarié;
 - c. sont émises en date de l'octroi, sous réserve de l'acquisition;
 - d. doivent être reçues par le salarié pour ouvrir droit au traitement fiscal préférentiel;
 - e. non acquises peuvent servir à des octrois futurs ou être acquises de nouveau par la société pour annulation;
 - f. donneront habituellement le droit de participer à tous les événements qui influent sur la catégorie d'actions;

3) L'acquisition :

- a. peut se faire en tranches égales sur une période d'acquisition (« acquisition graduelle ») ou encore, toutes les actions sont acquises à la fin de la période (« acquisition en bloc »);
 - b. peut aussi être conditionnelle à l'atteinte de cibles de rendement.
 - c. au prorata est habituellement possible en cas de cessation involontaire de l'emploi (p. ex., au décès), bien que les actions spéciales soient susceptibles de faire l'objet d'une renonciation lors de la cessation d'emploi du salarié;
- 4) Il n'y a pas de date d'expiration : le salarié peut renoncer aux actions, mais il n'a aucun autre geste à poser pour bénéficier de l'avantage.

Autres éléments à prendre en considération

Dividende ou distribution

On devrait également tenir compte de l'incidence du traitement fiscal de la réception de dividendes ou de distributions sur les actions en fiducie. La convention d'actions spéciales pourrait prévoir que les actions en fiducie ne

procureront aucune participation directe aux dividendes ou aux distributions, mais plutôt que la société versera un nombre proportionnel de nouvelles actions dans la fiducie sous réserve de la même période d'acquisition. Par ailleurs, il pourrait être possible, voire même préférable pour la fiducie, de verser les dividendes ou distributions aux salariés avant la fin de son année d'imposition.

Incidence fiscale de la baisse de valeur des actions

L'écart entre la date du calcul de l'avantage imposable lié aux actions spéciales et la date d'inclusion du montant dans le revenu peut poser un problème. Il faut se rappeler que l'impôt exigible est calculé sur la valeur des actions lors de l'octroi. Si la valeur des actions recule, le salarié pourrait bien se retrouver à détenir des actions dont la valeur est inférieure à la facture d'impôt qu'il aura à payer.

Pour régler le problème, on pourrait, entre autres, fixer des exigences relatives à l'acquisition liées au rendement ou indemniser les salariés au titre de l'impôt puisque, comme on l'a indiqué plus haut, une déduction est disponible si les actions détenues en fiducie ne

sont pas acquises par le salarié. Avec de telles exigences, le salarié serait à l'abri des baisses de valeur des actions. Par exemple, les exigences relatives à l'acquisition pourraient prévoir que les actions seront annulées si leur valeur recule à un niveau plancher, qui pourrait être égal à la JVM des actions à la date d'octroi. En cas d'annulation, le salarié aura droit à une déduction qui neutralisera le montant qu'il devra inclure dans son revenu par suite de l'octroi d'actions spéciales.

Éviter le dividende réputé

Le rachat, l'acquisition ou l'annulation des actions d'une catégorie du capital-actions d'une société résidant au Canada peut donner lieu à un dividende réputé. L'impôt sur ce dividende s'ajoutera à l'impôt payé sur l'avantage à l'employé découlant de l'octroi des actions. Le dividende réputé ne posera peut-être pas problème si la société veut que le salarié demeure actionnaire jusqu'à un événement qui entraîne la liquidation (une vente ou un PAPE, par exemple). Dans ces circonstances, le dividende réputé découragera la vente d'actions, mais il ne posera pas problème si le régime interdit au salarié de vendre les actions.

Cependant, si la société permet au salarié de vendre ses actions avant toute opération avec des tiers, alors il est possible d'utiliser une société à vocation unique pour procéder à l'achat des actions. Il pourrait aussi être possible, voire plus facile pour les salariés, de revendre leurs actions à une entité au sein du groupe de sociétés ou encore de se les vendre entre eux sur un marché interne.

Conclusion

En offrant au salarié une part directe à la croissance de la société, les actions spéciales permettent un rapprochement significatif des intérêts des salariés et de ceux des propriétaires. En même temps, le traitement fiscal dont peuvent bénéficier les salariés permet à la société de les rémunérer davantage au même coût.

Margaret Park Kwiatkowski

margaret.s.park.kwiatkowski@ca.pwc.com

Chris D'Iorio

christopher.e.diorio@ca.pwc.com

Les sociétés professionnelles



Au cours des dernières années, chaque province a adopté des mesures législatives qui permettent aux professionnels de se constituer en société.

Au départ, la législation prévoyait que seul le professionnel pouvait détenir des actions de toute catégorie de sa société professionnelle. Par conséquent, de nombreux avantages fiscaux traditionnellement associés à l'exploitation d'une société fermée n'étaient pas disponibles. Heureusement, de récentes modifications législatives apportées dans certaines provinces devraient ouvrir des possibilités de fractionnement du revenu pour le professionnel et des membres de sa famille. Le présent article fait le point sur les avantages et les enjeux liés à l'utilisation d'une telle société par un professionnel pour l'exploitation d'une entreprise.

Une société professionnelle peut ouvrir plusieurs possibilités de report et d'économies d'impôt. Combinée à un plan de pension individuel et/ou une convention de retraite, la société professionnelle peut représenter un autre instrument d'épargne en vue de la retraite pour le particulier qui n'a pas besoin de la totalité de son revenu pour vivre.

Les professionnels qui peuvent se constituer en société

Dans toutes les provinces, certains professionnels ont le droit de se constituer en société. Généralement, ce droit est limité aux seuls professionnels qui sont régis par une association ou un ordre professionnel.

Ce sont généralement les professionnels suivants :

- médecins
- architectes
- comptables
- dentistes
- ingénieurs
- avocats
- vétérinaires

Il convient de consulter la législation provinciale pour déterminer si d'autres professions bénéficient aussi de ce droit.

Aspects juridiques

Comme les sociétés professionnelles sont régies par des mesures législatives provinciales précises, elles sont aussi visées par des aspects uniques du droit des sociétés. Contrairement aux sociétés habituelles, la société professionnelle ne protège généralement pas ses actionnaires si elle est poursuivie pour négligence professionnelle. Cependant, le professionnel pourrait bénéficier d'une certaine protection (p.ex., pour engagements liés au commerce, responsabilités relatives à un bail, emprunt bancaire) pour les obligations non couvertes par sa garantie personnelle.

Les lois provinciales exigent souvent que la majorité des administrateurs de la société professionnelle soient eux-mêmes des professionnels titulaires d'un permis délivré par leur ordre professionnel provincial. De même, elles peuvent limiter ou interdire la propriété indirecte

		Conséquences
Propriété indirecte d'actions	Limitée	Le professionnel doit détenir les actions directement.
	Permise	Une société de portefeuille peut être utilisée pour retirer le capital excédentaire et d'autres actifs non commerciaux de la société professionnelle sur une base d'impôt reporté.
Statut professionnel des actionnaires	Appartenir à la même profession	Les sociétés professionnelles multidisciplinaires ne sont pas permises. Les membres de la famille qui ne sont pas membres de la profession ne peuvent peut-être pas être actionnaires.
	Non limité	Les sociétés professionnelles multidisciplinaires sont permises.

d'actions de la société professionnelle. Certaines lois ne permettent qu'aux seuls membres de la même profession d'être actionnaires d'une société professionnelle donnée. Le tableau ci-dessous décrit les conséquences

Le professionnel individuellement devrait vérifier auprès de son ordre professionnel si ces restrictions s'appliquent à lui.

Les avantages de la constitution en société

Les avantages fiscaux auxquels a droit une société représentent les principaux bénéfices à tirer de la constitution en société d'un cabinet professionnel. La société peut aussi bénéficier d'une certaine souplesse dans la rémunération et d'un accès plus facile à l'exonération des gains en capital.

Les taux d'impôt des sociétés sont moins élevés

L'établissement d'une société professionnelle permet le report de montants significatifs d'impôt. La société ne distribue pas le revenu et paie l'impôt aux taux relativement moins élevés

réservés aux sociétés. Comme le montre le tableau plus loin, pour l'année civile 2010, toutes les provinces appliquent un taux d'impôt peu élevé sur la première tranche de 400 000 \$ ou 500 000 \$ de revenu d'entreprise exploitée activement gagné par une société.

Les reports maximums varient entre 125 000 \$ et 175 500 \$ selon la province, et sont calculés comme suit : le plafond de 400 000 \$ ou 500 000 \$ est multiplié par l'écart entre le taux d'impôt des particuliers applicable au professionnel et le taux d'impôt des sociétés applicable à la société professionnelle.

Le report n'est disponible que si la société ne distribue pas les fonds. Si la société professionnelle procède à la distribution, celui qui reçoit les fonds sera imposé aux taux des particuliers. Le professionnel qui a besoin de tous les fonds de la société tous les ans ne bénéficiera guère de l'avantage lié au report d'impôt.

Fractionnement du revenu

Des changements législatifs apportés dans certaines provinces permettent à des non-professionnels (c.-à-d., membres

de la famille, société de portefeuille et fiducie familiale) de devenir actionnaires d'une société professionnelle, pour une possibilité de fractionnement du revenu professionnel avec des membres de la famille.

Le versement de dividendes à des membres de la famille peut représenter aussi une façon de fractionner le revenu et de réduire le fardeau fiscal global de la famille. Pour cela, il faut que la personne qui reçoit le dividende soit le conjoint ou un enfant majeur et qu'elle se situe dans une fourchette d'imposition inférieure. Les versements peuvent être faits directement (sur les actions de la société professionnelle) ou indirectement (sur les actions de la fiducie familiale).

Les membres de la famille peuvent aussi être à l'emploi de la société professionnelle et recevoir un salaire raisonnable pour leurs services. On peut aussi envisager d'établir une fiducie à régime de participation aux bénéfices de l'employé pour fractionner le revenu entre ces membres de la famille.

Protection des actifs

Dans les provinces qui permettent à une société de portefeuille de détenir des actions d'une société professionnelle, le professionnel peut aussi protéger certains actifs non commerciaux. Le transfert de capital excédentaire à la société de portefeuille sous la forme d'un dividende inter-sociétés libre d'impôt devrait assurer la protection de ces actifs de la société professionnelle contre les risques commerciaux associés à l'exploitation du cabinet professionnel.

	Plafond du revenu		Taux d'impôt		Report maximum
	400 000 \$	500 000 \$	Sociétés	Particuliers (fourchette supérieure)	(plafond du revenu x écart de taux) ¹
Alberta		✓	14,00 %	39,00 %	125 000 \$
Colombie-Britannique		✓	13,50 %	43,70 %	151 000 \$
Manitoba	✓		11,92 %	46,40 %	137 920 \$
Nouveau-Brunswick		✓	16,00 %	43,30 %	136 500 \$
Terre-Neuve-et-Labrador		✓	16,00 %	43,40 %	137 000 \$
Nouvelle-Écosse	✓		16,00 %	50,00 %	136 000 \$
Ontario		✓	16,00 %	46,41 %	152 048 \$
Île-du-Prince-Édouard		✓	12,27 %	47,37 %	175 500 \$
Québec		✓	19,00 %	48,22 %	146 075 \$
Saskatchewan		✓	15,50 %	44,00 %	142 500 \$

¹ Calculé avec plus de décimales que les taux

Souplesse dans la rémunération

La société professionnelle offre au professionnel le choix d'être rémunéré sous la forme de salaire ou de dividendes. Plusieurs facteurs devraient être pris en considération pour déterminer la composition appropriée. Par exemple, le professionnel peut choisir de recevoir un salaire suffisant pour pouvoir verser annuellement la cotisation maximale à un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) et au Régime de pensions du Canada (RPC) et au Régime de rentes du Québec (RRQ).

De même, en rendant déductibles les cotisations à un plan de pension individuel ou une convention de retraite, la société pourrait permettre au professionnel d'augmenter ses économies personnelles en vue de la retraite.

Exonération des gains en capital de 750 000 \$

Un particulier peut utiliser son exonération des gains en capital personnelle lors de la disposition d'actions de la société professionnelle. Mais avant la vente, il devra déterminer si les actions sont admissibles à l'exonération. Cependant, d'un point de vue pratique, la vente d'actions peut être difficile à réaliser parce que les acheteurs préfèrent habituellement acheter les actifs de la société.

Différences entre les provinces

Chaque province et chaque profession ont leurs propres règles qui déterminent qui peut exercer sa profession dans le cadre d'une société professionnelle. Les règles permettent aussi de déterminer si les membres de la famille du

professionnel ou une fiducie peuvent détenir ou non des actions d'une société professionnelle. Avant la constitution d'une telle société, le professionnel devrait passer en revue les diverses règles et restrictions pour évaluer leur incidence sur ses stratégies de planification.

L'annexe résume les règles provinciales applicables aux actionnaires.

Résumé

Les lois qui permettent aux professionnels de se constituer en société ont évolué au cours des dernières années. Des changements récents pourraient ouvrir de nouvelles possibilités liées au fractionnement du revenu et à la protection des actifs. Certains professionnels peuvent aussi bénéficier d'avantages – fiscaux et autres – comme ceux qui sont offerts à d'autres particuliers, travailleurs autonomes, qui peuvent exploiter leur entreprise par l'intermédiaire d'une société.

Pour un professionnel, le taux peu élevé de l'impôt des sociétés, le fractionnement du revenu, la souplesse dans la rémunération et la possibilité d'utiliser l'exonération des gains en capital représentent tous des avantages qui militent en faveur de la constitution en société. Il devra cependant voir si cette solution convient à sa situation.

Tim Edworthy

tim.j.edworthy@ca.pwc.com

Annexe

Qui peut détenir des actions?

(Regroupement par similarité approximative et selon le degré de restriction en ordre généralement décroissant)

		Médecin		Dentiste		Avocat		Comptable agréé	
		Droit de vote	Sans droit de vote	Droit de vote	Sans droit de vote	Droit de vote	Sans droit de vote	Droit de vote	Sans droit de vote
↑ Plus restrictives	Ontario	P	P F T _c	P	P F T _c	P	P	P	P
	Alberta	P	P S C T _c	P	P S C T _c	P	P S C T _c	P	P S C T _c
	Manitoba	P	P S C H	P	P S C H	P	P S C H	P	P S C H
	Colombie-Britannique	P	P F T H	P	P F T H	P	P F T H	P H	
	Québec	P	P F T H	P +	P F T H	P +		P +	
↓ Moins restrictives	Terre-Neuve-et-Labrador	P	P F T	P	P F T	P		P	
	Nouvelle-Écosse	P +	Certaines restrictions ²	P +		P	Aucune restriction	P +	Aucune restriction
	Île-du-Prince-Édouard	P		P		P		P	
	Saskatchewan	P	Aucune restriction	P	Aucune restriction	P		P	
	Nouveau-Brunswick	P		P +		P +		P +	

P Le professionnel.

+ D'autres personnes en plus du professionnel, mais celui-ci doit détenir la majorité des actions.

S Le conjoint (incluant le conjoint de fait) du professionnel.

C Un enfant du professionnel

F La famille qui, dans toutes les provinces, comprend le conjoint, les enfants ou le père et la mère. En C.-B., la famille comprend aussi les frères et sœurs, d'autres parents et ceux qui résident avec la personne enregistrée. Au Québec, la famille inclut aussi un parent par les liens du sang de descendance en ligne directe ou indirecte.

T Une fiducie

T_c Une fiducie pour le bénéfice d'enfants mineurs.

H Une société de portefeuille : les actions avec et sans droit de vote doivent être détenues par des sociétés contrôlées par un membre de la profession/l'ordre professionnel.

Nous tenons à remercier les avocats Marco Dolfi et Jennifer L. Shilson du bureau de Windsor du cabinet Miller, Canfield, Paddock et Stone, LLP, pour leur aide généreuse dans la préparation des données présentées dans le tableau.

¹ Au Québec, les professionnels autorisés à exercer des activités professionnelles au sein d'une société en nom collectif ou d'une société par actions comprennent les professionnels aux termes du Code des professions (L.R.Q., c. C-26) et les membres énumérés à l'annexe A du Règlement sur l'exercice de la profession d'avocat en société et en multidisciplinarité (2004 G.O.Q. 2, 1835).

² En Nouvelle-Écosse, « a person resident in Canada may hold legal title to issued shares of a professional corporation solely as trustee for the exclusive benefit of a physician, or the spouse or child of a physician or group of such individuals pursuant to a trust settlement governed by the laws of the province ». De plus, sans le consentement écrit du registraire, seul le médecin, le conjoint ou un enfant peut agir comme fiduciaire (Medical Professional Corporations Act, S.N.S. 1995, c.11).

Personnes-ressources

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

Montréal

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

Québec

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

Calgary

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

Randy Bella
randy.r.bella@ca.pwc.com
403 509-7587

Edmonton

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

Halifax/Saint John

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

Kitchener

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

London

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

Ottawa

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

St. John's

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

Saskatoon

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

Toronto/Mississauga/Hamilton

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

Windsor

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

Winnipeg

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

Wilson and Partners LLP²

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

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

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

Pour recevoir vos prochains numéros de *Patrimoine et fiscalité*

Version papier ou électronique : vous décidez!

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

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

Choix du format

Sur demande, nous vous ferons parvenir :

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

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

Pour communiquer avec nous en personne

Contactez votre personne-ressource locale ou écrivez à :

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

Sur notre site Web

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

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

www.pwc.com/ca/ssp

La présente publication ne saurait faire office de conseils ou de services juridiques, comptables, fiscaux ou autres. Elle ne vise qu'à informer les lecteurs des derniers développements à la date de publication et elle n'a pas pour objet de fournir une analyse définitive de la loi ni de remplacer les conseils d'un professionnel. Les lecteurs devraient faire appel à leurs conseillers professionnels pour déterminer comment l'information peut s'appliquer à leur situation. Sauf si PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l. a donné au préalable son consentement écrit, la présente publication ne peut être affichée ou imprimée que si elle est destinée à un usage personnel et non commercial et qu'elle n'est pas modifiée (et que tout avis sur les droits d'auteur et les autres droits de propriété y est conservé). Toute reproduction non autorisée est strictement interdite.

© PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l., 2010. « PricewaterhouseCoopers » s'entend de PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l., Canada, société à responsabilité limitée de l'Ontario ou, selon le contexte, du réseau des sociétés membres de PricewaterhouseCoopers International Limited, chacune étant une entité distincte sur le plan juridique. 0320-0810