

Services aux sociétés privées
Gestion du patrimoine

Patrimoine et fiscalité

pour les particuliers et les sociétés privées

Automne 2008

Dans ce numéro

- | | | | |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | Les rudiments des fiducies, première partie
Il n'y a pas de mystère | 14 | Détenir une propriété de vacances aux États-Unis |
| 03 | Les rudiments des fiducies, deuxième partie
Le partage du patrimoine entre les membres de la famille grâce à une fiducie familiale | 16 | Marié à un citoyen américain?
Attention aux droits successoraux aux États-Unis! |
| 05 | Les rudiments des fiducies, troisième partie
Quelques règles simples à respecter pour ne pas paralyser toute sa planification | 18 | La vie de chalet rêvée, vraiment? |
| 08 | La réforme du régime d'imposition des dividendes
Complexe, mais bienvenue | 20 | Le compte d'épargne libre d'impôt, une bonne affaire! |
| 11 | Dividendes déterminés
La suite – s'assurer du respect du processus de désignation | 24 | Les programmes de bourses d'études
Un avantage non imposable pour les employés de tous âges |
| | | 26 | Récupérer son argent
Le retrait de capitaux |

Éditorial

Nous sommes de retour avec une deuxième édition de *Patrimoine et fiscalité*. Si vous n'avez pas eu l'occasion de consulter la première édition et si vous souhaitez en obtenir un exemplaire, veuillez vous reporter à l'encadré qui se trouve au bas de la page des personnes-ressources.

Pour commencer, nous vous annonçons que Kathy Munro prendra la relève de Bruce Harris à titre de leader du groupe national Gestion du patrimoine. Travaillant exclusivement en planification fiscale personnelle et successorale, Kathy offre des services élaborés de planification successorale aux actionnaires de sociétés privées et publiques et à des particuliers fortunés. Kathy est associée au sein de notre groupe des services aux sociétés privées et travaille au cabinet depuis plus de 20 ans. Merci, Bruce, de votre contribution et nous vous souhaitons beaucoup de succès dans la poursuite de votre travail auprès de la clientèle du groupe Services aux sociétés privées.

L'édition d'automne porte sur un grand nombre de sujets liés à la planification personnelle, successorale et d'entreprise. Nous espérons que les articles aideront les personnes bien nanties et les propriétaires de sociétés privées à atteindre leurs objectifs familiaux, fiscaux et commerciaux. Tous abordent les rudiments de la fiducie, les stratégies d'économie d'impôt, des moyens qui s'offrent à vous pour obtenir de l'argent de votre entreprise et la planification efficace pour réduire votre exposition aux droits successoraux aux États-Unis. L'article qui porte sur les programmes de bourses propose des méthodes innovatrices pour aider des groupes d'employés à payer leurs frais de scolarité ou d'études.

Nous voulons savoir ce que vous en pensez. Faites-nous parvenir vos commentaires et parlez-nous des sujets que vous aimeriez que nous traitions dans les prochains numéros. Pour ce faire, veuillez communiquer avec l'un de nous, les auteurs des articles, ou tout autre professionnel dont le nom figure à l'intérieur de la dernière page. Nous sommes toujours très heureux de lire vos suggestions.

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

Kathy Munro
Leader, groupe national Gestion du patrimoine

Les rudiments des fiducies, première partie Il n'y a pas de mystère



Même si un grand nombre de conseillers professionnels y recourent tous les jours, les fiducies peuvent tout de même rester un mystère pour les autres. Les nombreux types de fiducies présentent des caractéristiques et des possibilités de planification qui leur sont propres. Leurs utilisations s'étendent de la simple planification fiscale pour les particuliers aux opérations commerciales les plus complexes. Le présent article et les deux qui suivent visent à expliquer certains des concepts et des termes clés des fiducies.

Qu'est-ce qu'une fiducie?

Une fiducie valide est constituée (un terme juridique qui veut dire « créée ») lorsqu'une personne (le constituant), dont l'intention de créer une fiducie est manifeste, transfère un bien à une ou à plusieurs personnes (les fiduciaires) au profit d'autres personnes (les bénéficiaires). Les fiduciaires peuvent être des particuliers ou des institutions, et ils détiennent le titre juridique du bien qu'ils sont tenus de gérer pour les bénéficiaires, qui ont le droit de s'en servir et d'en jouir. Le bien en fiducie et les bénéficiaires (ou une catégorie de bénéficiaires) doivent pouvoir être identifiés pour qu'il y ait une fiducie.

Une fiducie n'est pas une personne morale, mais représente plutôt une relation continue qui est établie entre les fiduciaires et les bénéficiaires après sa constitution. Pour gérer la relation, un contrat de fiducie (que l'on appelle un acte formaliste bilatéral) est recommandé même s'il n'est pas essentiel.

Quels sont les différents types de fiducie?

On trouve généralement deux types de fiducies : les fiducies testamentaires et les fiducies entre vifs. Une fiducie testamentaire est créée au décès d'un particulier. Par exemple, les clauses du testament d'une personne décédée peuvent créer une succession testamentaire ou une fiducie en faveur du conjoint. Une fiducie entre vifs est établie du vivant d'une personne et elle peut figurer parmi l'un ou l'autre des nombreux types de fiducies d'entreprise et de fiducies personnelles. Les fiducies familiales, les fiducies en faveur de soi-même et les fiducies conjointes au profit du conjoint sont toutes des exemples de fiducies personnelles entre vifs.

Comment une fiducie est-elle imposée?

Bien qu'une fiducie ne constitue pas une entité en tant que telle, elle est considérée comme un particulier pour les besoins de l'impôt sur le revenu du Canada. Ses revenus de toute provenance sont assujettis à

Les rudiments des fiducies, deuxième partie

Le partage du patrimoine entre les membres de la famille grâce à une fiducie familiale

La règle des 21 ans : dispositions réputées aux fins de l'impôt

Une fiducie peut posséder un bien indéfiniment, contrairement à un particulier. Pour faire en sorte que les fiducies paient éventuellement l'impôt sur les gains en capital qu'elles gagnent sur les actifs qu'elles détiennent, la *Loi de l'impôt sur le revenu* du Canada comporte « la règle des 21 ans ».

En vertu de cette règle, tous les 21 ans une fiducie est réputée disposer de ses biens à leur juste valeur marchande et en faire l'acquisition à nouveau à un montant similaire. En distribuant les biens aux bénéficiaires avant ce délai, la fiducie peut éviter d'avoir à payer de l'impôt sur les gains comptabilisés et non encore réalisés. En règle générale, les bénéficiaires qui reçoivent les biens sont réputés avoir fait l'acquisition des biens au coût pour la fiducie et paient de l'impôt sur leurs propres gains, que ce soit au moment où ils disposent de ces biens ou où ils sont réputés avoir disposé de ces biens à leur décès.

versés aux bénéficiaires ou portés à leur compte dans l'année au cours de laquelle ils ont été reçus.

Une fiducie testamentaire est imposée aux taux d'impôt progressifs qui s'appliquent aux particuliers, tandis qu'une fiducie entre vifs est imposée au taux d'impôt marginal le plus élevé sur chacun de ses dollars de revenus, peu importe la quantité de revenus qu'elle gagne. Pour 2008, les taux d'impôt marginaux les plus élevés s'appliquent aux revenus supérieurs à 123 184 \$. Pour obtenir des renseignements détaillés, se reporter à la publication de PricewaterhouseCoopers intitulée *Renseignements fiscaux pour les particuliers et les sociétés — Canada 2008* <http://www.pwc.com/ca/renfiscaux>.

En outre, une fiducie est généralement réputée avoir disposé de ses actifs à leur juste valeur marchande tous les 21 ans (voir l'encadré). Cette disposition peut entraîner la réalisation de gains en capital, selon le type d'actif que détient la fiducie à ce moment-là.

Quel type d'actif peut détenir une fiducie?

Dans la plupart des cas, les fiducies peuvent détenir les mêmes biens qu'un particulier ou une société, comme des portefeuilles d'actions, une résidence principale, des biens productifs de revenus, des œuvres d'art et d'autres biens réels.

À quoi sert une fiducie?

Une fiducie peut être établie pour des raisons fiscales ou autres, ou les deux. Dans le cas d'une entreprise familiale,

une fiducie sert souvent d'instrument de planification fiscale pour :

- fractionner les revenus entre les membres de la famille;
- transmettre le patrimoine de génération en génération;
- multiplier les exonérations sur les gains en capital à la vente des actions de l'entreprise.

Les motivations autres que fiscales comprennent :

- le remplacement d'un testament en toute confidentialité;
- la réduction des frais d'homologation;
- la protection des actifs contre les créanciers et certaines personnes à charge;
- la prise en charge de la sécurité financière d'un membre de la famille,
- la conservation de la résidence secondaire familiale dans le but d'en faire profiter la génération suivante;
- l'atteinte d'objectifs caritatifs;
- la diversification d'un portefeuille de placements grâce à l'investissement à l'étranger.

Si vous envisagez de créer une fiducie, lisez les deux articles suivants qui portent sur différents types de planification auxquels les fiducies peuvent recourir.

David Khan
david.e.khan@ca.pwc.com

Karen Tang
karen.tang@ca.pwc.com



Dans l'article précédent, nous avons présenté les notions de base des fiducies et leurs termes clés. Nous traitons à présent de notions plus précises en étudiant comment une fiducie peut contribuer au partage du patrimoine entre les membres de la famille.

Une fiducie familiale est créée au profit des membres de la famille immédiate d'une personne et de ses autres parents. En règle générale, c'est un des grands-parents qui constitue la fiducie, les bénéficiaires en sont les parents et leurs enfants, et les parents figurent parmi les fiduciaires. Les fiducies familiales sont habituellement des fiducies discrétionnaires, ce qui veut dire que les fiduciaires bénéficient d'un pouvoir discrétionnaire quant à la distribution des revenus ou des capitaux aux bénéficiaires.

Quels sont les avantages de la fiducie familiale?

Les fiducies familiales sont des instruments de partage du patrimoine de la famille très populaires parce qu'elles procurent aux fiduciaires la souplesse nécessaire pour qu'ils s'adaptent aux besoins changeants et concurrents des bénéficiaires. La séparation de la propriété juridique et de la propriété bénéficiaire des biens détenus dans la fiducie permet aux parents de garder la responsabilité juridique des biens qui ont été mis de côté pour que les enfants puissent en bénéficier. Cette séparation offre également une certaine protection contre les réclamations des créanciers et de personnes à charge indésirables,

comme il peut en avoir dans les ruptures de mariage.

Une fiducie familiale est souvent utilisée pour fractionner les revenus entre les membres de la famille. Toutefois, lorsque le revenu est réparti entre les membres de la famille qui sont imposés à un taux d'imposition marginal plus bas, deux éléments de la *Loi de l'impôt sur le revenu* doivent être pris en considération, soit les « règles d'attribution » et l'impôt sur le revenu fractionné (des enfants mineurs).

Les règles d'attribution permettent généralement d'imputer le revenu au constituant ou aux personnes liées qui prêtent ou cèdent le bien à la fiducie si l'on peut raisonnablement déterminer que l'un des principaux objectifs consiste à réduire leurs revenus au profit d'autres personnes. L'impôt sur le revenu fractionné (des enfants mineurs) vise à imposer essentiellement certains types de revenus qu'un mineur (c.-à-d. qui n'a pas 18 ans au cours de l'année) peut recevoir, au taux d'imposition marginal le plus élevé, ce qui élimine du même coup toute économie d'impôt qui aurait été réalisée par ailleurs.

Un avantage important de la fiducie familiale est le fait qu'elle permet de répartir les gains en capital futurs qui seront réalisés à la vente des actions

Les rudiments des fiducies, troisième partie

Quelques règles simples à respecter pour ne pas paralyser toute sa planification

Au-delà de la fiducie familiale

Outre la fiducie familiale, on recourt souvent à trois autres types de fiducies en planification successorale :

- une **fiducie en faveur de soi-même** est créée au profit du constituant;
- une **fiducie conjointe au profit du conjoint** est créée au profit du constituant et de son conjoint;
- une **fiducie de protection d'actifs** vise à protéger des actifs contre les créanciers.

Ces puissants instruments seront abordés de façon plus détaillée dans des articles qui paraîtront sous peu.

paragraphe ci-dessous illustrent comment on peut utiliser une fiducie familiale en vue d'un gel successoral dans le cadre d'une entreprise familiale.

Comment mettre en œuvre un gel successoral dans le cadre d'une fiducie familiale

Un gel successoral désigne généralement un transfert de patrimoine entre générations. Le plus souvent, un parent détient les actions ordinaires de son entreprise en exploitation. Avec le temps, la valeur de ces actions a augmenté. Le parent échange en report d'impôt ces actions ordinaires contre des actions privilégiées à valeur fixe et avec droit de vote. La valeur de rachat des actions privilégiées est fixe (ou « gelée » en quelque sorte) à la valeur actuelle de l'entreprise. Au moment de l'échange, le parent peut être en mesure de déclencher un gain en capital correspondant aux sommes inutilisées au titre de l'exonération cumulative des gains en capital (voir ci-dessus) si les actions de l'entreprise sont des actions admissibles de petite entreprise au moment du gel successoral, et ce, sans entraîner la création d'un impôt à payer. Par conséquent, les changements futurs des règles fiscales ne toucheront pas les parents.

Après le gel, la fiducie familiale souscrit une nouvelle catégorie d'actions ordinaires (soit les actions de croissance) pour une valeur nominale. Cela fait en sorte que la croissance future de l'entreprise est cédée aux enfants, tandis que les parents

gardent le contrôle sur l'exploitation de l'entreprise et sur la distribution des bénéfices aux enfants, en tant que fiduciaires de la fiducie familiale et propriétaires des actions privilégiées avec droit de vote.

Un parent peut souhaiter mettre en œuvre un gel partiel en souscrivant une partie des actions de croissance ou en étant lui-même un des bénéficiaires de la fiducie. Cette dernière situation peut déclencher l'application de la règle de la fiducie avec droit de retour au paragraphe 75(2) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* si le parent contrôle également la fiducie. L'article qui suit traite des implications de cette règle qui peut avoir de graves répercussions fiscales tant pour la fiducie que pour ses bénéficiaires.

David Khan
david.e.khan@ca.pwc.com

Karen Tang
karen.tang@ca.pwc.com



Ce troisième article sur les fiducies porte sur les personnes qui jouent les trois principaux rôles et sur ce qu'elles doivent absolument éviter pour ne pas que leur planification successorale et leur impôt sur le revenu en subissent de fâcheuses conséquences.

L'exemple porte sur une fiducie familiale discrétionnaire. L'ajout d'une fiducie familiale discrétionnaire dans la structure des sociétés privées peut offrir d'incomparables avantages en planification successorale et en planification fiscale. Toutefois, il importe pour cela que la fiducie soit créée et structurée en portant une attention méticuleuse aux règles relatives à l'impôt sur le revenu. Et même dans ce cas, le comportement subséquent des acteurs peut avoir des conséquences redoutables.

On demande parfois à PricewaterhouseCoopers d'évaluer la situation de fiducies discrétionnaires qui ont été créées par d'autres conseillers. Nous sommes sans cesse étonnés de constater à quel point ces fiducies sont totalement et irrévocablement erronées sur le plan fiscal. Et ce qu'il y a de plus incroyable, c'est que la plupart des contribuables et des conseillers en cause n'ont pas la moindre idée qu'il y a quelque chose qui cloche. La seule raison pour laquelle ces situations n'ont pas tourné à la catastrophe, c'est que l'Agence du revenu du Canada n'a pas encore pris connaissance du dossier.

Une disposition fiscale particulière à laquelle on ne semble pas prêter attention ou qui semble être mal

comprise entraîne pourtant de nombreux problèmes fiscaux difficiles. Il s'agit du paragraphe 75(2) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*. Cette disposition restreint les activités des personnes qui exercent l'un des trois principaux rôles qui sont essentiels à toutes les fiducies :

- Le constituant fait don d'un bien à la fiducie et il crée et il consigne les modalités de la fiducie. Toute personne qui fait ensuite don d'un bien à la fiducie peut aussi devenir un constituant.
- Le fiduciaire est la personne ou l'une des personnes à qui le constituant confie le bien en fiducie et à qui revient la responsabilité de gérer le bien au profit de ceux qui jouent le troisième rôle (les bénéficiaires). Le fiduciaire est chargé de gérer le bien en fiducie au profit exclusif des bénéficiaires désignés et il a les droits, pouvoirs et obligations qui se rattachent à cette fonction que le constituant a prévue dans le document de constitution de la fiducie.
- Un bénéficiaire est la personne ou l'une des personnes à qui le constituant souhaite faire profiter du bien par la constitution de la fiducie, et faire don du bien en fiducie. Seuls les bénéficiaires peuvent profiter du bien en fiducie.

Avec son style bref et son langage clair, le paragraphe 75(2) contraste agréablement avec ce à quoi on est habitué dans la *Loi de l'impôt sur le revenu* (ce qui ne l'empêche pas pourtant de passer inaperçu). Pour éviter tout problème avec cette disposition, il est impératif de respecter à tout le moins les quatre règles ci-dessous :

1. Le constituant ne peut pas être ou devenir un bénéficiaire de la fiducie.
2. Le constituant ne peut être le seul fiduciaire, et s'il agit en tant que fiduciaire, il ne peut disposer en aucun cas d'un droit de veto.
3. Le constituant ne peut pas, durant sa vie, exercer une influence sur la disposition ou la distribution des biens en fiducie.
4. La fiducie ne peut pas faire l'acquisition d'un bien auprès d'un fiduciaire ou d'un bénéficiaire, même si c'est dans le cadre d'un achat à la juste valeur marchande.

La plupart des problèmes liés au paragraphe 75(2) découlent du non-respect de l'une ou de plusieurs de ces simples règles. Ces règles s'appliquent aussi longtemps que la fiducie existe, de sorte qu'il est essentiel qu'aucune de celles-ci ne soit enfreinte après la constitution de la fiducie. Toute personne qui enfreint l'une de ces règles devient une « personne du paragraphe 75(2) » aux fins de l'application de la sanction, ce qui n'est pas une bonne chose.

Alors pourquoi cette disposition est-elle si importante, et quelles seront les conséquences fiscales négatives si l'une de ces quatre règles n'est pas respectée?

Tout d'abord, tout revenu tiré des biens (un intérêt, des dividendes, des gains en capital, des loyers, des redevances, etc.) en fiducie est imposable pour la « personne du paragraphe 75(2) » aussi longtemps que cette personne est en vie, plutôt que d'être imposable comme revenu de la fiducie. Si l'un des avantages escomptés de la structure fiduciaire était le fractionnement des revenus, la violation des règles du paragraphe 75(2) ne permettra pas de profiter de ces avantages aussi longtemps que la personne du paragraphe 75(2) est en vie.

Deuxièmement, l'une des caractéristiques les plus utiles d'une fiducie adéquatement structurée est le fait que la fiducie peut « transférer » en tout temps n'importe lequel de ses biens à des bénéficiaires résidents du Canada, et ce, en report intégral d'impôt. C'est l'un des grands avantages de la constitution d'une structure de fiducie par la planification successorale en vue de transférer des actions d'une société privée de génération en génération. Toutefois, ces avantages peuvent disparaître brusquement. L'ARC est d'avis que si l'une ou l'autre des règles du paragraphe 75(2) n'est pas respectée, aussi longtemps que la personne 75(2) est en vie, aucune autre personne ne peut être le bénéficiaire d'un transfert en report d'impôt. Les distributions aux bénéficiaires sont tout de même possibles, mais elles ne seront pas offertes sous la forme de report d'impôt, ce qui va à l'encontre du but visé par la planification fiscale. En outre, la personne du paragraphe 75(2) ne pourrait pas être bénéficiaire de la fiducie, de sorte qu'il est impossible que la fiducie puisse distribuer en report d'impôt quelque bien que ce soit à quiconque.

Troisièmement, si le paragraphe 75(2) s'est déjà appliqué à la fiducie, il n'y a aucune façon de « décontaminer » la fiducie et d'éviter ces conséquences fiscales négatives, à l'exception du décès de la personne du paragraphe 75(2). (On pourrait dangereusement en déduire que c'est là un mobile de meurtre, mais ce n'est pas du tout notre intention.)

L'ARC a adopté une approche globale très sévère pour ce qui est de l'interprétation du paragraphe 75(2) et il y a peu de décisions de tribunaux qui ont limité ses interprétations. Il s'agit d'une disposition dangereuse dont l'application peut être potentiellement très grande. Prenant le contre-pied des règles normales de l'impôt sur le revenu, l'ARC est d'avis que même la vente de biens à une fiducie à leur juste valeur marchande, dans des conditions commerciales, peut créer des problèmes pour la fiducie si le vendeur est soit le fiduciaire ou un bénéficiaire. De nombreux vendeurs insouciantes sont tombés dans le piège.

Voici donc les deux leçons qu'il faut tirer :

1. Pour tirer parti des avantages sur les plans de la fiscalité et de la planification successorale qui sont offerts par l'utilisation d'une fiducie familiale discrétionnaire, il est essentiel de recourir aux services de conseillers professionnels compétents en fiscalité et en droit pour la constitution de la fiducie. Leur travail doit aussi comporter un examen attentif des faits, et ils doivent aussi prendre bien soin de respecter les règles du paragraphe 75(2) ainsi que les autres règles d'attribution contenues dans la *Loi de l'impôt sur le revenu*.
2. Même si tout est parfait dès le départ, le constituant ainsi que tous les fiduciaires et bénéficiaires doivent par la suite se comporter sans enfreindre l'une ou l'autre des règles simples décrites ci-dessus.

D'entrée de jeu, le soin que l'on apporte aux détails et le respect le plus strict des règles permettent d'éviter de graves problèmes à la fois insolubles et très coûteux en matière d'impôt et de planification successorale.

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

La réforme du régime d'imposition des dividendes

Complexe, mais bienvenue



Il y aura trois ans à l'automne, le gouvernement fédéral annonçait de nouvelles mesures visant à modifier les règles d'imposition des dividendes – probablement l'une des réformes fiscales les plus importantes des 20 dernières années – avec des conséquences majeures pour les propriétaires d'entreprise et leurs conseillers. Le présent article donne un bref aperçu des nouvelles règles qui, en dépit de leur complexité, peuvent se traduire par d'importantes économies d'impôt pour les actionnaires.

Besoin de changement

Le régime fiscal canadien impose le revenu gagné par les sociétés ainsi que les montants qu'elles versent sous la forme de dividendes, à même leurs bénéficiaires après impôt, aux actionnaires qui sont des particuliers. Pour empêcher la double imposition, un crédit d'impôt pour dividendes réduit l'impôt sur le revenu que les particuliers paient sur ces dividendes, et ce, dans le but de compenser pour l'impôt déjà perçu auprès de la société.

La réforme du régime d'imposition des dividendes était nécessaire parce que le crédit d'impôt pour dividendes ne tenait pas compte de la variation des taux d'impôt applicables à différents types de sociétés. Au Canada, les sociétés sont habituellement imposées à un taux général sur leur revenu d'entreprise (revenu d'entreprise exploitée activement). Cependant, un type de société — la société privée sous contrôle canadien (SPCC) — peut bénéficier d'un taux d'impôt favorable sur son revenu d'entreprise, grâce principalement à la déduction accordée

aux petites entreprises, qui peut réduire le taux d'impôt sur la première tranche de 400 000 \$ de revenu imposable.

Voilà justement le problème. Selon l'ancien régime d'imposition des dividendes, pour les dividendes de sociétés qui sont imposées au plein taux général, le crédit d'impôt pour dividendes d'un particulier était insuffisant pour compenser l'impôt sur le revenu des sociétés déjà perçu par le fisc.

Cette anomalie de longue date s'est révélée particulièrement dommageable depuis le début des années 2000 quand les investisseurs se sont rués vers les fiducies de revenu, un véhicule de placement ne comportant aucun élément de double imposition. En fait, la popularité massive et toujours grandissante des fiducies de revenu a forcé le gouvernement fédéral à trouver une solution pour combler les lacunes de l'ancien mécanisme du crédit d'impôt pour dividendes.

Le nouveau régime d'imposition des dividendes : dividende déterminé et dividende non déterminé

Pour régler le problème, le nouveau régime devait prévoir un allègement fiscal pour les dividendes versés à même le revenu imposé au taux général, mais non pour les dividendes versés à même le revenu imposé à un taux moins élevé. C'est ce qui a mené à une série de règles hautement techniques qui distinguent les dividendes admissibles à une réduction d'impôt (dividendes déterminés) de ceux qui ne le sont pas (dividendes non déterminés).

Essentiellement, un dividende déterminé s'entend du revenu distribué par une société canadienne qui a déjà été imposée au taux général d'impôt des sociétés. Évidemment, pour un particulier, le principal avantage de recevoir un dividende déterminé réside dans le crédit d'impôt plus élevé qu'il peut utiliser pour réduire son impôt. Une exigence fondamentale (et parfois oubliée) de la nouvelle législation est le fait que le dividende déterminé doit être formellement désigné par la société au moment du versement du dividende. Cet aspect de la question est abordé dans l'article suivant.

Les avantages pour un particulier de recevoir un dividende déterminé se dégagent du tableau ci-dessous, qui montre les taux d'impôt des particuliers marginaux les plus élevés de 2008 applicables aux dividendes déterminés et aux dividendes non déterminés dans toutes les provinces et tous les territoires ainsi que les différences entre les deux types de dividendes. Même si l'avantage varie d'environ 5 % à près de 14 %, les économies d'impôt sont toujours appréciables. Dans ce cas, la complexité est récompensée.

Le compte de revenu à taux général (CRTG)

Puisque les SPCC et les autres sociétés (les sociétés autres qu'une SPCC) sont imposées différemment, elles doivent suivre des règles différentes. Une SPCC doit comptabiliser son revenu imposé au taux général dans un compte, appelé le compte de revenu à taux général (CRTG). Le CRTG est un compte cumulatif qui s'applique à compter de l'année d'imposition 2006. Les dividendes déterminés reçus d'autres sociétés (qu'il s'agisse ou non d'une SPCC) augmentent le solde du CRTG et les dividendes déterminés versés par la SPCC réduisent le solde du CRTG. Une SPCC peut verser un dividende déterminé jusqu'à concurrence du solde de fin d'exercice de son CRTG.

Les dispositions du nouveau régime prévoient un rajustement initial du CRTG pour les sociétés en exploitation le 1er janvier 2006. Généralement,

Taux d'impôt des particuliers marginaux les plus élevés de 2008 sur les dividendes canadiens

	déterminé %	non déterminé %	Avantage du dividende déterminé %
Alberta	16,00	26,46	10,46
Colombie-Britannique	18,47	31,58	13,11
Manitoba	23,83	37,40	13,57
Nouveau-Brunswick	23,18	35,40	12,22
Terre-Neuve-et-Labrador	28,11	33,33	5,22
Territoires du Nord-Ouest	18,25	29,65	11,4
Nouvelle-Écosse	28,35	33,06	4,71
Nunavut	22,24	28,96	6,72
Ontario	23,96	31,34	7,38
Île-du-Prince-Édouard	24,44	36,63	12,19
Québec	29,69	36,35	6,66
Saskatchewan	20,35	30,83	10,48
Yukon	17,23	30,49	13,26

Dividendes déterminés

La suite – s’assurer du respect du processus de désignation

elles peuvent y ajouter une partie de leur revenu imposable assujéti au taux d’impôt général pour les années d’imposition terminées après 2000 et avant 2006, plus tout dividende reçu de certaines sociétés liées, s’ils ont été versés à même le revenu imposé au taux général. Un certain nombre d’anomalies concernant ce rajustement initial du CRTG peuvent parfois produire des résultats qui semblent inéquitables pour les contribuables concernés. Cependant, dans de nombreuses situations, le rajustement peut se traduire par d’importants avantages pour les propriétaires d’entreprise, car il permet la distribution, sous la forme de dividendes déterminés, des surplus gagnés avant la mise en place de la réforme.

Le compte de revenu à taux réduit (CRTR)

Une société autre qu’une SPCC n’a pas à calculer de CRTG, et le montant de dividendes déterminés qu’elle peut verser n’est pas limité. Contrairement à une SPCC, une société autre qu’une SPCC doit comptabiliser le revenu imposé à un taux préférentiel (comme les dividendes non déterminés reçus). Le revenu imposé à un taux inférieur au taux général constitue ce que l’on appelle le compte de revenu à taux réduit (CRTR). Une société autre qu’une SPCC doit épuiser son CRTR avant de pouvoir verser un dividende déterminé, c’est-à-dire en payant d’abord des dividendes non déterminés pour un montant au moins équivalent au solde du CRTR.

Pénalité sur désignation excessive

Les sociétés qui versent des dividendes déterminés en sus des plafonds autorisés se voient imposer d’importantes pénalités. C’est l’impôt de la partie III.1. Pour une SPCC, cet impôt correspond à 20 % du dividende déterminé versé dans l’année qui excède le solde de fin d’exercice du CRTG. Une société autre qu’une SPCC paie également un impôt de 20 %, mais sur le moins élevé des deux montants suivants : le montant du dividende déterminé versé et le solde du CRTR à la date du versement du dividende. Heureusement, si certaines conditions sont réunies, une société qui a versé un dividende déterminé excessif peut faire un choix pour empêcher l’application de l’impôt de la partie III.1. L’excédent est alors considéré comme un dividende ordinaire pour les actionnaires (c.-à-d. que celui qui reçoit le dividende ne peut bénéficier du crédit d’impôt majoré sur la partie de l’excédent du dividende reçu).

Autres considérations

Les conséquences de la réforme du régime d’imposition des dividendes sont multiples et les propriétaires d’entreprise devraient en tenir compte dans leur planification personnelle et d’entreprise. L’analyse devrait commencer par une mise à jour du CRTG disponible (ou du CRTR, pour une société autre qu’une SPCC), incluant le calcul du rajustement initial et le calcul du CRTG accumulé depuis 2006. De plus, elle devrait tenir compte des conséquences des nouvelles règles sur de nombreuses pratiques, opérations et considérations courantes, comme les suivantes :

- la politique de distribution des bénéfices de la société, y compris la répartition salaire-dividende, le report de l’impôt des particuliers et le fractionnement du revenu avec des membres de la famille;
- la propriété des actions et la structure du capital-actions, en vue d’optimiser l’attribution du CRTG (recours à des catégories distinctes d’actions ordinaires, utilisation de fiducies, etc.);
- les méthodes d’achat et de vente d’entreprises, incluant la vente d’actions par opposition à la vente d’actifs, l’imposition du produit comme dividende ou gain en capital, les règles sur le changement de statut, le risque de levée de l’impôt de la partie III.1 dans le contexte de l’acquisition d’entreprises;
- les réorganisations d’entreprise et leur incidence sur les comptes fiscaux;
- la planification successorale, y compris la planification testamentaire et les stratégies post-mortem;
- les avantages et les désavantages des divers choix prévus dans la nouvelle législation, comme le choix de ne pas être une SPCC.

Comme dans bien des domaines de la fiscalité, la planification du versement des dividendes représente aujourd’hui un domaine où des actions réfléchies peuvent ouvrir des possibilités inattendues.

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

Alain Perusse
alain.perusse@ca.pwc.com



Voici une histoire vraie, qui ne deviendra sûrement pas un grand film, mais qui mérite d’être racontée.

En avril dernier, PricewaterhouseCoopers a préparé les déclarations de revenus d’un propriétaire d’entreprise que nous appellerons Pierre, qui avait jusqu’à ce jour toujours retenu les services de quelqu’un d’autre pour ce faire. Pierre est propriétaire de toutes les actions d’une société de portefeuille (Pierreco) qui possède d’importants placements de portefeuille. Il n’y a pas si longtemps, Pierreco a été partie dans des opérations concernant la vente d’une filiale. Ces opérations ont fait en sorte que Pierreco a comptabilisé un important solde au compte de revenu à taux général (CRTG). Seuls les dividendes provenant du CRTG peuvent être des dividendes déterminés versés par une société. (Add reference to previous article on eligible and ineligible dividends)

Lors de la préparation des déclarations de revenus de Pierre, nous avons remarqué que Pierreco avait déclaré d’importants dividendes à la fin de 2007. Quelle ne fut pas notre surprise de découvrir que les feuillets T5 émis par Pierreco ne portaient pas la mention habituelle que les sommes reçues constituaient des dividendes

déterminés. Par la suite, nous avons obtenu la confirmation que les conseillers fiscaux de Pierreco avaient bel et bien oublié de prendre en considération le nouveau processus de notification des dividendes déterminés – un oubli très coûteux. Comme le dividende n’a pas été désigné correctement par Pierreco, Pierre n’a pu tirer avantage du taux d’impôt inférieur qui s’applique aux dividendes déterminés. Ainsi, il a payé en impôt environ 60 000 \$ de trop, et il aurait bien aimé qu’on lui donne plus tôt de meilleurs conseils.

Cette petite histoire illustre bien le fait que les contribuables, et surtout leurs conseillers, doivent avoir une connaissance de base des nouvelles règles concernant la désignation des dividendes déterminés. Comme indiqué ci-dessus, même si une société est en mesure de verser des dividendes déterminés, encore faut-il qu’ils soient adéquatement désignés comme tels. Le but de la désignation consiste à donner aux actionnaires une certitude sur les conséquences du paiement d’un dividende imposable au moment même où ils le reçoivent.

La Loi de l'impôt sur le revenu impose trois conditions pour que des dividendes déterminés soient adéquatement désignés :

- La société doit notifier chaque bénéficiaire du dividende (y compris les actionnaires non-résidents et les actionnaires non imposables, et ce, même s'ils ne sont pas admissibles au crédit d'impôt pour dividendes bonifié);
- la notification doit être faite par écrit en même temps que le versement du dividende déterminé; et
- la notification doit informer le bénéficiaire que le dividende versé constitue un dividende déterminé aux fins de l'impôt.

Sur le plan fiscal, il n'y a rien là de complexe, ni d'ésotérique ni de particulièrement subtil, mais c'est un bon exemple qui montre que si on respecte les principes de base, on peut économiser de gros montants. Il ne serait tout de même pas inutile d'apporter quelques précisions sur ces conditions.

Forme de la désignation

En ce qui concerne la notification elle-même, il n'y a pas de formulaire prescrit ni aucun document à soumettre à l'Agence du revenu du Canada (ARC) ou aux autorités fiscales provinciales. L'ARC a confirmé que les formes suivantes de notification sont valables :

- iune désignation des dividendes déterminés dans une lettre destinée aux actionnaires;
- une mention sur les talons des chèques de dividende; ou
- une mention dans les procès-verbaux de la société (si tous les actionnaires sont des administrateurs de la société).

En plus de la résolution déclarant le dividende, il est maintenant de pratique courante pour les sociétés privées de préparer un avis formel distinct informant les actionnaires de la désignation du dividende déterminé. Pour les sociétés publiques, compte tenu du fardeau que le processus de désignation peut imposer sur des entités ayant des centaines ou des milliers d'actionnaires, l'ARC a prévu un allègement administratif fort apprécié; à cette fin, une méthode acceptable de désignation comprend l'affichage d'un avis sur le site Web de la société ou dans les communications aux actionnaires. L'avis peut tout simplement stipuler que tous les dividendes versés sont des dividendes déterminés, sauf indication contraire.

Désignation au moment du versement

En plus de l'obligation de faire la désignation au moment du versement, il n'est pas possible d'effectuer des désignations tardives pas plus qu'il est possible d'annuler ou de modifier des désignations déjà effectuées. Il est donc crucial de bien documenter adéquatement la notification lors du versement. Entre autres, la notification aux actionnaires doit clairement préciser qu'elle a été émise au même moment que le versement du dividende. L'émission d'une lettre à un actionnaire faisant état d'un dividende payé plus tôt le même jour ne satisferait probablement pas les règles strictes prévues dans la législation fiscale. De plus, en ce qui concerne les versements de dividendes eux-mêmes, les contribuables et leurs conseillers doivent faire preuve d'une grande prudence : en cas de mauvaise décision, d'erreur ou d'omission, la LIR n'autorise aucune correction rétroactive.

Désignation du montant total du dividende

La désignation doit viser le plein montant du dividende, sauf pour l'année d'imposition 2006, année pour laquelle des allègements administratifs spéciaux ont été mis en œuvre. Ainsi, aux fins des règles sur les dividendes déterminés, une société ne peut désigner une partie d'un dividende.

Deux exemples illustrent les conséquences pratiques de cette exigence :

- Le propriétaire d'une entreprise souhaite recevoir un dividende 150 000 \$ de sa société de portefeuille qui a un CRTG de 100 000 \$. Il n'est pas possible de déclarer un dividende unique de 150 000 \$ et de ne désigner qu'une somme de 100 000 \$ provenant du CRTG. Au contraire, deux dividendes distincts devront être déclarés, un premier montant de 100 000 \$ à titre de dividende déterminé, et un second montant de 50 000 \$ à titre de dividende non déterminé.
- Deux actionnaires détiennent une société d'exploitation, SEXP : monsieur A, un résident du Canada, et monsieur B un non-résident qui ne peut tirer avantage des règles sur la désignation de dividende déterminé. Il n'est pas permis à SEXP d'exclure la partie du dividende versée à monsieur B du processus de désignation du dividende déterminé. Ainsi, le CRTG de la société sera réduit sans que le non-résident en reçoive un avantage correspondant. Heureusement, diverses techniques ont été conçues pour « diriger » les dividendes déterminés aux actionnaires qui peuvent tirer profit des taux d'impôt inférieurs sur les dividendes déterminés. L'une de ces techniques réside dans l'utilisation de catégories d'actions distinctes comme l'a expliqué Brendan Brode dans son article **Répartissez le revenu entre membres de la famille** dans le premier numéro (printemps 2008) de *Patrimoine et fiscalité*.

Autres conseils et pièges

Les règles sur la désignation de dividendes sont relativement nouvelles. Bien que généralement assez explicites, voici quelques difficultés qu'elles ont déjà soulevées concernant leur application :

- À l'égard de sociétés privées, l'ARC a exprimé le point de vue à l'effet que la désignation doit préciser le montant du dividende déterminé. De ce fait, la déclaration de dividendes à l'aide d'une formule doit être évitée.
- Les dividendes en capital sont des dividendes qui peuvent être distribués en franchise d'impôt aux actionnaires. Dans certaines situations, à la suite d'une vérification du compte de dividendes en capital par l'ARC, le dividende en capital peut être converti en un dividende imposable. Selon l'ARC, et compte tenu du critère relatif au moment de la désignation décrit ci-dessus, le dividende imposable réputé résultant du rajustement ne peut être admissible à la désignation de dividende déterminé.
- Une filiale d'une société publique ne peut se prévaloir de l'allègement administratif mentionné ci-dessus, lequel ne s'applique qu'aux sociétés publiques. De ce fait, tout dividende qui a été versé à la société mère sans désignation requise sera considéré à titre de dividende non déterminé et sera ajouté au compte de revenu à taux réduit (CRTR) du bénéficiaire du dividende.

Le présent article ne vise pas à décrire toutes les situations qui peuvent se présenter dans le cadre du nouveau processus de désignation de dividendes déterminés. Son objectif principal est de réitérer la nécessité pour les contribuables et leurs conseillers de bien connaître la marche à suivre obligatoire. Le non-respect de ces simples règles techniques peut s'avérer fort coûteux pour les contribuables et une source de responsabilité professionnelle pour les conseillers. De ce point de vue, dans le contexte du nouveau régime d'imposition des dividendes, le versement d'un dividende n'est plus une simple opération de routine.

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

Gaétan Roy
gaetan.roy@ca.pwc.com

Détenir une propriété de vacances aux États-Unis



La baisse de valeur des biens immobiliers aux É.-U. et la vigueur du dollar canadien ont amené de nombreux Canadiens dans le sud de ce pays pour y acheter leur propriété de vacances de rêve. Mais un grand nombre d'entre eux ne savent pas que ce faisant, ils risquent d'être assujettis au régime des droits successoraux américains.

En effet, sans planification adéquate, la succession d'un Canadien pourrait être tenue de payer des droits successoraux américains sur la valeur de la maison aux É.-U. Les taux des droits commencent à 18 % et augmentent rapidement pour atteindre 45 % pour les biens dont la valeur dépasse 1,5 million \$ US. La convention fiscale Canada/É.-U. accorde cependant un certain allègement aux Canadiens.

Mécanisme d'exonération

La première tranche de 2 millions \$ US de biens d'un citoyen américain est exonérée des droits successoraux américains. Grâce à la convention, les Canadiens ont droit à un pourcentage de cette exonération, calculé au prorata de la valeur du bien américain du particulier par rapport à la valeur de ses biens mondiaux. Par exemple, si un bien américain représente 20 % des biens mondiaux, la personne décédée aura droit à une exonération de 400 000 \$ US.

La convention offre un allègement additionnel si le bien américain est transmis au conjoint canadien. En règle générale, cette disposition aura pour effet de doubler l'exonération (calculée ci-dessus) si la totalité des biens est transmise au conjoint survivant.

L'exonération américaine annuelle passera à 3,5 millions \$ US en 2009. Cependant, à moins de l'adoption

d'une nouvelle législation aux É.-U., l'exonération reviendra, en 2011, à son niveau antérieur de 1 million \$ US et le taux maximum de 45 % sera porté à 55 %. La plupart des praticiens croient que les taux et les niveaux d'exonération de 2009 seront prolongés. Rien n'est sûr, mais il semble prudent de planifier en supposant que les droits successoraux américains seront maintenus sous une forme quelconque après 2009.

Propriété à titre personnel

La propriété à titre personnel est peut-être la forme la plus simple de propriété pour gérer ou éliminer les droits successoraux américains à payer. Pour les couples mariés, la meilleure formule pourrait être celle où le conjoint ayant l'avoir net le moins élevé est le propriétaire. On doit cependant tenir compte des règles d'attribution canadiennes si le conjoint ne dispose pas personnellement des fonds nécessaires à l'achat. En effet, en vertu de ces règles, aux fins de l'impôt canadien, le bien pourrait être considéré comme appartenant à l'autre conjoint.

Si le particulier est propriétaire de la maison à titre personnel, il devrait revoir son testament. Les droits successoraux américains pourraient être éliminés si, au décès, le bien américain est transmis à une fiducie en faveur du conjoint structurée de façon adéquate.

Propriété à titre personnel en tenance conjointe

La tenance conjointe est une forme de propriété courante pour les Canadiens. La tenance conjointe d'un bien américain n'est toutefois généralement pas recommandée pour les couples canadiens. En effet, aux fins des droits successoraux américains, la valeur totale du bien est incluse dans la succession américaine du premier conjoint qui décède, sauf si le liquidateur peut prouver que le conjoint survivant a fourni des fonds pour financer l'achat du bien. De plus, la tenance conjointe ne permet aucune planification testamentaire parce que le bien est automatiquement transmis au conjoint survivant. La propriété du bien à titre de tenants communs peut constituer une solution de rechange efficace parce qu'elle permet à chacun des conjoints d'effectuer une planification testamentaire de façon à protéger sa part de 50 %.

Fiducie canadienne

S'il n'est pas possible d'éviter les droits successoraux américains par la propriété à titre personnel et la planification testamentaire, on pourrait envisager l'établissement d'une fiducie familiale discrétionnaire canadienne pour détenir le bien. Cette solution présente les deux principaux avantages suivants :

- les droits successoraux américains peuvent être évités au décès des deux parties;
- si le bien est vendu, toute plus-value de celui-ci sera assujettie aux mêmes taux d'imposition des gains en capital que si le bien avait été détenu à titre personnel.

Généralement, la propriété par l'intermédiaire d'une fiducie intéresse les Canadiens si la valeur du bien

excède 1 million \$ US et qu'elle ne représente pas une partie importante de la valeur nette du particulier. C'est que le particulier doit être prêt à céder le contrôle du bien à son conjoint et à ses enfants. De plus, selon la règle des 21 ans canadienne (voir l'encadré à la page 2), la fiducie devra probablement distribuer le bien au bénéficiaire du capital avant son 21^e anniversaire, dans le but d'éviter la réalisation réputée des gains accumulés. Par conséquent, cette structure n'intéressera probablement pas les familles plus jeunes.

Hypothèque sans recours

L'hypothèque sans recours représente une autre option, en particulier si vous êtes déjà propriétaire de la maison aux É.-U. Elle ne grève que le bien américain et non les autres biens. Aux fins des droits successoraux américains, la valeur du bien américain est diminuée de la valeur de l'hypothèque sans recours. Les banques commerciales peuvent limiter leur prêt à 50 % ou à 60 % de la valeur du bien américain, de sorte qu'il pourrait être impossible d'éliminer entièrement les droits successoraux américains. Cependant, les exonérations prévues dans la convention et dont il a été question ci-dessus peuvent réduire encore, voire éliminer, la valeur excédentaire assujettie aux droits successoraux américains.

On doit aussi tenir compte des frais de financement quand on compare cette option à d'autres structures de propriété. Les frais de financement pourraient être réduits si l'intérêt hypothécaire est déductible. Ceci signifie que le produit d'un nouveau prêt hypothécaire sur la propriété aux États-Unis doit être utilisé pour acquérir des placements productifs de revenus si la propriété aux États-

Unis est actuellement détenue sans hypothèque. De ce fait, les financements hypothécaires actuels peuvent devoir faire l'objet d'une restructuration pour atteindre cet objectif.

Autres options

Si la propriété à titre personnel ou par l'intermédiaire d'une fiducie ne convient pas dans les circonstances, d'autres options doivent être envisagées. Elles comportent toutes des difficultés additionnelles qui exigeront un examen approfondi avant d'être retenues. Elles comprennent notamment :

- la propriété par l'intermédiaire d'une société canadienne;
- la propriété par l'intermédiaire d'une société de personnes canadienne;
- le don du bien à un organisme de bienfaisance enregistré américain.

Dans certains cas, s'il est impossible d'éliminer tout risque d'assujettissement aux droits successoraux américains, il vaudrait peut-être mieux souscrire une assurance-vie additionnelle. C'est peut-être la solution la plus simple, en particulier pour les jeunes, qui peuvent obtenir une assurance à faible coût.

Il est sage d'envisager toutes les options possibles en matière de propriété avant de signer une convention d'achat. De nombreuses techniques de planification ne peuvent plus être utilisées après l'achat du bien américain à cause des conséquences fiscales aux É.-U. en matière d'impôt sur les dons et le revenu qui est associé au transfert d'un bien immobilier américain.

Beth Weibel
beth.weibel@ca.pwc.com

Marié à un citoyen américain?

Attention aux droits successoraux aux États-Unis!



Une planification successorale et fiscale standard canadienne ne convient peut-être pas à un Canadien dont le conjoint est un citoyen américain ou a la double citoyenneté.

Si vos enfants sont des résidents ou des citoyens américains, voir l'article de Bryan McNulty sur le sujet dans le premier numéro de *Patrimoine et fiscalité*.

En règle générale, une personne qui n'est ni un citoyen ni un résident des É.-U. ne sera assujettie aux droits successoraux américains que sur ses biens situés aux États-Unis, comme des biens immeubles américains ou des actions de sociétés américaines. Même ces biens peuvent échapper au filet des droits successoraux américains si les biens qui sont situés aux États-Unis n'ont pas une grande valeur et qu'ils peuvent être mis à l'abri grâce aux dispositions d'exonération de la convention qui sont abordés à la page 14.

Mais avoir un conjoint qui est un citoyen américain (même s'il a la double citoyenneté) change la donne complètement. En effet, celui-ci sera assujetti aux droits successoraux américains sur la juste valeur marchande de ses biens mondiaux, qu'ils soient situés ou non aux États-Unis.

Dans un testament traditionnel, une personne peut léguer tous ses biens à son conjoint qui est citoyen américain. Mais au décès de ce dernier, celui-ci sera assujetti aux droits successoraux américains sur tous les biens qu'il détenait à cette date, ce qui comprendra les biens dont il a hérité de son conjoint décédé. La facture risque d'être salée,

car les droits successoraux américains sont calculés sur la juste valeur marchande des biens, au taux de 45 %, possiblement 55 %, comme on l'a indiqué dans l'article précédent.

Les droits successoraux américains sont calculés sur la juste valeur marchande des actifs, qui peuvent comprendre le produit d'une assurance, de sorte que l'exonération actuelle de 2 millions \$ US ou même de 3,5 millions \$ US (en vigueur pour 2009) peut s'épuiser rapidement.

Supposons, par exemple, que M. Lebrun est un citoyen et un résident du Canada et que sa conjointe a la citoyenneté américaine. Au décès de M. Lebrun, il lègue par testament les biens suivants à Mme Lebrun :

	Juste valeur marchande (\$ US)
Maison	1 500 000 \$
Portefeuille de placements	2 000 000 \$
Propriété de loisirs au Canada	500 000 \$
Produit d'une assurance	1 000 000 \$
Total	5 000 000 \$

En supposant que Mme Lebrun n'était propriétaire que de ces seuls biens à son décès, ses droits successoraux à payer s'élèveraient à 1 350 000 \$ (au taux de 2008), ce qui représente une part appréciable des actifs familiaux de la famille Lebrun.

Planification testamentaire

La fiducie testamentaire en faveur du conjoint fait fréquemment partie du plan successoral des Canadiens pour qu'au décès le transfert de biens soit efficace sur le plan fiscal. Une fiducie canadienne testamentaire traditionnelle en faveur du conjoint, dans laquelle les biens sont laissés en fiducie au profit du conjoint survivant, est généralement inefficace aux fins des droits successoraux américains au décès du conjoint survivant. C'est que le droit fiscal américain traite le conjoint survivant comme s'il était propriétaire des biens de la fiducie parce que le conjoint en est le fiduciaire et qu'il exerce un certain contrôle sur ces biens. Pour véritablement mettre les biens à l'abri des droits successoraux américains au décès du conjoint survivant, deux options sont possibles :

- Établissement par testament d'une fiducie testamentaire en faveur du conjoint, dont le conjoint survivant ne doit pas être l'un des fiduciaires.
- Établissement d'une fiducie testamentaire en faveur du conjoint modifiée, expressément structurée pour garder les biens à l'abri des droits successoraux américains. La participation du conjoint survivant aux décisions relatives à la distribution du capital de la fiducie devra être limitée.

La première option est simple, mais souvent difficile à mettre en pratique. Dans de nombreux cas, en effet, le conjoint survivant souhaite être un des fiduciaires pour pouvoir exercer un certain contrôle sur les biens de la fiducie.

Dans la deuxième option, le conjoint survivant est nommé fiduciaire, mais ses pouvoirs sont limités de façon déterminée. Avec cette fiducie spéciale, le conjoint survivant a droit à la totalité du revenu tiré des biens de la fiducie. Cependant, sa capacité de participer aux décisions visant l'utilisation du capital de la fiducie est limitée aux situations dans lesquelles il servira à couvrir les dépenses liées à la santé, à l'éducation, à l'entretien ou au soutien du conjoint survivant.

Cette fiducie testamentaire spéciale devrait également être admissible au « roulement en faveur du conjoint » au Canada, de sorte que le décès du premier conjoint ne devrait donner lieu à aucun impôt sur le revenu canadien. L'impôt à payer devrait plutôt être reporté jusqu'au décès du conjoint survivant.

Le cas échéant, l'acte créant la fiducie testamentaire en faveur du conjoint peut être rédigé pour répondre à d'autres besoins. Par exemple, on pourrait y ajouter une clause de migration permettant à la fiducie de devenir une fiducie américaine si le conjoint survivant décide de déménager aux États-Unis après le décès de son conjoint.

Le régime des droits successoraux américains impose des pénalités fiscales très élevées, calculées au décès du conjoint ayant la citoyenneté américaine sur la totalité de ses actifs, qui peuvent comprendre les biens dont il a hérité de son conjoint canadien. Cependant, une planification fiscale appropriée peut contribuer à minimiser ou à éliminer ces conséquences fiscales défavorables et à mettre les biens non américains à l'abri des droits successoraux américains.

Christopher Gandhu
christopher.s.gandhu@ca.pwc.com

Nadja Ibrahim
nadja.ibrahim@ca.pwc.com

La vie de chalet rêvée, vraiment?



Pour de nombreuses familles canadiennes, un chalet représente une source de plaisirs et peut jouer un rôle important et sentimental. Mais ceux qui en possèdent un et qui prévoient le léguer à leurs proches, ou qui envisagent d'en faire l'achat doivent tenir compte de certaines questions fiscales. Celles-ci peuvent en effet influencer sur le mode de transmission de ce bien aux héritiers ou sur la façon de structurer l'achat.

Conséquences fiscales au décès

Aux fins de l'impôt sur le revenu canadien, un particulier est généralement considéré comme ayant disposé de la totalité de ses biens à leur juste valeur marchande immédiatement avant son décès. Cet événement peut donner lieu à un impôt sur le gain en capital sur la plus-value du chalet entre la date d'achat et la date de disposition réputée au décès.

L'impôt sur le gain en capital peut être reporté si le chalet est transféré au conjoint survivant ou à une fiducie en faveur du conjoint admissible (généralement une fiducie établie exclusivement au profit du conjoint de son vivant). Dans de tels cas, l'impôt peut être reporté à la date de disposition du chalet par le conjoint survivant (ou la fiducie en faveur du conjoint), ou à la date de son décès, si elle est antérieure à la précédente.

Le gain découlant de la disposition du chalet peut être exonéré de l'impôt sur le revenu si le chalet peut être désigné comme la résidence principale du particulier. Cependant, si le particulier et son conjoint détiennent plus d'une résidence, comme une maison en ville et le chalet, l'exonération au titre de la résidence principale ne sera

généralement pas disponible lors de la vente de la maison en ville si elle est demandée pour le chalet. (Certaines exceptions s'appliquent si chaque conjoint détenait un tel bien avant 1982.) Pour les particuliers qui sont propriétaires à la fois d'une maison en ville et d'un chalet pendant la même période de temps, l'impôt total serait généralement minimisé grâce à l'exonération au titre de la résidence principale sur le bien sur lequel le gain le plus élevé a été réalisé pour chacune des années où il a été détenu en propriété.

Garder le chalet dans la famille

En termes généraux, il existe trois façons de garder le chalet dans la famille : le léguer aux enfants par testament, le transférer à une fiducie ou le transférer simplement aux enfants. Toutefois, avant de traiter de ces questions plus en détail, il convient de noter qu'un particulier qui a l'intention de léguer un chalet à la génération suivante devrait s'assurer que la succession dispose des fonds suffisants pour payer l'impôt sur le gain en capital qui pourrait être exigible au décès et empêcher ainsi la vente du chalet. Si la succession ne disposait pas autrement des liquidités suffisantes, on peut envisager l'achat d'une police

d'assurance-vie permanente pour couvrir l'impôt qui sera à payer.

Un parent peut léguer le chalet conjointement à tous ses enfants par testament. Mais les contraintes de la propriété partagée, comme le partage de l'usage du chalet par les enfants et du paiement des dépenses et de l'entretien annuels, peuvent poser des problèmes et créer de la tension dans la famille. Pour réduire le risque de problèmes, les parents devraient avoir des discussions franches avec leurs enfants pour déterminer lesquels tiennent réellement au chalet.

Une autre option consiste pour le parent à transférer le chalet à une fiducie familiale créée par testament au profit des enfants. Le fiduciaire pourrait être un ami proche de la famille ou un membre de celle-ci, qui veillera à ce que chaque enfant ait la même possibilité d'utiliser le chalet que les autres. Le testament pourrait également prévoir le transfert d'autres biens dans la fiducie au même moment que le chalet pour financer les dépenses annuelles et les frais d'entretien du chalet. Cependant, la fiducie comporte un irritant de taille, la règle des 21 ans (voir l'encadré à la page 2) qui fait en sorte que la fiducie est réputée avoir fait disposition de ses biens après chaque période de 21 ans. Cette disposition peut donner lieu à des gains en capital, sauf si des mesures appropriées ont été prises.

Le transfert d'un chalet à la génération suivante avant le décès du parent est logique si l'on prévoit que sa valeur augmentera de façon significative du vivant du propriétaire, même si l'exonération au titre de la résidence principale n'est pas disponible. Dans ce scénario, toute plus-value future

du chalet peut être imposée comme revenus des enfants ou elle peut être exonérée d'impôt grâce à l'exonération au titre de la résidence principale des enfants. Il est aussi possible d'éviter les droits d'homologation ou les droits d'administration de succession dans les administrations qui les imposent.

Le parent devrait toutefois évaluer les conséquences fiscales du transfert. S'il a été propriétaire du chalet pendant un certain nombre d'années et que la valeur de celui-ci s'est accrue, le transfert effectué aujourd'hui se traduira par une somme importante d'impôt sur le revenu à payer, sauf si l'exonération au titre de la résidence principale est disponible, et ce, même si le chalet est donné aux enfants à titre gratuit.

Une autre option consiste à vendre le chalet aux enfants en contrepartie d'un billet à ordre payable sur demande avec paiements différés. Le parent pourrait ainsi étaler le gain en capital sur une période pouvant aller jusqu'à cinq ans. L'obligation de payer l'impôt sur le gain en capital n'est toutefois pas éliminée, mais l'impôt est reporté et limité à un montant fondé sur la valeur actuelle du chalet plutôt que sur une valeur qui risque d'être plus élevée au décès du parent.

Une fois qu'il a été transféré aux enfants, le chalet pourrait faire l'objet de réclamations de la part des créanciers des enfants ou d'une demande de partage en cas de divorce d'un enfant pendant qu'il est propriétaire du chalet. Le transfert de propriété à une fiducie familiale discrétionnaire au profit des enfants peut minimiser le risque de telles réclamations.

Planification de l'achat d'un chalet

Si un particulier prévoit acheter un chalet dans l'avenir, il devrait envisager d'utiliser une fiducie discrétionnaire pour procéder à cette acquisition. Si la fiducie est établie de façon appropriée, le particulier pourrait peut-être éviter l'impôt au décès sur toute plus-value du chalet. Le gain est plutôt imposé comme revenu des enfants ou l'impôt sur le gain peut être évité grâce à l'exonération au titre de la résidence principale des enfants. Une planification fiscale adéquate est également requise avant le 21^e anniversaire de la fiducie pour éviter que l'impôt ne soit levé prématurément par l'application de la règle des 21 ans.

Dernières remarques

Être propriétaire d'un chalet peut s'avérer une expérience agréable, mais tout comme on ne saurait en négliger l'entretien, on ne saurait non plus en négliger la planification fiscale. Le propriétaire devrait discuter de ses projets avec les membres de sa famille pour connaître leurs désirs et il devrait faire appel à un conseiller fiscal pour s'assurer que le bien demeure dans la famille.

Kathy Munro
kathy.m.munro@ca.pwc.com

Wen Wang
wen.wang@ca.pwc.com

Le compte d'épargne libre d'impôt, une bonne affaire



Pour inciter les Canadiens à épargner davantage, le gouvernement fédéral a créé un nouvel instrument d'épargne, le compte d'épargne libre d'impôt (CÉLI). Le CÉLI devrait devenir une autre option de placement à prioriser, en plus des cotisations au REER et du remboursement du prêt hypothécaire sur une résidence principale.

À compter de 2009, tous les particuliers âgés de 18 ans ou plus pourront verser dans un CÉLI des cotisations non déductibles pouvant aller jusqu'à 5 000 \$ par année. Ce plafond annuel sera indexé sur l'inflation. Les droits de cotisation inutilisés pourront être reportés indéfiniment.

Les sommes déposées dans un CÉLI ne seront pas déductibles aux fins de l'impôt sur le revenu, mais le revenu gagné sur les placements (y compris les gains en capital) à l'intérieur du CÉLI seront libres d'impôt au moment où ils sont gagnés ainsi qu'au moment du retrait. Le CÉLI sera cependant assujéti à un impôt spécial sur le revenu provenant de placements non admissibles ou tiré de l'exploitation d'une entreprise.

Options de placement à l'intérieur d'un CÉLI et pénalités pour non-conformité

Les règles sur les types de placement admissibles qui précisent les types de placement pouvant être détenus dans un CÉLI sont semblables à celles qui régissent les régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER). De plus, il est expressément interdit d'investir dans un CÉLI certains types de placements, dont les suivants :

- un emprunt au nom du titulaire du CÉLI;
- une action ou une dette d'une société, d'une société de personnes ou d'une fiducie dans laquelle le titulaire du CÉLI ou une personne avec laquelle il a un lien de dépendance détient une participation notable (généralement 10 % ou plus).

Le compte de CÉLI sera assujéti à un impôt de pénalité de 50 % calculé à partir de la juste valeur marchande des fonds investis dans des placements interdits ou non admissibles.

Aucune déduction d'impôt n'est permise pour les frais de service se rapportant à un CÉLI, ou les frais d'intérêt engagés si les fonds empruntés sont investis dans un CÉLI. Finalement, les cotisations excédentaires à un CÉLI sont assujétiées à un impôt de pénalité de 1 %, comme c'est le cas pour les cotisations REER excédentaires.

Méthodes d'épargne courantes

Les Canadiens disposent de plusieurs instruments d'épargne en vue de la retraite ou d'autres utilisations futures.

Ainsi, un particulier peut investir à la Bourse ou dans des fonds communs de placement. Ces placements génèrent un revenu de placement annuel assujéti à l'impôt sur le revenu au taux d'impôt marginal le plus élevé du particulier. Le revenu investi par un particulier au profit de son conjoint est généralement attribué au particulier, ce qui élimine la possibilité que le revenu soit imposé au taux d'impôt le moins élevé du conjoint.

Le CÉLI ou les placements ordinaires

Comme le revenu de placement gagné dans un CÉLI n'est pas assujéti à l'impôt sur le revenu, les économies investies dans un tel compte croîtront plus rapidement que le revenu investi personnellement, à taux de rendement avant impôt identique. Par exemple, un particulier qui verse 5 000 \$ par année dans un CÉLI pendant 20 ans aura accumulé environ 45 000 \$ de plus que s'il versait le même montant dans un compte d'épargne ordinaire dont le revenu est imposé annuellement (à un taux de rendement annuel de 5,5 % et un taux d'impôt fédéral et provincial moyen de 46 % sur le revenu de placement.)

Le CÉLI ou le remboursement du prêt hypothécaire sur la résidence principale

Une autre forme de placement pour un particulier consiste à rembourser le prêt hypothécaire sur la résidence principale. Même si le particulier n'acquiert pas un bien qui peut générer un revenu de placement ou qu'il peut vendre à profit, la diminution des frais d'intérêt représente une option de placement intéressante. De même, les gains provenant de la résidence principale d'un particulier ne sont pas assujétiés à l'impôt, de sorte que l'acquisition d'une maison représente un mode d'épargne fiscalement efficace pour les Canadiens.

Tant le remboursement d'un prêt hypothécaire que la cotisation à un CÉLI sont effectués avec des dollars après impôt. Comme le revenu gagné dans un CÉLI n'est pas assujéti à l'impôt, la comparaison du taux de rendement potentiel d'un CÉLI et du taux d'intérêt hypothécaire (rajusté pour tenir compte du fait que l'intérêt doit être payé avec des dollars après impôt) sera déterminante dans le choix entre ces différents placements.

Le choix, pour le particulier, d'utiliser ses fonds excédentaires pour rembourser son prêt hypothécaire ou d'effectuer un autre placement dépend de sa situation personnelle. D'ailleurs, les avantages du remboursement du prêt hypothécaire sur la résidence principale par rapport au versement d'une cotisation à un REER alimentent les débats depuis longtemps et l'introduction du CÉLI vient compliquer les choses.

Cotisation à un CÉLI ou à un REER

Un particulier qui cotise à un REER a le droit de déduire de son revenu le montant de sa cotisation, ce qui réduit son impôt à payer pour l'année ainsi que le coût effectif de la cotisation (qui correspond au montant de la cotisation moins l'économie d'impôt). Le revenu de placement s'accumule en franchise d'impôt dans le REER, mais les retraits sont imposés au taux d'impôt marginal du particulier. Un particulier peut verser une cotisation déductible au REER de son conjoint, ce qui permet le fractionnement du revenu avec le conjoint lorsque les fonds sont finalement retirés du REER. Les nouvelles règles sur le fractionnement du revenu de pension ont cependant réduit l'importance du REER du conjoint.

Les placements d'un particulier dans un CÉLI ou un REER peuvent croître en franchise d'impôt tant et aussi longtemps que les fonds demeurent dans le compte ou le régime. Les cotisations à un REER sont déductibles, ce qui réduit le coût initial du placement. Le revenu de placement gagné dans un REER perd sa nature, de sorte que lorsqu'il en est retiré, il est imposé aux taux d'impôt applicables au revenu ordinaire plutôt qu'aux taux d'impôt préférentiels applicables aux gains en capital ou aux dividendes. Les cotisations à un CÉLI ne sont pas déductibles aux fins de l'impôt sur le revenu; cependant, ni les cotisations initiales au CÉLI ni le revenu de placement correspondant ne sont imposés, même lors du retrait des fonds.

Quand un particulier retire des fonds d'un REER, il perd ses droits de cotisation et il ne peut plus verser à nouveau de cotisation à un REER, sauf s'il génère des droits de cotisation REER additionnels. Les fonds retirés du CÉLI peuvent y être versés de nouveau en tout temps.

Compte tenu des différences entre un placement dans un REER et un placement dans un CÉLI décrites ci-dessus, la décision d'investir dans l'un ou l'autre doit être prise au cas par cas. Il n'y a pas de solution unique.

Finalement, une importante possibilité de planification s'offre à certains particuliers qui détiennent une participation de moins de 10 % dans une société. Si certains critères sont réunis, ces particuliers pourront détenir dans leur CÉLI leur participation dans la société, de sorte que les dividendes et les gains en capital sont exonérés de l'impôt sur le revenu au moment où ils sont gagnés dans le CÉLI et où ils sont retirés par le particulier.

Comparaison des options

Le tableau qui suit présente une comparaison entre un placement dans un REER et dans un CÉLI, et un placement ordinaire.

Ryan M. Luvisotto

ryan.m.luvisotto@ca.pwc.com

Comparaison entre un placement dans un REER, un placement dans un CÉLI, et un placement ordinaire

	REER	CÉLI	Placement ordinaire
Cotisation déductible d'impôt?	Oui	Non	Non
Revenu de placement imposé?	Non	Non	Oui
Retrait imposé?	Oui	Non	Non
Cotisation annuelle maximum	18 % du revenu gagné ou 21 000 \$ pour 2009, si cette dernière somme est moins élevée	5 000 \$ pour 2009 (indexé par la suite pour tenir compte de l'inflation)	Aucun maximum
Incidence du retrait	Sur les droits de cotisation Une fois que les fonds sont retirés du REER, ils ne peuvent plus y être versés de nouveau, sauf si le titulaire du régime a généré des droits de cotisation additionnels	Les fonds retirés du CÉLI peuvent y être versés de nouveau en tout temps. Après un retrait, les droits de cotisation pour l'année suivante sont augmentés du montant du retrait	s.o.
Incidence du retrait	Sur les crédits et avantages fondés sur le revenu Les retraits augmentent le revenu imposable et peuvent donc entraîner une diminution des crédits et avantages fondés sur le revenu, comme la pension de sécurité de la vieillesse et le crédit en raison de l'âge	Aucune incidence	s.o.
Disposition réputée au décès donnant lieu à un impôt sur le revenu	Oui – le montant total du REER est assujéti à l'impôt au taux marginal du particulier, sauf si le REER est transféré au conjoint	Non	Oui – le revenu de placement accumulé (gains en capital, intérêts, dividendes) est assujéti à l'impôt, sauf si les placements sont transférés au conjoint
Transférable au conjoint au décès sous la forme d'un report d'impôt?	Oui	Oui	Oui
Pénalité sur les cotisations excédentaires	1 % par mois sur les cotisations en trop		s.o.

Les programmes de bourses d'études

Un avantage non imposable pour les employés de tous âges



Les sociétés privées devraient revoir leur politique de versement de primes discrétionnaires à leurs employés à la lumière des récents changements législatifs apportés à l'imposition du revenu provenant de bourses d'études.

Changements législatifs

Le revenu provenant de bourses d'études a longtemps bénéficié d'avantages fiscaux. Jusqu'à récemment, les bourses d'études reçues par un contribuable ne devaient être ajoutées à son revenu qu'à concurrence de l'excédent du montant total reçu sur « l'exemption pour bourses d'études » de 3 000 \$ pour l'année.

Pour les années d'imposition 2006 et suivantes, le budget fédéral de 2006 a bonifié l'avantage, en portant l'exemption pour bourses d'études à un montant illimité pour les contribuables inscrits à un programme d'études dans un « établissement d'enseignement agréé ».

Un établissement d'enseignement agréé s'entend généralement d'une université, d'un collège ou d'un autre établissement d'enseignement agréé en vertu de la *Loi fédérale sur les prêts aux étudiants*, ou reconnu par le ministère des Ressources humaines et du Développement des compétences comme offrant des cours qui visent à développer ou à accroître les compétences nécessaires à l'exercice d'une activité professionnelle. Une université située à l'étranger pourrait être reconnue si la personne qui la fréquente est inscrite à des cours d'une durée minimale de 13 semaines

consécutives et si ces cours mènent à l'obtention d'un diplôme.

Le budget fédéral de 2007 a élargi l'admissibilité de façon à reconnaître non seulement l'inscription à un « établissement d'enseignement agréé », mais également à une école primaire ou secondaire à compter des années d'imposition 2007 et suivantes.

Programme de bourses d'études

La plupart des parents qui paient les frais de scolarité de leurs enfants inscrits à une école privée ou leurs frais d'études postsecondaires l'ont fait avec des dollars après impôts provenant habituellement de leur revenu d'emploi. Les changements législatifs offrent aux sociétés la possibilité de modifier leurs stratégies de rémunération en offrant des bourses d'études non imposables aux enfants de certains employés, ce qui permettrait à ces derniers de conserver une plus grande partie de leur revenu après impôt.

La société utiliserait un pourcentage des fonds qu'elle aurait autrement consacrés au versement de primes discrétionnaires pour financer un programme de bourses d'études. En vertu du programme, la société pourrait déduire la totalité des bourses d'études accordées, à l'instar des primes versées.

Cependant, contrairement à une prime, ni l'employé ni l'enfant de l'employé ne seraient imposés sur la bourse d'études. Évidemment, l'étudiant doit être inscrit à un programme de formation admissible ou au programme de formation d'une école primaire ou secondaire.

Un programme de bourses pourrait faire en sorte que les enfants de tous les employés admissibles aient droit à une bourse. Ou encore, le programme pourrait être limité aux enfants d'employés d'un certain niveau hiérarchique (la direction, par exemple).

Dans les deux cas, ce sont les qualités de l'étudiant et non la relation de l'employé avec l'employeur qui doivent principalement guider l'octroi des bourses d'études. Autrement, le plein montant de la bourse serait normalement considéré comme un revenu d'emploi et non pas comme un revenu de bourses d'études de l'enfant.

Pour l'Agence du revenu du Canada (ARC), la remise de bourses d'études doit faire partie d'un plan destiné à aider « un certain nombre d'enfants » sélectionnés en fonction de leur dossier scolaire ou d'autres réalisations. La sélection par un conseil ou un comité de personnes qui ne sont pas liés à l'entreprise, des enseignants, par exemple, accroît les chances d'obtenir l'approbation de l'ARC.

Pour les établissements postsecondaires, l'ARC exige que les critères de sélection dépassent les exigences minimales d'inscription et que le programme limite le nombre de bourses accordées chaque année. La jurisprudence récente confirme la position selon laquelle une moyenne d'au moins 70,0 % suffit pour garantir la réussite de la formation au niveau postsecondaire.

Compte tenu du récent élargissement des exigences d'inscription des étudiants à l'école primaire et secondaire dans la législation, on ne sait pas très bien à quoi correspond la réussite scolaire dans ces environnements. Si l'ARC adapte sa position actuelle, il serait vraisemblablement suffisant pour un étudiant de satisfaire ou de dépasser les critères d'admission, au plan des compétences et des connaissances, d'une école primaire ou secondaire.

Conclusion

En comparaison avec l'utilisation des dollars après impôts d'une prime pour payer les frais de scolarité de l'école privée ou les frais d'études postsecondaires, les employés seraient nettement avantagés si leur employeur leur remettait un pourcentage des fonds qu'il consacrerait normalement à des primes discrétionnaires pour financer un programme qui offre des bourses d'études non imposables à leurs enfants. Cependant, comme les nuances présentées ci-dessus le montrent, les sociétés doivent procéder à une planification attentive pour que leur programme de bourses d'études ne se traduise pas par un avantage imposable pour leurs employés.

Mark Skeggs

mark.skeggs@ca.pwc.com

Récupérer son argent

Le retrait de capitaux



Un grand nombre d'entrepreneurs ont mis tous leurs œufs ou presque dans le même panier : celui de leur entreprise. Dans cette situation, tout repose alors sur le succès de l'entreprise. Une façon de diversifier les risques, sans se défaire complètement de son entreprise, est de procéder à un retrait de capitaux.

Un retrait de capitaux est un moyen pour un entrepreneur de réaliser une partie de la valeur qu'il a déjà accumulée dans son entreprise. Il permet de réduire les risques assumés par le propriétaire tout en mettant à sa disposition de l'argent pour assurer l'avenir financier de sa famille. Dans ces situations, le propriétaire continue de diriger son entreprise à moyen terme et il peut conserver une participation financière contrôlante. La conclusion d'une opération de cette nature nécessite habituellement de trois à six mois.

Marche à suivre

Dans un retrait de capitaux, le propriétaire décide de vendre une partie de ses actions à un investisseur, le plus souvent un groupe de souscriptions privées. Selon la volonté de l'actionnaire contrôlant, le retrait de capitaux peut ou ne peut pas être offert à tous les actionnaires. Le montant du retrait de capitaux est fonction :

- de la valeur marchande de l'entreprise;
- du montant que les actionnaires veulent retirer de l'entreprise; et
- de l'importance relative qu'accorde l'actionnaire au contrôle de l'entreprise.

Pourquoi un retrait de capitaux est-il avantageux pour les propriétaires de l'entreprise?

Une opération de retrait de capitaux présente un certain nombre d'avantages pour les actionnaires et l'entreprise. Ces avantages comprennent :

- **La liquidité** – Elle permet au propriétaire de convertir une partie de sa participation financière en actifs liquides (comme de l'argent comptant) et elle facilite le transfert d'actifs en faveur des enfants, des autres membres de la famille, d'organismes de charité, etc. tout en permettant au propriétaire de diversifier son portefeuille de placements.
- **Potentiel de croissance** – Ce qui reste de la participation financière dans l'entreprise permet à l'actionnaire de conserver son potentiel de croissance.
- **Participation de la direction** – S'il y a lieu, il peut être intéressant de donner la possibilité aux membres de l'équipe de la haute direction d'acquiescer une participation dans l'entreprise.
- **Possibilités de synergie** – Le groupe de souscriptions privées deviendra un partenaire financier qui connaît lui aussi le secteur et qui peut par conséquent accroître la valeur des activités de l'entreprise.

Problèmes courants

Le retrait de capitaux peut constituer une option intéressante, mais il est assorti de certaines conditions. Celles-ci comprennent :

- **Période de détention de l'investissement** – Le groupe de souscriptions privées entend le plus souvent conserver son investissement pendant cinq à sept ans, après quoi il voudra réaliser la valeur qu'il a accumulée dans l'entreprise. À ce moment, le propriétaire devra envisager la possibilité de retirer tout son argent ou de racheter la participation financière à sa juste valeur marchande.
- **Exigences de rendement** – Le groupe de souscriptions privées s'attend le plus souvent à réaliser un taux de rendement interne minimal de 20 % à 30 %. Le retrait de capitaux fonctionne le mieux dans le cas d'entreprises à forte croissance pour lesquelles il est possible d'obtenir de tels taux de rendement.
- **Pouvoir de décision** – Le groupe de souscriptions privées exigera de siéger au conseil d'administration et d'avoir un droit de veto sur certaines questions clés en matière de finance et d'exploitation. Cela aura pour effet de diluer le pouvoir de décision des actionnaires, mais cela contribue aussi à améliorer la structure de l'entreprise et à la rendre plus professionnelle, grâce le plus souvent à de meilleures pratiques de gouvernance, à des objectifs commerciaux plus précis, à une plus grande discipline et une plus grande stabilité favorisant la prise de décision stratégique.

- **Communication de l'information financière** – Le coût nécessaire à la satisfaction des exigences de communication de l'information financière ordinaire et détaillée sur le rendement opérationnel et financier et sur les perspectives de l'entreprise à ce chapitre peut être très élevé, selon les régimes qui sont mis en place.

Conclusion et prochaines étapes

Les propriétaires d'entreprise peuvent souvent atteindre leurs objectifs financiers grâce à un retrait de capitaux. Lorsque le contexte s'y prête, ce type d'opération peut offrir de meilleurs résultats financiers aussi bien pour le propriétaire que pour le groupe de souscriptions privées. Le retrait de capitaux est le plus intéressant lorsque l'entreprise présente une valeur accumulée importante, qu'une équipe de gestionnaires professionnels est en poste, qu'il y a des possibilités de croissance future que peut parrainer le groupe de souscriptions privées et que le propriétaire compte retirer tous ses capitaux de l'entreprise dans une période de cinq à sept ans.

Le groupe de souscriptions privées travaillera avec le propriétaire pour accroître la valeur de l'entreprise en visant à accroître le bénéfice par des mesures à l'interne et/ou grâce à des acquisitions. Si tout fonctionne comme prévu, l'entreprise aura une plus grande valeur lorsque le groupe de souscriptions privées souhaitera liquider son investissement. Il s'agit d'une formule intéressante, mais la démarche peut s'avérer exigeante pour le propriétaire de l'entreprise. Le recours à un professionnel chevronné du financement des entreprises pour gérer cette opération (ce qui permettra au propriétaire et à l'équipe de direction de rester concentrés sur la direction de l'entreprise) peut rehausser la valeur de l'entreprise et accroître les chances de réussite.

Keith Mosley
keith.mosley@ca.pwc.com

Personnes-ressources

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

Montréal

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

Québec

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

Calgary

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

Ronald Gratton
ronald.p.gratton@ca.pwc.com
403 509 7492

Edmonton

Greg Cameron
greg.cameron@ca.pwc.com
780 441 6813

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

Halifax/Saint John

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

Kitchener

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

London

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

Ottawa

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

St. John's

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

Saskatoon

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

Toronto/Mississauga/Hamilton

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

Bruce Harris
bruce.harris@ca.pwc.com
416 218 1403

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

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

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

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

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

Vancouver/Fraser Valley

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

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

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

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

Windsor

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

Winnipeg

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

Pour obtenir les numéros précédents de *Patrimoine et fiscalité*, visitez notre site Web à l'adresse <http://www.pwc.com/ca/fra>, ou communiquez avec Suzanne Brissette au 514 205-1670, suzanne.brissette@ca.pwc.com.

www.pwc.com/ca/ssp

© PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l., 2008. « PricewaterhouseCoopers » s'entend de PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l., Canada, société à responsabilité limitée de l'Ontario ou, selon le contexte, du réseau des sociétés membres de PricewaterhouseCoopers International Limited, chacune étant une entité distincte et indépendante sur le plan juridique.

4957-0908