

Services aux sociétés privées  
Gestion du patrimoine

# Patrimoine et fiscalité

pour les particuliers et les sociétés privées

Hiver 2009

# Dans ce numéro

Cliquer sur le titre d'un article

- 01 Les rudiments des fiducies, quatrième partie : Planification successorale avec les fiducies en faveur de soi-même et les fiducies mixtes au profit du conjoint
- 04 Les rudiments des fiducies, cinquième partie : Techniques avancées de planification fiscale dans les testaments
- 07 Renoncer à sa citoyenneté américaine — plus difficile qu'il n'y paraît!
- 09 La vente de votre entreprise : Incidences fiscales avantageuses
- 12 Des « anges » qui investissent dans des sociétés privées : La meilleure occasion de votre vie?
- 16 La philanthropie privée : La création d'une fondation privée
- 20 Planification successorale, première partie : L'entreprise dans un contexte familial
- 23 Planification successorale, deuxième partie : Malgré le temps qu'il fait, le temps du gel est-il arrivé?
- 25 Planification successorale, troisième partie : Donner... sans donner — Le gel réversible
- 28 Les avantages imposables et non imposables : Notions de base

Voir **Comment obtenir des copies des numéros à venir de *Patrimoine et fiscalité***, à la page 33

## Éditorial

Comme en témoignent les autres synonymes plus forts qu'on utilise pour y faire allusion, la « situation » économique actuelle a pris le pas sur la météo à titre de principal sujet de conversation et de consternation. Les entreprises, les particuliers et les fiducies ont connu bien des changements, mais ces changements peuvent aussi représenter de belles occasions. À titre d'exemple, un gel successoral effectué il y a quelques années peut avoir fixé la valeur d'un actif à un montant qui dépasse de loin sa valeur actuelle, et il y aurait peut-être lieu de procéder à un nouveau gel successoral de façon à limiter la valeur de la succession. Les mesures prises dès maintenant pourront valoir leur pesant d'or plus tard.

Puisque le numéro de *Patrimoine et fiscalité* que vous avez entre les mains est le numéro d'hiver, la question du gel qui est abordée dans deux de nos articles semble tout indiquée. Comme dans les numéros précédents, nous commençons par un article qui traite cette fois-ci des fiducies en faveur de soi-même et des fiducies testamentaires. L'article qui suit porte sur les incidences fiscales de

la vente d'une entreprise. Les produits de cette vente peuvent servir à financer un investissement dans une société privée ou à créer une fondation privée, deux thèmes qui sont abordés dans deux articles distincts. Dans le cas d'une entreprise que l'on ne vend pas, le prochain article, « L'entreprise dans un contexte familial », aborde le thème toujours d'actualité de la planification successorale. Enfin, après avoir discuté des gels traditionnels et réversibles, nous faisons un tour d'horizon des principaux avantages imposables et non imposables, qui rendent la vie un peu plus difficile au bénéficiaire lorsqu'il s'agit d'un actionnaire.

Compte tenu de la conjoncture, le gouvernement fédéral a adopté dans son budget du 27 janvier 2009 un certain nombre de mesures pour relancer l'économie. Nous avons pris soin d'en évaluer les implications fiscales et d'en faire état si nécessaire dans chacun de nos articles.

Nous apprécions toujours vos commentaires et vos suggestions de sujets. Vous n'avez qu'à contacter l'un des auteurs des articles ou tout autre professionnel de PricewaterhouseCoopers dont le nom figure à la troisième page de couverture.



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



**Kathy Munro**  
Leader, groupe national Gestion du patrimoine

# Les rudiments des fiducies, quatrième partie : Planification successorale avec les fiducies en faveur de soi-même et les fiducies mixtes au profit du conjoint



Le numéro d'automne 2008 de *Patrimoine et fiscalité* a porté sur la définition d'une fiducie, sur la façon de partager votre patrimoine avec les membres de votre famille grâce à une fiducie familiale et sur les raisons pour lesquelles il importe que chacune des personnes dans une fiducie (le constituant, le fiduciaire et le bénéficiaire) comprenne bien ce qu'elle peut et ne peut pas faire et ce, pour éviter les conséquences déplorables sur le plan fiscal de certaines règles de la *Loi de l'impôt sur le revenu*.

Le quatrième article sur les fiducies aborde deux types de fiducies qui sont couramment utilisés en planification successorale auprès des personnes âgées : la fiducie en faveur de soi-même et la fiducie mixte au profit du conjoint. Par définition, ce sont là des fiducies entre vifs parce qu'elles sont créées du vivant du constituant. Avant de les examiner plus en détail, il serait utile de décrire brièvement leurs principales caractéristiques.

## Pourquoi recourir à une fiducie en faveur de soi-même ou à une fiducie mixte au profit du conjoint, ou à l'une et à l'autre?

Ces deux types de fiducies offrent plusieurs avantages :

- Au décès d'une personne, tous les biens qui lui appartiennent au moment de son décès font partie de sa succession. La nature de ces biens peut complexifier la tâche des liquidateurs dans la gestion de la succession. En transférant avant son décès certains biens dans une fiducie en faveur de soi-même ou dans une fiducie

mixte au profit du conjoint, cela permet d'exclure ces biens de la succession et d'en faciliter ainsi la gestion. Par la suite, les biens sont gérés par les fiduciaires nommés par le cédant (le constituant) en vertu des dispositions prévues dans l'acte de fiducie.

- Lorsqu'un testament est homologué, les frais d'homologation que doit payer la succession sont calculés en fonction d'un pourcentage de la juste valeur marchande des biens qui sont cédés à la succession le jour du décès du constituant. Le tableau de la page 3 présente les frais d'homologation qui sont en vigueur dans l'ensemble des provinces et territoires du Canada. Les biens transférés dans une fiducie en faveur de soi-même ou une fiducie mixte au profit du conjoint ne font pas partie de la succession, de sorte qu'il n'y a pas de frais d'homologation à verser. De même, cela évite des délais dans la distribution des biens puisque l'homologation d'une succession est une tâche qui est parfois très longue.
- Lorsqu'elle recourt à une fiducie, les volontés d'une personne sont réalisées en fonction des dispositions de l'acte

de fiducie plutôt qu'en fonction de son testament. En règle générale, il est plus difficile pour les personnes à charge du défunt de remettre en question la validité des dons faits par l'entremise d'une fiducie que de ceux qui sont faits par testament. Par conséquent, une fiducie peut offrir une plus grande certitude quant au fait que les personnes recevant les dons sont bien celles à qui le défunt voulait remettre ses biens. La fiducie peut également préserver la confidentialité des volontés d'une personne puisqu'un acte de fiducie, contrairement à un testament homologué, n'est pas un document public. Pour ces raisons, les fiducies en faveur de soi-même et les fiducies mixtes au profit du conjoint sont souvent utilisées à la place d'un testament.

- Ces fiducies peuvent également être utilisées à la place d'une procuration. Les fiduciaires peuvent être nommés dans l'acte de fiducie afin qu'ils assurent la gestion des biens de la fiducie si la personne devenait inapte.

- Même si les objectifs ci-dessus peuvent être atteints avec l'utilisation d'une fiducie familiale, le transfert de propriété dans une fiducie familiale peut avoir comme conséquence fiscale l'imposition immédiate des biens si leur valeur s'est appréciée. L'avantage d'une fiducie en faveur de soi-même ou d'une fiducie mixte au profit du conjoint est la possibilité de transférer des actifs dans la fiducie au coût du constituant. Toute hausse de valeur par rapport au coût du constituant est imposée à la date de la disposition réelle des biens par la fiducie ou, si elle la précède, à leur date de disposition réputée pour la fiducie. La fiducie est réputée avoir cédé ses biens à leur juste valeur marchande à la date du décès du constituant, dans le cas d'une fiducie en faveur de soi-même, ou du conjoint survivant du constituant, dans le cas d'une fiducie mixte au profit du conjoint. La règle sur la disposition réputée après 21 ans (également appelée la règle des 21 ans, dont nous avons discuté dans le numéro d'automne 2008 à l'article intitulé « Les rudiments des fiducies, première partie : les clés du mystère ») ne s'applique à une fiducie en faveur de soi-même ou à une fiducie mixte au profit du conjoint que 21 ans après la disposition réputée.

Même si les fiducies en faveur de soi-même ou les fiducies mixtes au profit du conjoint offrent de nombreux avantages, on ne doit pas oublier de tenir compte de certains de leurs inconvénients.

- Chaque dollar de revenu, dans la mesure où il peut être conservé et imposé dans la fiducie, est imposé au taux d'impôt marginal le plus élevé des particuliers.
- Certains biens, comme les régimes enregistrés d'épargne-retraite et les fonds enregistrés de revenus de retraite, ne peuvent être transférés dans une fiducie en franchise d'impôt.
- Lorsque le titre juridique du bien immobilier est transféré du constituant dans une fiducie de ce type, un droit de mutation immobilier provincial ou municipal peut s'appliquer, selon l'endroit où se trouve le bien immeuble.
- La fiducie n'a pas accès à la déduction des gains en capital à l'égard des actions admissibles de petite entreprise qu'elle détient à la date de la disposition réputée qui a lieu au décès du constituant ou du conjoint survivant.
- Pour ces fiducies, les dons de bienfaisance exigent une plus grande planification.

## Comment fonctionne une fiducie en faveur de soi-même ou une fiducie mixte au profit du conjoint?

Pour qu'une fiducie soit admissible en tant que fiducie en faveur de soi-même, le constituant doit avoir au moins 65 ans à la création de la fiducie. En vertu des dispositions de l'acte de fiducie, le constituant doit avoir le droit sa vie durant de recevoir tous les revenus de la fiducie. Avant le décès du constituant, aucune autre personne que lui ne peut toucher les revenus ou le capital de la fiducie, ni en obtenir l'usage. En d'autres mots, en vertu des dispositions de l'acte de fiducie, les autres bénéficiaires ne peuvent toucher les revenus et le capital de la fiducie avant le décès du constituant.

Comme son nom l'indique, une fiducie mixte au profit du conjoint est constituée au profit à la fois du constituant et de son époux ou conjoint de fait. Comme c'est le cas d'une fiducie en faveur de soi-même, le constituant doit avoir au moins 65 ans à la date de la constitution de la fiducie mixte au profit du conjoint. Le constituant et/ou le conjoint doivent avoir le droit de recevoir leur vie durant tous les revenus de la fiducie. Avant le décès de l'un d'eux, aucune autre personne qu'eux ne peut toucher les revenus ou le capital de la fiducie, ni en obtenir l'usage.

Dans la plupart des cas, les biens d'une fiducie en faveur de soi-même ou d'une fiducie mixte au profit du conjoint peuvent être remis au constituant. Toutefois, le revenu, les pertes, ainsi que les gains et les pertes en capital sont traités et imposables dans la déclaration de revenus du constituant plutôt que dans celle de la fiducie.

Pour garantir que la planification après le décès sera mise en œuvre, l'acte de fiducie doit prévoir l'existence perpétuelle de la fiducie après le décès du constituant ou de son conjoint survivant, s'il y a lieu. L'acte de fiducie doit contenir les instructions sur la distribution des biens de la fiducie aux bénéficiaires après le décès du constituant

ou de son conjoint survivant, notamment la date et la nature des distributions. Ces instructions doivent porter sur la planification après le décès.

Bien que le recours aux fiducies entre vifs en planification successorale permette l'atteinte de nombreux objectifs, on peut en dire autant des fiducies testamentaires (des fiducies qui sont créées par suite d'un décès — le sujet du prochain article).

### Karen Tang

karen.tang@ca.pwc.com

### Jacqueline Tweedlie

jacqueline.tweedlie@ca.pwc.com

## Frais d'homologation (successions supérieures à 50 000 \$)<sup>1</sup>

	Frais
<b>Alberta</b>	200 \$ à 400 \$
<b>Colombie-Britannique</b>	358 \$ + 1,4 % sur la tranche qui dépasse 50 000 \$
<b>Manitoba</b>	70 \$ + 0,7 % sur la tranche qui dépasse 10 000 \$
<b>Nouveau-Brunswick</b>	0,5 % de la valeur de la succession
<b>Terre-Neuve-et-Labrador</b>	90 \$ + 0,5 % sur la tranche qui dépasse 1 000 \$
<b>Territoires du Nord-Ouest</b>	200 \$ à 400 \$
<b>Nouvelle-Écosse</b>	876 \$ + 1,479 % sur la tranche qui dépasse 100 000 \$
<b>Nunavut</b>	200 \$ à 400 \$
<b>Ontario</b>	250 \$ + 1,5 % sur la tranche qui dépasse 50 000 \$
<b>Île-du-Prince-Édouard</b>	400 \$ + 0,4 % sur la tranche qui dépasse 100 000 \$
<b>Québec</b>	Même si le Québec n'impose pas de frais d'homologation, les testaments non notariés doivent être authentifiés par la Cour supérieure du Québec. Des frais nominaux s'appliquent.
<b>Saskatchewan</b>	0,7 % de la valeur de la succession
<b>Yukon</b>	140 \$

1. L'information sur les frais d'homologation n'est donnée qu'à titre indicatif. D'autres frais peuvent s'appliquer lorsque la valeur de la succession est inférieure à 50 000 \$.

# Les rudiments des fiducies, cinquième partie : Techniques avancées de planification fiscale dans les testaments



Le présent article traite des techniques de planification fiscale avancées dans les testaments au moyen des fiducies testamentaires. Dans le numéro précédent de *Patrimoine et fiscalité*, nous avons présenté les techniques de planification de base au moyen d'une fiducie discrétionnaire entre vifs. Dans le présent numéro, l'article d'Angela Ross et Nicholaos Karkas porte sur la notion de gel successoral, tandis que l'article de Jean-François Drouin et Gaétan Roy porte sur le gel successoral réversible de votre patrimoine au profit d'une fiducie familiale discrétionnaire entre vifs.

Comme on le signale dans ces autres articles, la planification d'une fiducie entre vifs procure un grand nombre d'avantages et offre une flexibilité sans pareille en matière de planification familiale, de planification successorale, de fractionnement du revenu, de protection des créanciers et de transfert d'actifs dans des groupes d'entreprises liées. En mettant à contribution les fiducies testamentaires, les techniques de planification avancées dans les testaments peuvent offrir un grand nombre de ces avantages, auxquels on peut ajouter le fractionnement du revenu et les économies d'impôt réalisées grâce à la déclaration de revenus propre à la fiducie testamentaire.

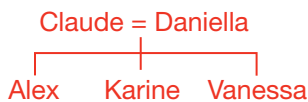
Comme beaucoup parmi nous peuvent en témoigner, la perte d'un être cher est l'épreuve la plus traumatisante qu'une famille peut subir. Et aucune planification fiscale et financière ne pourra en apaiser la douleur. Toutefois, une planification testamentaire adéquate faite au moment opportun pourra certainement réduire le préjudice financier pour la famille, et même faire en sorte que les conséquences d'un décès soient favorables sur le plan fiscal. On pourrait considérer cette planification

comme une sorte d'hommage à la mémoire de la personne décédée qui vise à s'assurer que la situation des autres membres de la famille soit la plus avantageuse pour eux sur le plan fiscal.

Pour mieux comprendre ces avantages fiscaux, il suffit de revenir aux notions de base de l'imposition des fiducies. Une fiducie entre vifs est imposée au taux marginal d'imposition le plus élevé des particuliers sur chaque dollar de revenu qu'elle conserve. En revanche, une fiducie testamentaire a droit aux mêmes barèmes et tranches d'imposition qu'un particulier. Cela signifie que le revenu imposé en propre dans la fiducie testamentaire peut offrir des économies d'impôt du seul fait de l'application des taux et des tranches d'imposition réduits. À titre d'exemple en Ontario, l'accès aux taux et aux tranches d'imposition réduits procure une économie d'impôt annuelle permanente d'environ 16 100 \$ sur des revenus annuels de 126 000 \$ pour l'année 2008; les économies varieront bien sûr selon la province et les revenus globaux de la fiducie.

Pour illustrer quelques avenues de

planification fiscale offertes par un testament adéquatement rédigé, prenons l'exemple de Claude et Daniella Planif, et de leurs trois enfants adultes, Alex, Karine et Vanessa. Le fils aîné, Alex, a subi un traumatisme crânien il y a 10 ans dans un accident d'automobile. Même s'il exerce un emploi relativement facile qui lui donne satisfaction, Claude et Daniella craignent qu'il ne sache pas bien gérer les sommes d'argent importantes dont il pourrait hériter.



Claude et Daniella ont procédé à un gel successoral réversible de leurs participations dans la société familiale (Planif inc.) au profit d'une fiducie familiale discrétionnaire entre vifs pour laquelle Claude, Daniella et leurs trois enfants sont les bénéficiaires au titre du revenu et du capital. On a pris soin de créer et de structurer la fiducie de manière à ce que les dispositions du paragraphe 75(2) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* ne s'appliquent pas. Par suite du gel, Claude et Daniella détiennent chacun des actions privilégiées à valeur fixe de 3,5 millions \$, et la totalité des nouvelles actions ordinaires de Planif inc. appartient à la fiducie entre vifs. Planif inc. a connu beaucoup de succès et en raison des bonis que la société a versés à Claude et à Daniella pour réduire ses revenus relativement au plafond annuel des petites entreprises, et qui se sont accumulés chaque année, Claude et Daniella disposent chacun d'un compte de prêt d'actionnaire libéré d'impôt d'une valeur de 6 millions \$ que Planif inc. leur doit, ainsi que

d'importantes sommes dans des dépôts à terme personnels. Planif inc. est restée très prospère depuis le gel, ce qui a fait en sorte que les actions ordinaires détenues par la fiducie valent aujourd'hui 1,5 million \$.

Malheureusement, Claude a récemment reçu de très mauvaises nouvelles : sa maladie est en phase terminale, et son pronostic ne lui donne plus que six mois à vivre. Il veut qu'après son décès Daniella n'ait aucun souci sur le plan financier, et lui et Daniella sont d'accord pour accorder le même traitement à leurs trois enfants pour ce qui est de leur héritage.

Quelle aide pourrait bien offrir une technique de planification fiscale avancée dans un testament, au moyen d'une fiducie testamentaire? Claude a indiqué qu'il souhaite profiter au maximum des avantages qu'offrent ces fiducies en matière de fractionnement du revenu. Nous lui avons suggéré de prévoir dans son testament la création à son décès des fiducies testamentaires suivantes :

- Trois fiducies au profit du conjoint seront constituées, et chacune d'elles recevra un tiers des biens « appréciés » (c.-à-d. les biens ayant une valeur accumulée à cette date). Cela permettra de bénéficier du transfert libre d'impôt et d'éviter l'imposition du patrimoine au décès.

Alex (ou une fiducie au profit d'Alex) sera le bénéficiaire résiduel de l'une des fiducies au profit du conjoint, Karine (ou une fiducie au profit de Karine) sera la bénéficiaire d'une autre fiducie au profit du conjoint et Vanessa (ou une fiducie au profit de Vanessa) sera la bénéficiaire de la

dernière fiducie au profit du conjoint. Dans tous les cas, Daniella a droit à la totalité des revenus de chacune des fiducies au profit du conjoint jusqu'à la fin de ses jours, et elle a accès à tout le capital des fiducies que Claude a bien voulu lui accorder dans son testament.

- Au décès de Claude, trois fiducies familiales discrétionnaires et testamentaires seront aussi constituées, et chacune d'elles recevra un tiers de la totalité de ses autres actifs dont le capital ne s'est pas apprécié à cette date, comme son compte de prêt d'actionnaire libéré d'impôt de Planif inc. et ses dépôts à terme.

Dans la fiducie d'Alex, Alex et Daniella sont les bénéficiaires. De même, dans la fiducie de Karine, Karine, son conjoint et ses enfants ainsi que Daniella sont les bénéficiaires, tandis que dans la fiducie de Vanessa, Vanessa, son conjoint et ses enfants ainsi que Daniella sont les bénéficiaires.

Sauf pour la fiducie d'Alex, Daniella est la fiduciaire jusqu'à la fin de sa vie, et à son décès, l'enfant au profit de qui la fiducie a été créée devient le fiduciaire de sa propre fiducie. Toutefois, en raison de la difficulté qu'Alex éprouve à gérer son argent, au décès de Daniella, Karine et Vanessa deviennent les cofiduciaires de la fiducie d'Alex pour veiller à ce que l'héritage d'Alex soit géré avec précaution et au mieux de ses intérêts. La fiducie d'Alex comprend aussi des dispositions spéciales s'appliquant au bénéficiaire qui assurent une protection des descendants qu'il pourrait avoir un jour, ou sinon, qui créerait un surplus avec ce qui reste des biens de la fiducie qu'il pourrait verser à ses sœurs

advenant son décès.

- Au décès de Daniella, les biens de chaque fiducie au profit du conjoint sont cédés à la fiducie familiale discrétionnaire et testamentaire constituée au profit du même enfant.

Le testament de Daniella est analogue au testament de Claude, dans l'éventualité où elle décède avant lui, une faible possibilité qu'il importe néanmoins de prévenir adéquatement. Par ailleurs, si elle survit à Claude comme prévu, son testament prévoit que ses biens seront répartis équitablement dans trois fiducies familiales discrétionnaires et testamentaires comparables à celles qui sont décrites ci-dessus à propos du testament de Claude.

La stratégie est que les taux et les tranches d'imposition réduits de chacune des trois fiducies de conjoint serviront à racheter chaque année une partie des actions privilégiées gelées de Planif inc. de Claude et feront en sorte que ces sommes sont imposées à des taux marginaux avantageux, dans l'espoir que la totalité des actions de Claude puisse ainsi être rachetée dans les fiducies de conjoint avant le décès de Daniella. Après le décès de Claude, on pourrait faire en sorte que le compte de prêt d'actionnaire libéré d'impôt consenti avec Planif inc. verse des intérêts et procure ainsi un revenu régulier aux trois fiducies familiales discrétionnaires, ce qui maximiserait les possibilités de fractionnement du revenu.

Claude n'a jamais beaucoup aimé payer de l'impôt, et il tire une profonde satisfaction de savoir qu'après son décès, sa propre déclaration de revenus sera remplacée par six déclarations de revenus de fiducies testamentaires, chacune d'elles offrant à

sa famille une économie annuelle d'impôt de 16 100 \$. Il a été encore plus heureux d'apprendre que chacune des fiducies familiales discrétionnaires de ses enfants peut affecter des revenus à ses enfants, ou à ses petits-enfants, donnant ainsi accès à leurs taux marginaux et tranches d'imposition, ce qui leur permet de réaliser d'importantes économies d'impôt annuelles supplémentaires. Il est également rassuré du fait qu'après le décès de Daniella, l'héritage d'Alex sera géré avec précaution, au mieux de ses intérêts, par ses deux sœurs.

Si jamais Claude perd tout espoir de se rétablir, nous lui suggérons en outre que la fiducie familiale existante (dont il est fiduciaire) distribue les actions ordinaires de Planif inc. à lui-même pendant qu'il est en vie (en franchise d'impôt) de sorte que ces actions pourront être cédées aux trois fiducies au profit du conjoint à son décès. Puisque les fiducies testamentaires peuvent appliquer des taux d'imposition réduits sur certaines tranches de leurs revenus annuels, il pourrait être avantageux que les actions ordinaires soient détenues dans les trois fiducies au profit du conjoint plutôt que dans la fiducie familiale entre vifs. Puisque Claude avait gardé l'espoir de survivre à sa maladie, il a choisi de ne pas prendre cette mesure irréversible.

Il apparaît donc clairement que le recours aux fiducies testamentaires offre un très grand avantage en matière de fractionnement du revenu, un avantage beaucoup plus grand en fait que ce que peut offrir une fiducie entre vifs, et peut assurer à Daniella une protection financière adéquate jusqu'à la fin de sa vie, et à Claude aussi jusqu'à son décès, tout en procurant à tous ses enfants une situation financière solide après le

décès de Daniella. Les avantages offerts par le fractionnement du revenu seront fort probablement obtenus parce que la succession de Claude comprend un patrimoine important qui procure assez de revenus pour utiliser la totalité des taux et des tranches d'imposition réduits prévus dans la planification.

Cependant, même les gens qui ne sont pas riches peuvent tirer parti de la constitution de fiducies familiales discrétionnaires dans leur testament pour chacun de leurs enfants en y déposant des sommes d'argent relativement peu élevées (environ 1 000 \$). Si leurs enfants exploitent un jour leur propre entreprise familiale, cela leur permettrait alors de procéder ensuite à un gel successoral de leur propre entreprise à l'aide de la fiducie testamentaire plutôt que de devoir recourir à une fiducie entre vifs. Ils tireraient ainsi parti d'un plus grand fractionnement de revenu. Ainsi, même les parents dont les revenus sont modestes peuvent offrir une importante occasion de planification fiscale à leurs descendants qui détiennent leur propre entreprise.

Tous ces avantages peuvent être consentis tout simplement en prenant le temps de bien rédiger son testament, un projet que chacun de nous devrait considérer comme obligatoire.

Avez-vous revu le vôtre récemment?

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

**Voir Comment obtenir des copies des numéros à venir de Patrimoine et fiscalité, à la page 33**

# Renoncer à sa citoyenneté américaine – plus difficile qu’il n’y paraît!



De nombreux citoyens américains (y compris ceux qui ont une double citoyenneté) et résidents permanents à long terme (dont certains détiennent la carte verte) qui vivent au Canada seront surpris d'apprendre qu'ils sont assujettis aux impôts sur le revenu, aux droits successoraux et à l'impôt sur les dons aux États-Unis, ainsi qu'à l'impôt sur le revenu au Canada. En plus de l'obligation d'observer continuellement les lois fiscales des États-Unis, cette situation peut donner lieu à une importante charge d'impôt supplémentaire. À titre d'exemple, les droits successoraux américains sont levés au taux maximum de 45 % sur la juste valeur marchande de la succession mondiale d'un citoyen des États-Unis!

(La citoyenneté américaine d'un conjoint ou d'un enfant n'est pas non plus sans conséquence sur le plan fiscal aux États-Unis. Celles-ci ont été abordées dans les éditions précédentes de *Patrimoine et fiscalité*.)

Si vous avez la citoyenneté américaine, une façon de réduire votre risque d'assujettissement aux impôts américains consiste à y renoncer. Toutefois, avant d'aller de l'avant, il est conseillé de tenir compte de l'incidence des règles américaines sur l'expatriation.

## Les règles actuelles

De nouvelles règles américaines sur l'expatriation ont été promulguées en 2008. Elles s'appliquent à tout citoyen américain qui renonce à sa citoyenneté après le 16 juin 2008. Les particuliers ne sont pas assujettis à ces nouvelles règles si :

- leur avoir net est inférieur à 2 M\$ à la date de l'expatriation;
- leur impôt sur le revenu fédéral net moyen à payer pour chacune des cinq dernières années qui précèdent la date d'expatriation est inférieur à 145 000 \$; et

- ils se sont conformés à toutes les obligations fiscales fédérales américaines pour les cinq années qui précèdent l'expatriation.

## Exception pour les personnes ayant la double citoyenneté

Les particuliers qui ont la double citoyenneté bénéficient également d'une exception particulière. Pour y être admissible, le particulier doit remplir les conditions suivantes :

- l'acquisition de la double citoyenneté est de naissance;
- il est un résident du Canada à la date de l'expatriation, et il continue d'être un citoyen de ce pays et est imposé comme un résident du Canada;
- il a résidé aux États-Unis pour moins de 10 ans au cours des 15 dernières années pour la période prenant fin dans l'année au cours de laquelle l'expatriation a lieu.

Il s'agit là d'une bonne nouvelle pour tous les Canadiens qui sont citoyens des États-Unis même s'ils n'ont jamais passé beaucoup de temps dans ce pays. À

## Observation

Les biens mondiaux de l'expatrié sont réputés avoir été aliénés en vertu de l'impôt de sortie (« exit tax »). Les biens mondiaux comprennent les résidences principales, les résidences secondaires et des immeubles à revenu au Canada. En règle générale, les placements en actions et les participations dans des sociétés privées canadiennes sont aussi assujettis à cet impôt.

titre d'exemple, cette exception devrait s'appliquer à de nombreux Canadiens qui ont acquis leur citoyenneté américaine parce :

- qu'ils sont nés aux États-Unis de parents ayant la citoyenneté canadienne, qu'ils sont arrivés au Canada en bas âge et qu'ils ne sont jamais retournés aux États-Unis depuis; ou
- qu'ils sont nés au Canada de parents ayant la citoyenneté américaine sans jamais avoir vécu aux États-Unis.

Pour tirer avantage de cette exception, le particulier qui a la double citoyenneté doit être en mesure de certifier qu'il satisfait à toutes les obligations fiscales fédérales américaines pour les cinq années qui précèdent l'expatriation. Si ce n'est pas le cas, le particulier qui a la double citoyenneté doit prendre les mesures qui s'imposent pour que ses déclarations antérieures soient en règle. Pour cela, il peut être nécessaire d'obtenir une entente négociée avec l'*Internal Revenue Service* si le particulier doit beaucoup d'impôts au fisc américain ou s'il doit payer des pénalités parce qu'il n'a pas produit certaines déclarations.

## Qu'arrive-t-il si vous n'êtes pas exempté?

Si vous n'êtes pas exempté en vertu des nouvelles règles, vous serez assujetti à des dispositions particulières en matière d'impôt sur le revenu et sur les dons. Ces dispositions sont appelées « impôt de sortie ».

### L'impôt à la valeur du marché

Toutes les immobilisations de l'expatrié sont réputées avoir été vendues à leur juste valeur marchande le jour qui précède l'expatriation. Tout gain net sur cette disposition réputée est inclus dans le revenu pour l'année visée par l'expatriation, mais seulement si le gain dépasse 626 000 \$.

L'expatrié peut choisir de reporter l'impôt de sortie. Dans ce cas, une garantie doit être fournie au *Internal Revenue Service* et des intérêts seront perçus.

### Traitement spécial de certains biens

Certains régimes différés sont traités différemment. Plutôt qu'une disposition réputée, la valeur à venir de la participation est immédiatement ajoutée au revenu, ou une retenue d'impôt de 30 % est perçue au moment où l'expatrié reçoit les paiements. Ces biens particuliers peuvent comprendre :

- les régimes de retraite canadiens et étrangers;
- les REER;
- les IRA;
- certains comptes de scolarité, d'épargne pour les études et la santé; et
- certaines participations dans des fiducies.

L'exemption de 626 000 \$ ne s'applique qu'aux gains tirés des immobilisations et elle ne comprend pas les montants ajoutés au revenu qui proviennent du traitement spécial accordé à certains biens.

### L'impôt sur les dons à venir

Si l'expatrié effectue des dons à une personne américaine, le bénéficiaire (et non pas l'expatrié donateur) sera assujetti à un impôt sur les dons américains à un taux qui est fonction de la valeur du don. Aux États-Unis, les taux de l'impôt sur les dons sont les mêmes que les taux des droits successoraux, le taux le plus élevé étant de 45 %. L'impôt sur les dons s'applique aussi bien aux dons effectués de son vivant qu'aux dons faits dans le testament de l'expatrié. Ainsi, l'expatriation n'est peut-être pas une solution intéressante si des membres de la famille du particulier ont la citoyenneté américaine, car cela aura pour effet d'assujettir la succession de l'expatrié à l'impôt américain.

## Conclusion

Même si la renonciation à sa citoyenneté peut être une avenue à envisager pour faire face à certaines obligations fiscales américaines, l'expatrié doit effectuer une analyse complète de tous ses actifs mondiaux avant d'entamer des démarches pour renoncer à sa citoyenneté.

### Beth Webel

beth.webel@ca.pwc.com

### Christopher Gandhu

christopher.gandhu@ca.pwc.com

# La vente de votre entreprise : Incidences fiscales avantageuses



Si vous détenez des actions d'une entreprise et que vous songez à réduire votre engagement dans l'entreprise tout en retirant une partie ou la totalité de vos avoirs, cet article est pour vous.

Aux fins fiscales canadiennes, les actions des entreprises non agricoles ne peuvent être transmises libres d'impôt des parents à leurs enfants ou à leurs petits-enfants. Fort heureusement, il y a de nombreuses façons de réduire les conséquences fiscales du transfert à la génération suivante. Cela dit, dans de nombreux cas, plutôt que de garder les biens dans la famille, on décide de vendre la totalité ou une partie de l'entreprise à un tiers ou à un groupe d'employés.

Pour les sociétés constituées en personne morale, il existe traditionnellement deux façons de procéder à la vente :

- le propriétaire exploitant se départit de ses actions dans l'entreprise;
- l'entreprise elle-même se départit de ses actifs.

Pour les sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC) exploitant activement une entreprise, les actionnaires optent le plus souvent pour la première méthode, soit la vente de leurs actions de la SPCC, plutôt que de procéder à la vente des actifs de la SPCC puis à la distribution du produit de la vente après impôt, au propriétaire exploitant. Parmi les raisons invoquées :

- la déduction des gains en capital<sup>1</sup> pour les actions admissibles de petite entreprise offre une protection contre une partie ou la totalité de l'impôt sur les gains en capital dû par le particulier découlant de la vente;
- la possibilité d'éviter ou de réduire les coûts fiscaux historiques qui se rattachent à la distribution de revenus d'entreprise imposables qui dépassent le plafond accordé aux petites entreprises.

De même, en vigueur pour les dispositions qui surviennent après le 27 février 2000, les particuliers peuvent reporter les gains en capital se rattachant au produit de la vente de certaines actions de SPCC s'ils les réinvestissent avant un certain délai.

Par comparaison, les acquéreurs tendent à privilégier la deuxième approche, au moins du seul point de vue de l'impôt sur le revenu, surtout lorsque les actifs sont dépréciés et/ou une survaleur de l'entreprise existe. Dans le cas de l'achat d'actifs, la disponibilité d'autres déductions fiscales ou crédits réduit le coût d'achat pour l'acquéreur après impôt, et explique parfois que le prix de vente des actifs soit plus élevé que celui des actions.

1. Avec un taux marginal maximal d'imposition de 23 % sur les gains en capital, on peut réaliser jusqu'à 173 000 \$ d'économies d'impôt par actionnaire en appliquant sa déduction à vie sur des gains en capital pour les actions admissibles de petite entreprise.

Le tableau ci-contre présente le montant estimatif de l'impôt sur le revenu des sociétés à payer par une SPCC sur la vente de certains types d'actifs ainsi que la valeur actualisée estimative des avantages fiscaux supplémentaires liés à l'achat de certains types d'actifs par un acquéreur imposable.

Les réductions des taux généraux d'imposition des sociétés, associées à des changements relativement récents de l'imposition des particuliers sur certains dividendes, ont considérablement réduit les charges fiscales totales des entreprises et des particuliers qui se départissent de leurs actifs. Ces changements ouvrent aussi dans de nombreux cas des possibilités intéressantes en matière de report d'impôt.

Les principales variables de l'analyse quantitative du produit après impôt pour le vendeur comprennent souvent :

- le montant d'économies d'impôt à la disposition de l'actionnaire ou de l'entreprise qui procède à la vente;
- le montant du revenu protégé disponible de la société, que l'on appelle aussi le bénéfice non distribué frappé d'impôt;
- différents autres attributs fiscaux.

Dans le cas de la vente d'actions, une structuration avant la vente est souvent entreprise pour donner aux propriétaires exploitants l'accès à la déduction des gains en capital. Toutefois, pour que les actions du propriétaire exploitant soient des « actions admissibles de petite entreprise » et qu'elles bénéficient des avantages s'y rattachant, la société et l'actionnaire doivent tous les deux satisfaire à certains critères.

		Montant estimatif de l'impôt sur le revenu des sociétés à payer <sup>1</sup> par la SPCC (en présumant un coût nul)	Valeur actualisée estimative <sup>3</sup> de l'avantage fiscal supplémentaire offert à l'acquéreur imposable <sup>1</sup>
<b>Type d'actif</b>	Stocks	33,00 % <sup>2</sup>	33,00 % (en présumant que la vente a lieu la même année)
	Matériel et outillage		25,09 % (en présumant que le solde est dégressif)
	Survaleur	16,50 % <sup>2</sup>	11,55 % (avec un taux d'inclusion de 75 %)
	Actions (taux des gains en capital)	24,33 %	Néant

1. Calculé à l'aide des taux d'imposition des sociétés actuellement en vigueur au fédéral et en Ontario pour l'année civile 2009.
2. Le taux d'imposition des sociétés est calculé sur 100 % des revenus assujettis à l'impôt au taux général d'imposition des sociétés de 33,00 %.
3. En tenant compte d'un taux d'actualisation après impôt de 8 %.

<b>Critères d'admissibilité des actions de petite entreprise</b>	
<b>Critère s'appliquant à l'actionnaire :</b>	Les actions doivent généralement avoir été détenues pendant au moins deux ans (sauf si certaines autres conditions sont remplies).
<b>Critère s'appliquant à la société :</b>	La société doit être une SPCC et, de façon générale, : <ul style="list-style-type: none"> <li>• elle doit avoir 90 % ou plus de la juste valeur marchande (JVM) de ses biens qui sont utilisés dans une « entreprise exploitée activement » au Canada au moment de la disposition;</li> <li>• elle doit avoir utilisé plus de 50 % de la JVM de ses actifs dans une entreprise exploitée activement principalement au Canada, pendant la période de deux ans qui précède la disposition.</li> </ul>

Les critères s'appliquant à la société sont centrés sur les actifs et ne comprennent pas directement les passifs. Par conséquent, on recourt souvent à des stratégies de purification afin de réduire ou d'éliminer les actifs « indésirables » en remboursant les dettes ou peut-être en effectuant des distributions aux actionnaires.

La planification standard dans le cas d'une vente d'actions implique généralement la vente directe des actions à l'acquéreur par le propriétaire exploitant et/ou la fiducie familiale. Si un billet à ordre est remis contre une partie du produit, il pourrait être possible de payer l'impôt à payer sur les gains en capital sur une période de cinq ans.

Par ailleurs, une partie du produit pourrait être remis sous la forme d'actions de l'acquéreur ou d'une société prête-nom, ce qui permet de reporter l'impôt à payer sur les gains en capital jusqu'à la vente de ces nouvelles actions. Parfois, certains soldes de compte de l'entreprise (comme le compte des dividendes en capital ainsi que l'impôt remboursable au titre de dividendes) sont distribués aux actionnaires avant la vente.

Une planification plus poussée peut faire intervenir une société jouant le rôle du vendeur de façon à tirer parti du revenu protégé disponible de la société et à reporter l'impôt des particuliers sur la totalité ou une partie du produit de la vente jusqu'à ce que les actions soient cédées par la société. Pour utiliser le revenu protégé disponible d'une société, les actionnaires vendeurs effectuent un transfert libre d'impôt de la totalité ou d'une partie de leurs actions cibles dans une société de portefeuille. Par la suite, le gain en capital attribuable aux actions cibles détenues par la société de portefeuille peut être réduit par l'utilisation de la déduction fiscale offerte aux dividendes inter-sociétés.

Le principal intérêt du report d'impôt lié au revenu protégé disponible provient de la déduction fiscale sur les dividendes inter-sociétés. Par conséquent, plus le montant du revenu protégé disponible associé aux actions du vendeur est élevé, plus

grandes sont les possibilités de réduction des gains en capital initiaux au moyen de la structuration de la vente avec une société canadienne, par comparaison avec une vente effectuée directement par un particulier, qui ne peut pas se prévaloir de la déduction sur les dividendes inter-sociétés. Le produit à imposition différée que reçoit une société de portefeuille peut être affecté à des investissements. Les revenus produits sont généralement assujettis à un taux d'impôt réel qui se compare à celui d'un particulier qui gagnerait lui-même ces revenus et qui serait imposé aux taux marginaux d'impôt les plus élevés.

D'autres stratégies peuvent aider les vendeurs à réduire considérablement, voire à éliminer, l'impôt total à payer sur la vente de leurs actions, de sorte qu'ils peuvent investir immédiatement les économies d'impôt ainsi réalisées. Lorsque les circonstances s'y prêtent, sans tenir compte même de l'impact du revenu protégé disponible et des autres soldes de compte, il est possible de réduire l'impôt total à payer sur la vente d'actions à environ 50 % du taux sur les gains en capital de la province de résidence. Et, dans certains cas, avec de la planification, des reports d'impôt immédiats peuvent être convertis en économies d'impôt permanentes.

Les décisions à prendre en vue de réduire l'impôt sur la vente à des tiers ou le transfert à la génération suivante exigent une analyse approfondie, mais, pour les propriétaires d'actions d'une entreprise qui souhaitent réduire leur engagement ou quitter définitivement leur entreprise, ces efforts en valent certainement la peine.

**Don Carson**

[don.carson@ca.pwc.com](mailto:don.carson@ca.pwc.com)

**Voir Comment obtenir des copies des numéros à venir de *Patrimoine et fiscalité*, à la page 33**

# Des « anges » qui investissent dans des sociétés privées : La meilleure occasion de votre vie?



Dans la crise économique actuelle, les entreprises privées canadiennes éprouvent plus de difficultés à trouver du capital de croissance. De sorte que les particuliers qui sont bien nantis, que l'on appelle parfois des investisseurs providentiels, représentent désormais une source courante de capital pour les petites et moyennes entreprises.

Si vous avez assez de capital, vous pourriez jouer le rôle d'un investisseur providentiel, et le déséquilibre actuel du marché du crédit pourrait représenter pour vous une occasion d'investissement unique dans votre vie. Toutefois, avant d'envisager un investissement privé, le groupe Vente, acquisition et financement d'entreprises de PricewaterhouseCoopers recommande que vous passiez en revue l'ensemble de votre stratégie de portefeuille ainsi que le processus d'investissement habituel. Il est fortement recommandé d'obtenir l'aide d'un conseiller financier expérimenté en gestion de portefeuille.

En plus de l'exaltation et du défi que représente une participation dans une entreprise en croissance, les investissements privés offrent un potentiel de rendement élevé par rapport aux actions ordinaires des sociétés cotées ou à d'autres produits de placement. Un investissement privé rentable peut rapporter plusieurs fois le capital investi.

Par contre, l'investissement providentiel n'est pas sans présenter certains écueils. Un potentiel de rendement plus élevé

comporte aussi un risque plus élevé de rendement inférieur à la moyenne ou de perte totale. Le plus souvent, vous devrez composer avec un manque de liquidités, sans rentrée de fonds, pendant au moins cinq ans. Sans dispositifs adéquats intégrés à votre investissement, vous pourriez avoir l'impression de « faire disparaître » vos fonds plutôt que de les faire fructifier.

## Conclure une affaire

### La recherche d'occasions d'investissement privé

Il n'y a pas de marché réglementé des investissements privés. Les investisseurs doivent souvent s'en remettre à leurs conseillers en vente, acquisition et financement d'entreprises qui sont informés des occasions d'investissement grâce aux réseaux d'affaires informels dont ils font partie. Il arrive souvent aussi que ce soient des parents ou des amis ayant besoin de financement pour leur entreprise qui s'adressent directement à eux. Les investisseurs expérimentés sont souvent membres d'un groupe d'investisseurs informels, un réseau structuré de personnes

qui rencontrent régulièrement des entrepreneurs à la recherche de capitaux. Les membres de groupes informels peuvent investir seuls ou avec d'autres en mettant en commun leurs fonds.

Il est crucial de faire preuve d'objectivité dans l'étude des occasions d'investissement, en faisant abstraction de toute relation personnelle. Tous les projets doivent comporter, au minimum, chacune des étapes décrites ci-après.

### L'évaluation des investissements privés

L'évaluation peut s'appuyer sur une panoplie de techniques de modélisation complexes. Dans certains cas cependant, les investissements privés sont faits au tout début d'une entreprise, et il faut une

bonne dose de flair pour déterminer ses chances de réussite. Pour les entreprises qui affichent déjà des rentrées nettes de fonds, on peut calculer leur valeur à l'aide du facteur de multiplication des revenus que l'on trouve dans des opérations comparables. Les motivations du bénéficiaire et de l'investisseur jouent également un rôle clé dans l'établissement du prix.

Compte tenu de la nature subjective de l'évaluation des sociétés privées, il est préférable que vous reteniez les services d'un conseiller en vente, acquisition et financement d'entreprises qui possède une solide expérience et qui a directement accès à des données qui sont comparables au secteur industriel dans lequel vous souhaitez

investir. La valeur des entreprises varie dans le temps. Suivant l'évolution du marché, un conseiller de confiance avisé peut réévaluer rapidement une société cible de façon à accroître vos occasions d'achat dans les meilleurs délais et au meilleur prix.

### La structuration des investissements privés

Traditionnellement, les investisseurs providentiels achètent des actions ordinaires assorties d'un droit de vote. Toutefois, le déséquilibre actuel entre les prêteurs et les emprunteurs peut vous donner la possibilité d'investir dans une vaste gamme de structures et de formules mixtes. Certaines des possibilités sont présentées dans le tableau qui suit :

	Rentrées nettes de fonds typiques	Participation dans les produits de retrait	Droit de vote	Niveau de sécurité
<b>Actions ordinaires</b>	Pas de rentrées nettes de fonds régulières. Il y a peu de chance que des dividendes soient déclarés.	Oui, au prorata de la quantité diluée d'actions ordinaires détenues.	Oui.	Le plus faible.
<b>Débetures</b>	Versement périodique d'intérêts. (Le taux est fixé d'après des titres de créance comparables.)	Non.	Non.	Le plus élevé.
<b>Actions privilégiées</b>	Peuvent comprendre un dividende régulier.	Cela dépend des droits de conversion des actions privilégiées.	Rarement, mais possibilité d'une représentation au conseil d'administration.	Supérieur aux actions ordinaires, mais inférieur aux débetures.
<b>Débetures convertibles</b>	Taux d'intérêt généralement inférieur aux débetures non convertibles.	Cela dépend des droits de conversion des débetures convertibles.	Non, mais possibilité d'une représentation au conseil d'administration.	Supérieur aux actions ordinaires et aux actions privilégiées, mais inférieur aux débetures.
<b>Bons de souscription d'actions</b>	Aucun.	Oui : le propriétaire des bons a le droit de détenir davantage d'actions lorsqu'une cible préétablie est atteinte. Titres souvent ajoutés aux débetures et aux actions privilégiées pour rendre l'opération plus attrayante.	Seulement lorsqu'ils sont convertis en actions ordinaires. Possibilité d'une représentation au conseil d'administration.	Aucun.

## Étapes clés du processus d'investissement

Le processus d'investissement débute souvent par une analyse informelle des finances, des activités d'exploitation et du plan d'entreprise. Il est possible alors de rencontrer l'entrepreneur et de discuter avec lui des objectifs et des buts poursuivis ainsi que de votre rôle éventuel dans l'entreprise. En vous appuyant sur cette première analyse, vous décidez si vous voulez aller plus loin dans votre démarche.

Après cette première analyse, le processus d'investissement comporte quatre grandes étapes :

**1) La liste de conditions :** Une liste de conditions est le document dans lequel sont précisées les conditions en vertu desquelles vous convenez d'investir dans l'entreprise.

Avant de consacrer du temps et des fonds dans un processus d'entente, les deux parties doivent s'entendre sur les principaux éléments, comme votre rôle dans l'entreprise, la valeur, la structure financière, l'échéancier, les besoins en matière de financement complémentaire, les options de sortie et toute autre condition à remplir avant que vous acceptiez d'investir.

**2) Le contrôle diligent :** Le contrôle diligent comprend la collecte et l'analyse des données sur le projet d'investissement.

Un contrôle diligent comporte :

- une enquête commerciale visant à vérifier ou à infirmer les hypothèses formulées dans le plan d'affaires et grâce à laquelle on détermine la valeur marchande de l'actif et du passif;

- l'étude de l'historique des états financiers, des données opérationnelles et des prévisions;
- l'évaluation de la compétence et de la crédibilité de l'équipe de direction; et
- l'étude des documents juridiques.

Votre conseiller en affaires agira à titre d'agent de liaison auprès du bénéficiaire afin de coordonner le contrôle diligent et de vous guider dans votre analyse. À cette étape, vous pourriez retenir les services de conseillers spécialement formés pour mener à bien ce type de contrôle.

### 3) Convention d'actionnaires :

Une convention d'actionnaires est un document important qui régit la relation entre les différentes parties prenantes dans la société bénéficiaire. Il serait préférable que les conseillers en affaires et les conseillers juridiques vous guident pas à pas dans les différentes modalités de l'entente qui servent à protéger votre intérêt. En plus des clauses standard comme celles de la valeur, de la structure de l'entente et de la participation aux profits, les points que vous devez aborder avec votre conseiller comprennent :

- « Sortie » – Dans quelles situations voudriez-vous avoir la possibilité de vous délier de votre obligation d'aboutir à une entente sans en subir de contrecoup?
- Engagements personnels – Serez-vous tenu de faire d'autres contributions en plus de l'argent?

- Droits préférentiels de souscription – Voulez-vous avoir le droit de conserver votre participation fractionnaire par l'achat d'un nombre proportionnel des actions qui pourront être émises dans l'avenir?
- Droits de préférence entre les actionnaires :
  - **Droit de premier refus** – Souhaitez-vous avoir le droit d'acheter les actions d'un actionnaire avant qu'elles soient vendues à un tiers?
  - **Clause de protection** – si la majorité des actionnaires souhaite céder leurs actions, une minorité d'actionnaires pourrait-elle avoir le droit de participer à l'entente?
  - **Clause de vente obligatoire ou d'entraînement** – Si la majorité des actionnaires accepte une offre d'achat, le groupe des actionnaires minoritaires (soit 10 %) sera-t-il forcé d'accepter l'offre?
  - **Clause de rachat d'actions ou clause ultimatum** – Les actionnaires doivent-ils être protégés contre les offres de rachat inévitables? Dans une clause ultimatum, si un actionnaire X refuse l'offre d'achat de l'actionnaire Y sur les actions de X, l'actionnaire X est autorisé à acheter les actions d'Y aux mêmes conditions.
- Résiliation – Dans quelles circonstances, votre convention d'actionnaires sera-t-elle résiliée?
- Droit de liquidation – À quel moment et dans quelles circonstances pourrez-vous « forcer » la vente de l'entreprise ou de vos actions?

- Le conseil d'administration – Quelles sont les fonctions et la composition du conseil d'administration? Combien de sièges aurez-vous au conseil et de quelle autre façon vos intérêts y seront-ils représentés?
- Conditions relatives au financement complémentaire – Dans quelles circonstances serez-vous tenu d'assurer d'autres financements, le cas échéant?
- Exigences en matière de déclaration – Quel type de données financières et d'exploitation devra-t-on vous présenter?
- Invalidité ou décès des actionnaires – Qu'arrivera-t-il aux actions d'un actionnaire qui décède subitement ou qui devient invalide?
- Responsabilité – Quelle est votre responsabilité maximale?

**4) Entente de souscription :** Après les étapes du contrôle et de la liste des conditions, votre conseiller juridique rédigera l'ébauche d'une entente de souscription plus détaillée qui décrit dans le détail les modalités précises de l'investissement, en conformité avec la liste de conditions et la convention d'actionnaires.

Pour accélérer et faciliter grandement le processus tout en en réduisant les coûts, vous pourriez simplement remettre à votre avocat une brève description de ce que vous voulez sur ces questions et il rédigera l'entente en conséquence. En règle générale, votre conseiller en affaires travaillera en votre nom auprès du conseiller juridique.

### Quelles sont mes options de sortie?

Même si l'investissement dans une société privée peut vous apporter des liquidités, grâce aux dividendes ou aux paiements d'intérêt, vous obtiendrez votre principal rendement lorsque vous retirerez vos fonds, en vendant l'entreprise par exemple.

La plupart des investissements privés ont un horizon de cinq à dix ans, une période pendant laquelle (si tout se passe bien) la société pourrait connaître une très forte croissance. Lorsque l'entreprise est stable, vous vous retrouverez dans la position du vendeur et vous pourrez vendre vos actions à une entreprise stratégique, à une société d'investissements privés ou à l'équipe de gestion. Si votre entreprise est assez grande, les marchés publics représentent également une avenue, grâce à un premier appel public à l'épargne (PAPE).

### Conclusion

L'investissement privé ne convient pas à tout le monde. Mais, pour l'investisseur motivé, c'est peut-être l'occasion de faire de son capital, de son sens des affaires et de son charisme, l'œuvre de toute une vie.

**Keith Mosley**

keith.mosley@ca.pwc.com

### Pour accroître les chances de réussite d'un investissement privé :

- **Revoyez votre portefeuille.** Vos ressources financières sont-elles assez diversifiées et capitalisées pour que vous vous permettiez ce risque?
- **Définissez avec précision l'entente à laquelle vous voulez parvenir.** Quelle est la structure d'investissement que vous privilégiez? Quel rôle souhaitez-vous avoir dans l'entreprise, une fois l'entente conclue? Quel prix êtes-vous prêt à payer pour la société? Participeriez-vous à des financements complémentaires? Combien de temps pensez-vous conserver votre investissement? Il importe d'aborder ces questions avec votre conseiller.
- **Retenez les services d'un conseiller en financement d'entreprises.** Il ou elle pourra vous aider à trouver l'entente qui vous convient, à préciser vos objectifs et à vous conseiller sur l'évaluation et la structure tout en vous encadrant dans le contrôle et les négociations.
- **Retenez les services d'un conseiller juridique.** L'avocat préparera une ébauche de trois documents importants : la liste de conditions, l'entente de souscription et la convention d'actionnaires.

# La philanthropie privée : La création d'une fondation privée



La philanthropie privée fait partie intégrante de l'héritage du Canada aux organismes de bienfaisance. Un philanthrope qui souhaite organiser stratégiquement ses dons a le choix entre de nombreuses options. Cet article explore l'une d'elle : la fondation privée.

## Qu'est-ce qu'une fondation de bienfaisance?

Une fondation de bienfaisance est une entité qui est constituée et administrée exclusivement à des fins de bienfaisance. Elle peut prendre la forme d'une société ou d'une fiducie. Une fondation de bienfaisance atteint généralement ses fins de bienfaisance en consacrant la totalité de ses ressources à d'autres donataires reconnus, qui incluent d'autres organismes de bienfaisance enregistrés (voir l'encadré).

Les organismes de bienfaisance enregistrés qui sont désignés comme des fondations privées sont des fondations de bienfaisance dont :

- la majorité des administrateurs ou des fiduciaires ont un lien de dépendance entre eux ou avec le principal donateur ou les principaux donateurs de la fondation; ou
- un donateur contrôle la fondation.

Le fait qu'une fondation de bienfaisance soit désignée en tant que fondation privée ne l'empêche pas d'exercer elle-même certaines activités de bienfaisance. Cependant, la fondation privée agit généralement comme dépositaire et gestionnaire des fonds. Dans la plupart des cas, les fonds de la fondation sont versés à des œuvres de bienfaisance qui exercent les activités de bienfaisance.

## Les donataires reconnus

Les donataires reconnus s'entendent généralement :

- des organismes de bienfaisance canadiens enregistrés, des associations canadiennes enregistrées de sport amateur;
- de la plupart des universités et des collèges canadiens;
- de certaines universités étrangères, des organismes de bienfaisance étrangers auxquels le gouvernement du Canada a fait un don au cours de l'année d'imposition de l'organisme de bienfaisance ou dans les douze mois précédant cette année-là;
- des municipalités canadiennes, du gouvernement du Canada; et
- du gouvernement d'une province canadienne.

## Qu'est-ce qu'une fondation privée?

Une fondation privée est un véhicule philanthropique très flexible que vous, votre famille, des sociétés liées ainsi que des donateurs non liés peuvent utiliser pour faire des dons de bienfaisance. Les fondations privées sont souvent créées pour encourager la philanthropie familiale. C'est la raison pour laquelle on les désigne souvent comme des fondations familiales.

## Quels sont les avantages de la fondation privée?

La fondation privée procure de la flexibilité aux donateurs qui souhaitent poursuivre leurs objectifs philanthropiques. Parmi les trois types d'organismes de bienfaisance enregistrés (l'œuvre de bienfaisance, la fondation publique et la fondation privée), la fondation privée est le type le plus approprié aux dons planifiés, surtout parce qu'elle peut être contrôlée par le donateur et les membres de sa famille.

Le donateur et les personnes qui lui sont liées peuvent être nommés fiduciaires ou membres du conseil d'administration d'une fondation privée. Par conséquent, ils occupent une position leur permettant d'influencer ou de contrôler plusieurs aspects des activités de la fondation, notamment les décisions relatives :

- au placement des biens donnés;
- à la distribution du revenu gagné dans la fondation; et
- aux dons faits par la fondation.

La création d'une fondation par un donateur signifie que la fondation peut porter le nom du donateur ou de sa famille, ou un nom sans aucun lien avec ces derniers. Comme pour les autres organismes de bienfaisance enregistrés, une fondation privée peut fournir un héritage philanthropique qui survivra au décès de son fondateur.

La formation d'une fondation privée coïncide souvent avec un événement important dans la vie de son fondateur, telle la vente d'une entreprise procurant une importante somme d'argent, comme il est abordé dans notre article intitulé « La vente d'une entreprise », ou la réalisation d'un gain fortuit.

## Alors, comment en arriver là?

Pour devenir une fondation de bienfaisance enregistrée, une entité doit demander et obtenir le statut d'organisme de bienfaisance enregistré auprès de l'Agence du revenu du Canada (ARC). Pour ce faire, il faut rédiger les documents constitutifs de la fondation ainsi que les autres documents de gouvernance, comme le règlement

intérieur, puis faire une demande auprès de la Division des organismes de bienfaisance de l'ARC en partant du fait que les fins de la fondation sont exclusivement de bienfaisance. Ce qui constitue une fin de bienfaisance est généralement bien établi en droit. Essentiellement, l'organisme de bienfaisance doit procurer un avantage au public en général plutôt qu'à un nombre limité de personnes ou à un groupe étroitement lié.

De façon générale, les documents constitutifs d'une fondation de bienfaisance sont rédigés de manière à établir des fins qui sont exclusivement de bienfaisance tout en étant générales, par exemple : « pour appuyer financièrement les organismes qui sont des donateurs reconnus ». Cependant, l'énoncé des fins peut aussi être plus précis. L'ARC est d'avis qu'une fondation de bienfaisance est administrée exclusivement à des fins de bienfaisance si elle affecte ses ressources à d'autres donateurs reconnus.

## Quels sont les coûts et les exigences de fonctionnement?

Les frais d'établissement initiaux d'une fondation privée comprennent notamment les frais de services de conseils juridiques et autres conseils professionnels. Les coûts permanents sont composés des honoraires des comptables (pour la vérification des états financiers et la préparation des déclarations fiscales annuelles) ainsi que des frais de gestion des placements du portefeuille de la fondation. En général, les fondations de bienfaisance sont formées de manière à empêcher les fiduciaires ou les administrateurs d'être rémunérés pour les services qu'ils fournissent à ce titre à la fondation.

Une fois qu'elle est établie, une fondation privée doit se plier à certaines pratiques relatives à l'administration et à la gouvernance, dont la tenue de réunions du conseil, la tenue de livres et de registres adéquats, et l'émission de reçus officiels de dons conformément aux exigences de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et du *Règlement de l'impôt sur le revenu*. D'autres lois provinciales peuvent également gouverner les activités de la fondation.

Bien que la fondation soit dite « privée », nombre des renseignements concernant l'organisme, sa situation financière et ses activités doivent être divulgués au public (et peuvent être examinés par lui), parce que tous les organismes de bienfaisance enregistrés sont des entités publiques.

## Comment financer et administrer une fondation privée?

Le financement est généralement obtenu d'une source unique, comme un particulier ou une famille, ou même des entreprises liées au(x) fondateur(s) de la fondation. Pour qu'une contribution soit considérée comme un don pour les reçus officiels, elle doit constituer un transfert de bien par un donateur qui ne s'attend à recevoir aucune contrepartie en retour. Les contributions ne comportent donc généralement aucune condition. Cependant, les dons à une fondation privée sont souvent structurés comme des dons de biens durables. Ces dons incluent les dons pour lesquels le donateur demande que le capital ne soit pas versé pour une période d'au moins 10 ans à compter de la date où le don est fait. Ces dons sont appelés « dons à conserver pendant 10 ans ». Lorsque les dons à une fondation privée sont ainsi structurés, le capital de la fondation peut s'accumuler sans être immédiatement assujéti aux exigences relatives aux quotas des versements qui s'appliquent normalement aux organismes de bienfaisance qui reçoivent des dons sans restriction.

Les activités d'une fondation privée sont gérées par ses administrateurs ou ses fiduciaires, qui ont généralement un lien de dépendance entre eux. Les fiduciaires et les administrateurs peuvent gérer eux-mêmes les placements ou déléguer cette fonction à une société de gestion de placements, en fonction des pouvoirs de placement qui leur sont accordés dans les documents constitutifs de la fondation.

## Comment les dons d'un donateur à une fondation privée sont-ils traités aux fins de l'impôt?

Les dons en espèces et les dons de biens qui sont faits à une fondation privée donnent droit de recevoir un reçu officiel de don à un montant égal à la juste valeur du bien au moment du don<sup>1</sup>.

Un particulier peut demander un crédit d'impôt pour dons tandis qu'une société peut demander une déduction fiscale afin de réduire l'impôt à payer, sous réserve des limites s'appliquant au revenu net annuel.

Selon la législation fiscale promulguée récemment, un incitatif spécial est accordé à une personne qui fait don de titres négociables cotés à une bourse de valeur désignée (« les titres ») à une fondation privée. Dans le cas des dons faits après le 18 mars 2007, aucune partie du gain en capital découlant du don de ces titres n'est incluse dans le calcul du revenu du donateur<sup>2</sup>.

Certaines restrictions peuvent s'appliquer à l'émission d'un reçu officiel lorsque le bien donné est un « titre non admissible » (comme les actions d'une société privée que le donateur possède). Il faut donc structurer avec soin le don des actions d'une société privée afin de s'assurer qu'il donne au donateur le droit de recevoir un reçu officiel aux fins fiscales.

1. Le montant du don pour lequel un reçu officiel peut être émis est égal à la juste valeur du bien moins la juste valeur de tout avantage ou bénéfice conféré au donateur ou à des personnes liées au donateur.

2. Certaines autorités fiscales provinciales, y compris le ministère des Finances de l'Alberta, n'ont pas précisé si elles offriront le même traitement que celui proposé au fédéral pour les dons de titres négociables admissibles cotés en bourse à des fondations privées après le 18 mars 2007, mais il est généralement attendu qu'elles offriront un allègement semblable de l'impôt sur les gains en capital.

## Qu'est-ce que cela signifie d'être un organisme de bienfaisance canadien enregistré qui est désigné comme une fondation privée?

Un organisme de bienfaisance enregistré a, entre autres choses, le privilège d'émettre des reçus officiels pour les dons qu'il reçoit.

Les responsabilités et la gouvernance de l'organisme de bienfaisance se poursuivent, même après l'obtention du statut d'organisme enregistré. Un organisme de bienfaisance enregistré doit se conformer à certaines règles fiscales pour conserver son enregistrement, dont celle voulant que l'organisme consacre chaque année un montant minimum à ses propres activités de bienfaisance ou à des dons à des donataires reconnus. Les exigences relatives aux quotas de versement existent pour obliger l'organisme de bienfaisance à utiliser ses fonds et ses dons donnant droit à une aide fiscale pour aider les autres conformément à ses fins de bienfaisance.

De plus, un organisme de bienfaisance enregistré qui est désigné en tant que fondation privée est assujéti à un certain nombre de restrictions, dont certaines visent à empêcher de réaliser un bénéfice privé. Parmi ces restrictions figurent l'interdiction :

- d'exploiter une entreprise;
- de faire un don à un bénéficiaire qui n'est pas un donateur reconnu;
- et de contracter une dette, autre qu'à certaines fins.

De nouvelles restrictions s'appliquent également et peuvent limiter, dans certaines circonstances, la participation que peut avoir une fondation privée dans des sociétés et accroître les informations que la fondation privée et les personnes ayant un lien de dépendance avec elle doivent fournir sur leur participation.

## Considérations finales

Les dons de charité avantagent autant le donateur que l'organisme de bienfaisance. Il est souvent stimulant de créer et de

façonner ses dons par l'entremise d'une fondation privée et celle-ci peut vous procurer une grande flexibilité dans l'atteinte de vos objectifs philanthropiques. Planifier à l'avance — et avec soin — peut rendre l'aventure philanthropique très fructueuse.

**Brenda Lee-Kennedy**

brenda.lee-kennedy@ca.pwc.com

Deux publications de PricewaterhouseCoopers traitent des organismes de charité. *Venir en aide – Guide fiscal pour les organismes de charité* traite des organismes eux-mêmes tandis que *Tendre la main – Guide sur les dons de bienfaisance à l'intention des donateurs* vise les donateurs. Ces deux publications sont disponibles en version papier ou sur notre site Web à [www.pwc.com/ca/fra/publications](http://www.pwc.com/ca/fra/publications)



Voir **Comment obtenir des copies des numéros à venir de Patrimoine et fiscalité**, à la page 33

# Planification successorale, première partie : L'entreprise dans un contexte familial



En tant qu'entrepreneur, vous savez gérer avec succès votre entreprise. Vous avez travaillé fort et avec dévouement pendant des années pour bâtir une organisation dont vous êtes fier. Cependant, à un moment donné, il est probable que vous souhaiterez laisser les rênes de la gestion active de l'entreprise entre les mains d'une personne compétente pour pouvoir jouir des fruits de votre labeur.

Les questions liées à la famille peuvent rendre difficile et complexe la planification de la relève d'une entreprise familiale. Selon les statistiques, bien que les propriétaires souhaitent garder leur entreprise dans la famille, seulement trois entreprises sur dix passent à la deuxième génération et seulement une entreprise sur dix, à la troisième.

Un plan de relève traite du retrait éventuel du propriétaire des activités quotidiennes de l'entreprise. Il ne s'agit pas d'un document unique, comme une convention d'actionnaires, un plan fiscal ou un testament, mais plutôt d'une combinaison des trois ainsi que d'autres documents. La planification de la relève comporte deux volets :

- la gestion de la relève, qui consiste en le transfert des responsabilités quotidiennes à une autre personne ou à plusieurs autres; et
- la planification de la transition, qui s'entend du transfert des actions et du contrôle de droit ultime de la société.

Ces deux aspects se déroulent sur plusieurs années. Pour établir un plan de relève efficace, on doit tenir compte de nombreux aspects techniques, notamment examiner les implications fiscales et juridiques, déterminer la valeur de l'entreprise et choisir des options de financement.

Cependant, pour qu'un plan de relève soit réussi, il faut surtout créer une communication ouverte. Pour assurer une transition sans heurt et une meilleure acceptation de la nouvelle direction, vous devriez communiquer votre plan de relève à toutes les parties intéressées, soit les membres de votre famille, les employés, vos clients et les conseillers de l'entreprise, et montrer comment le plan a été bien pensé et géré.

## Le processus de planification

Le meilleur moyen de commencer à préparer votre plan de relève consiste à établir les objectifs, non seulement ceux de votre entreprise, mais également les objectifs d'affaires et autres objectifs de votre famille et des autres parties intéressées clés. Le recours à un facilitateur compétent pour animer les réunions de groupe peut aider à ouvrir les lignes de communication, gérer les conflits de manière constructive et contribuer à la prise de décisions satisfaisantes pour tous.

Une fois que vous avez établi les objectifs, vous pouvez commencer à examiner plusieurs options de planification de la relève, notamment :

- un transfert intergénérationnel;
- une direction de transition ou une direction externe;

- la vente à des membres de la direction ou à des employés clés; ou
- la vente à un tiers externe.

Il faut explorer chaque option et en discuter avec toutes les parties intéressées avant de la mettre en œuvre. En règle générale, on examine le plan de transition après l'adoption du plan de gestion de la relève. La transition comporte de nombreux aspects techniques, notamment les questions d'évaluation et de planification fiscale.

## Quelle est la valeur de votre entreprise?

Souvent, la valeur d'une entreprise correspond au prix pouvant être convenu sur le marché libre. Cependant, il n'est peut-être pas raisonnable de s'attendre à ce qu'une entreprise familiale soit exposée à ce marché à des fins de planification de la relève. La valeur est généralement établie au moyen de méthodes d'évaluation théorique. Dans ce contexte, des évaluateurs professionnels étudieront le marché et analyseront les données historiques et prévisionnelles de l'entreprise, et utiliseront leur jugement pour fournir une évaluation indépendante.

L'évaluation d'entreprises étant à la fois un art et une science, il est essentiel qu'un évaluateur d'entreprises chevronné y prenne part. Souvent, l'évaluation peut avoir une grande incidence sur la planification de la relève. Une valeur erronée peut entraîner l'établissement de plans et de stratégies inadéquats, y compris une mauvaise répartition de la valeur qui peut entraîner des problèmes liés à l'impôt si la valeur donnée n'est pas acceptée par le fisc.

## La planification fiscale

De nombreuses personnes considèrent la planification de la relève comme de la planification fiscale. Il est vrai que la fiscalité est un élément crucial de n'importe quel plan successoral et plan de relève. Cependant, ce sont les objectifs que vous avez pour vous-même, votre entreprise et les générations futures qui doivent guider les décisions prises pour votre plan de relève. En supposant que vous et votre famille avez fixé vos objectifs, vous disposez de nombreuses options de planification fiscale pour le transfert de la propriété. Le gel successoral est une possibilité, et est souvent utilisé dans le contexte de la relève d'une entreprise familiale.

## Qu'est-ce qu'un gel successoral?

Un gel successoral implique la restructuration du capital-actions d'une entreprise. Il consisterait à « geler » votre participation dans l'entreprise à un moment donné en échangeant vos actions contre des actions « gelées » à valeur fixe. De nouvelles « actions de croissance » seraient émises à votre famille afin qu'elle puisse participer à l'augmentation future de la valeur de l'entreprise. Le gel de votre participation dans l'entreprise vous permet de plafonner l'impôt qui sera à payer à votre décès et ainsi de prévoir des fonds à cette fin. Le gel successoral peut également procurer d'autres avantages fiscaux, comme le fractionnement du revenu entre les membres de la famille et l'utilisation de l'exemption pour gains en capital d'autres membres de la famille si l'entreprise est vendue.

## La fiducie familiale

En règle générale, lors d'un gel successoral, les actions de croissance ne sont pas émises directement aux membres de la famille, mais sont détenues par une fiducie familiale. Cette fiducie peut être créée de manière à offrir la plus grande souplesse possible en termes de répartition des revenus et du capital. C'est-à-dire que vous pouvez décider qui recevra des distributions et quand. Cette souplesse vous permettra de fractionner le revenu entre les mains des membres de la famille qui ont un revenu peu élevé ou aucun autre revenu. Certaines règles fiscales complexes peuvent cependant limiter votre capacité à fractionner le revenu avec certains membres de la famille.

## Êtes-vous prêt pour un gel?

Un gel successoral ne vous oblige pas à abandonner le contrôle de l'entreprise. Néanmoins, avant d'opter pour cette méthode, vous devriez vous poser les questions suivantes :

- Connaissez-vous la valeur actuelle de votre entreprise?
- La valeur de votre entreprise et de vos actifs est-elle suffisante pour subvenir à vos besoins jusqu'à la fin de votre vie?
- Prévoyez-vous des changements à votre situation financière ou familiale?
- Êtes-vous prêt à ce que des membres de la famille participent aux capitaux propres de l'entreprise?

Chaque plan fiscal est unique, parce chaque famille et chaque entreprise le sont aussi. Vous devriez examiner toutes les options possibles avec un(e) fiscaliste d'expérience.

## Le financement de l'opération

De nombreuses sources de financement peuvent vous aider dans la planification de la relève. Vous pouvez choisir parmi les suivantes celle qui convient le mieux à votre situation :

- *Financement par le vendeur* – méthode courante de financement où la dette ou les actions sont financées par l'actionnaire qui prend sa retraite.
- *Capital de l'acheteur* – moyen permettant à la famille ou à l'acheteur d'obtenir les fonds nécessaires à la conclusion de l'opération.
- *Financement bancaire* – souvent, le financement bancaire peut servir de pont pour la relève ou financer la dette contractée à l'achat.
- *Services bancaires d'investissement* – les services bancaires d'investissement peuvent aider à transmettre les capitaux propres d'une génération à l'autre, mais à un coût plus élevé.
- *Assurance* – divers produits d'assurance peuvent être utilisés en tout ou en partie dans le financement de la relève.

Il est important de demander l'avis de conseillers professionnels qui peuvent évaluer les coûts et les risques associés aux diverses méthodes de financement possibles.

## La planification financière de la retraite

L'établissement des revenus dont vous aurez besoin pour vivre après votre retrait de l'entreprise aura probablement une incidence sur la façon dont vous structurerez ce retrait. Des conseillers en planification financière et en planification

fiscale peuvent vous aider à prendre les meilleures décisions pour vous et votre famille.

## La planification de la relève – qui peut aider?

Une planification de la relève réussie repose en fait sur le travail de deux équipes : l'une externe et l'autre interne. Les deux équipes doivent être consultées pendant tout le processus.

<b>Équipe externe</b>	Facilitateurs pour entreprises familiales	Aident à poser et à régler les questions touchant la famille, l'entreprise et la propriété, à maintenir les priorités et à assurer l'avancement du processus.
	Conseillers fiscaux et juridiques	Conseillent et préparent les documents appropriés à la mise en place de votre plan.
	Conseillers financiers et conseillers en assurances	Aident à prévoir le financement de l'opération et à établir vos besoins de revenus dans l'avenir.
	Homologues	Donnent des conseils fondés sur leur propre expérience, passée ou présente, d'une opération semblable à la vôtre.
<b>Équipe interne</b>	Membres du comité consultatif	Fournissent une opinion objective.
	Membres indépendants du conseil	
	Conseil de famille	Fournit des commentaires du point de vue de la famille.

## Prévoir l'imprévu

Quelle que soit l'étape à laquelle vous êtes rendu dans le processus, il est critique pour la continuité de l'entreprise que vous dressiez un plan d'urgence pour les imprévus, comme le décès ou l'invalidité d'un actionnaire clé. Un plan d'urgence renseigne les parties intéressées sur les mesures à prendre immédiatement après la survenue d'un imprévu afin que l'entreprise puisse fonctionner normalement dès le jour suivant. Il s'agira aussi probablement du seul document donnant des directives

relatives aux activités quotidiennes. Le plan d'urgence doit fournir des précisions sur la gestion à court terme de votre entreprise, tandis que votre testament, la convention des actionnaires et autres documents relatifs à l'entreprise et à la planification successorale traiteront des questions de propriété et de gestion en général.

La planification de la relève dans une entreprise familiale est un processus complexe qui demande de déterminer les objectifs des parties intéressées, d'explorer

toutes les options et de mettre en œuvre des plans. Vous ne devriez pas vous lancer dans cette entreprise en solitaire. En vous entourant d'une équipe complète de conseillers et en faisant participer toutes les parties intéressées au processus de planification, vous vous assurerez de garder votre entreprise dans la famille d'une génération à l'autre.

**Loris Macor**  
loris.macor@ca.pwc.com

# Planification successorale, deuxième partie : Malgré le temps qu'il fait, le temps du gel est-il arrivé?

Au moment d'écrire ces lignes, le thermomètre est à la baisse, tout comme les marchés financiers du monde entier. Avec la valeur des placements qui continue de s'effriter, on pourrait être en droit de se demander s'il n'y aurait pas lieu d'effectuer un gel.

## Qu'est-ce qu'un gel successoral?

Le gel successoral est une technique de planification fiscale utilisée pour « geler » la valeur de la participation d'un contribuable dans une société et transférer la plus-value future de la société à une autre personne – à ses enfants, le plus souvent.

La société peut être une société d'exploitation ou une société de placement. On peut aussi procéder à un gel successoral des actifs qui ne sont pas encore détenus par une société du moment que le contribuable ait l'intention de les transférer à une société et que ce faisant il agisse avec prudence.

## Quels sont les avantages d'un gel successoral?

De façon générale, le principal intérêt d'un gel successoral, est de permettre d'arrêter ou de geler la valeur de la participation d'un contribuable dans une société. Le gel procure ainsi deux avantages fiscaux qui ne sont pas négligeables :

- **La charge fiscale à venir au décès du contribuable est plafonnée.** Au décès d'un particulier, les lois fiscales présumant que ce dernier a cédé tous ses biens (sauf les biens transférés au conjoint ou à une fiducie au bénéficiaire du conjoint, auquel cas la cession ou la disposition de ces biens est reportée jusqu'au décès du conjoint). Des impôts seront payables sur tout gain en capital qui découle de la disposition présumée. En plafonnant la valeur de

la participation d'un contribuable dans une société, cela permet également de plafonner l'impôt que l'on devra payer sur cette participation. En outre, puisque l'impôt à payer au décès est connu, il est plus facile d'économiser en vue de le payer plus tard.

- **L'impôt sur la plus-value future est reporté à la génération suivante.** Les gains en capital non réalisés sur les actions de croissance que détiennent les enfants ou les petits-enfants sont reportés à la première des deux éventualités suivantes : le décès des enfants ou des petits-enfants, ou la date à laquelle ils se départiront de leurs actions.

Selon la façon dont le gel successoral est structuré, d'autres avantages sont possibles :

- Le partage des dividendes de la société entre les membres de la famille qui ont peu ou pas d'autres revenus, de façon à fractionner le revenu;
- Dans le cas d'une société en exploitation, et si les actions sont admissibles, le contribuable peut matérialiser son exemption à vie de 750 000 \$ sur les gains en capital;
- Dans le cas d'une société en exploitation, dont les actions continuent d'être admissibles après le gel successoral, d'autres demandes en déduction au titre de l'exemption à vie de 750 000 \$ sur les gains en capital pourront être présentées par les membres de la famille s'ils souhaitent vendre la société à leur tour;



- Avec une planification adéquate après le gel successoral, la valeur de la participation du contribuable dans la société, en plus d'être figée ou gelée, peut même être réduite dans le temps grâce à la distribution des bénéfices de la société, sans que cela n'entraîne davantage d'impôts à payer. De sorte qu'au décès du contribuable, sa participation dans la société pourrait donner lieu à un impôt considérablement réduit et peut-être même nul.

## Qui devrait envisager un gel successoral?

Toute personne qui détient des actions de croissance dans une société devrait au moins envisager la possibilité d'un gel successoral. Quant à savoir si cela en vaut la peine, tout dépend de la valeur actuelle de la participation, de l'âge de l'actionnaire et de ses enfants ainsi que de ses objectifs en matière de planification successorale. Comme le principal objectif du gel est le plafonnement de la valeur de la participation du contribuable dans la société, le gel successoral est le plus avantageux, sur le seul plan de la planification fiscale, lorsque la valeur de la société est à son plus bas.

En règle générale, les contribuables qui procèdent à un gel successoral sont ceux :

- dont la valeur actuelle de leur participation dans la société et/ou des autres actifs et placements est suffisamment élevée pour qu'ils puissent conserver leur mode de vie jusqu'à la fin de leurs jours (et peut-être même de ceux de leur conjoint); et
- qui autrement laissent un héritage suffisant à leurs enfants après leur décès et après celui de leur conjoint.

Toutefois, un gel successoral peut être structuré de manière à répondre aux besoins d'un grand nombre de contribuables dont la situation financière ne correspond pas à ce portrait général. Dans tous les cas,

les éléments suivants doivent être pris en considération :

- Si les actions de croissance sont cédées à une fiducie familiale discrétionnaire, un délai maximal de 21 ans après le gel successoral peut s'écouler avant leur transfert proprement dit aux enfants ou aux petits-enfants, ce qui permet de leur donner le temps d'acquiescer plus de maturité avant de gérer eux-mêmes les actions lors du gel successoral;
- Si les actions de croissance sont celles d'une société en exploitation et qu'elles sont cédées dans une fiducie familiale discrétionnaire, un gel successoral peut être mis en œuvre sans qu'il ne soit nécessaire pour autant de précipiter les décisions à prendre en matière de planification successorale; et
- Le contribuable peut garder le contrôle de la société en dotant d'un droit de vote les actions fixes reçues en contrepartie, et ce, même si la participation à la croissance future de la société a été cédée.

## Gel total, partiel ou réversible?

Une planification fiscale efficace ne signifie pas automatiquement le gel de toute la participation d'un contribuable (c.-à-d. que le contribuable ne détient plus aucune participation dans la croissance de la société). Dans certaines situations, il est préférable d'effectuer un gel partiel pour que le contribuable puisse participer à la croissance future de la société en faisant l'acquisition d'une partie des actions de croissance.

Une autre option est le gel réversible grâce auquel les actions de croissance sont acquises par une fiducie discrétionnaire dont le contribuable est l'un des bénéficiaires discrétionnaires. L'ajout du contribuable à titre de bénéficiaire permet que les actions de croissance puissent lui être transférées si les circonstances futures le justifient. Les

particularités du gel réversible sont traitées plus en détail dans ce numéro à l'article « Donner...sans donner : le gel réversible ».

## Un gel successoral peut-il mal tourner?

Il importe de ne pas perdre de vue les éléments suivants qui peuvent réduire les avantages du gel successoral :

- Les règles d'attribution des sociétés – qui pourraient donner lieu à la remise au contribuable d'un revenu annuel présumé;
- L'impôt sur le revenu fractionné – en vertu duquel les enfants de moins de 18 ans paient l'impôt au taux marginal le plus élevé sur les dividendes qu'ils reçoivent de sociétés privées; et
- La perte du contrôle – qui peut survenir si le contribuable ne conserve pas le contrôle des votes de la société à l'aide d'actions privilégiées assorties d'un droit de vote.

Pour éviter ces écueils, il est essentiel d'obtenir les conseils d'un professionnel en fiscalité.

## Le dernier mot

Avec les marchés financiers qui sont à leur plus bas niveau depuis des années et une économie qui tourne au ralenti, la valeur des portefeuilles de placement et des sociétés en exploitation s'est considérablement effritée. Ceci signifie qu'il n'y a pas de meilleur moment qu'en ce moment pour envisager un gel successoral afin de figer la juste valeur marchande réduite de ses actions aux fins de planification fiscale et partager ainsi la croissance future avec les membres de sa famille.

**Angela Ross**  
angela.ross@ca.pwc.com

**Nicholaos Karkas**  
nicholaos.karkas@ca.pwc.com

# Planification successorale, troisième partie : Donner... sans donner – Le gel réversible

Qu'est-ce qu'un « gel réversible »? Quels sont les avantages d'un tel gel en comparaison d'un gel « traditionnel »? À quel moment la mise en place d'un gel réversible doit-elle être considérée? Voilà quelques-unes des questions que nous nous proposons d'aborder dans le présent article. Bien que le gel réversible ne soit pas nouveau, il demeure très actuel puisqu'il peut offrir une multitude d'avantages tant financiers que fiscaux.

## Quelques faits afin de mieux illustrer nos propos

David, 48 ans, est l'actionnaire unique d'une société exploitant une entreprise en pleine croissance, démarrée il y a plusieurs années (« David Co. »). La valeur de David Co. est actuellement d'environ 4 millions de dollars, mais pourrait augmenter significativement au cours des prochaines années. David et Audrey, son épouse, ont deux enfants : Noémie et Paul, respectivement âgés de 12 et 14 ans. David se questionne sur l'opportunité de réaliser un gel successoral en faveur d'une fiducie discrétionnaire pour le bénéfice de ses enfants.

## Pourquoi David n'est-il pas un candidat idéal pour un gel « traditionnel »?

Par définition, un gel « traditionnel » implique un transfert définitif de la plus-value future de l'entreprise aux bénéficiaires du gel, le plus souvent les enfants de l'auteur du gel. En raison du caractère absolu de ce transfert, David pourrait être fortement réticent à mettre en place un tel gel. D'abord, il n'est pas acquis que la valeur accumulée de 4 000 000 \$ lui permettra, à la retraite, de maintenir son niveau de vie. Ensuite, compte tenu du bas âge des enfants, l'évolution de la situation familiale (maturité des enfants, situation matrimoniale ou financière, implication dans l'organisation, etc.) peut rendre, à un moment donné, inopportun le transfert de valeur initialement envisagé.



Si les concepts de gel et de fiducie discrétionnaire vous sont peu familiers, nous vous référons à l'article précédent de ce numéro d'Angela Ross et de Nicholaos Karkas intitulé *Malgré le temps qu'il fait, le temps du gel est-il arrivé?* ainsi qu'aux articles traitant des rudiments des fiducies publiés dans l'édition d'automne 2008 de *Patrimoine et Fiscalité*.

## Qu'est-ce qu'un gel réversible?

Une structure de gel « réversible » vise précisément à répondre aux écueils propres aux gels « traditionnels ». Elle permet ainsi à l'auteur du gel, advenant une insuffisance du capital accumulé à la date du gel, de bénéficier d'une partie de la plus-value future de la société. De même, en cas de modification des circonstances, elle permet à l'auteur du gel de complètement « renverser » le gel effectué et de récupérer en totalité les actifs de la fiducie.

Dans notre exemple, ce résultat est obtenu en intégrant simplement David parmi les bénéficiaires de la fiducie discrétionnaire. Ainsi, au même titre que les autres bénéficiaires, David pourra, selon les besoins et les circonstances, bénéficier des dividendes reçus par la fiducie sur les actions ordinaires de David Co. ou d'une distribution totale ou partielle des actifs de la fiducie, incluant les actions de David Co. Bien sûr, s'il s'avère que David n'a aucun besoin ou désir de participer aux distributions de la fiducie, le transfert de valeur aux enfants initialement planifié pourra avoir lieu dans son intégralité.

## Quels sont les avantages d'un gel réversible pour David?

Parce qu'il peut être renversé en tout ou en partie, le principal avantage du gel réversible est de permettre de réaliser un gel successoral beaucoup plus tôt que si une approche « traditionnelle » était retenue. À lui seul, cet avantage entraîne plusieurs autres. Ainsi, en fixant la valeur de la participation de David à un montant relativement peu élevé, le transfert éventuel de l'entreprise à la relève, à ce prix réduit, pourra s'en trouver facilité d'autant. Également, un gel effectué alors que David Co. ne vaut que 4 000 000 \$ peut permettre de limiter à ce montant la valeur imposable au décès de David sur sa participation dans David Co., ce qui en soit peut représenter un report d'impôt appréciable.

Aussi, plus un gel sera effectué tôt, plus, en cas de vente de l'entreprise, la valeur accumulée sur les actions détenues par la fiducie sera normalement importante. À cet égard, grâce à la flexibilité offerte par la fiducie discrétionnaire, les fiduciaires pourront répartir entre les bénéficiaires le gain réalisé par la fiducie selon ce qui est fiscalement plus avantageux et, entre autres, planifier afin de maximiser l'utilisation de l'exonération des gains en capital de 750 000 \$ de tous les membres de la famille. Enfin, à la majorité des enfants, l'attribution à ces derniers de dividendes, à un moment où leurs revenus seront peu élevés, pourra permettre un fractionnement des revenus entre les membres de la famille.

## Quand un gel réversible devrait-il être envisagé?

Il s'agit là d'une question pour laquelle il n'y a pas de réponse unique. Tel que mentionné précédemment, il est généralement préférable de procéder à un gel réversible le plus tôt possible. Par contre, en pratique, l'âge des enfants sera souvent un facteur militant pour retarder l'implantation d'un tel gel. De fait, la fiducie utilisée dans le cadre d'un gel est présumée disposer, aux fins fiscales, de la totalité de ses biens à la juste valeur marchande à son 21<sup>e</sup> anniversaire. Le plus souvent, afin d'éviter cette disposition présumée, la fiducie distribuera ses biens (roulement fiscal) en faveur de ses bénéficiaires avant ce 21<sup>e</sup> anniversaire. Si cette distribution est effectuée à un moment où les enfants sont relativement jeunes, par exemple 22-23 ans, elle peut s'avérer problématique dans la mesure où elle peut impliquer l'attribution de valeurs importantes à des enfants n'ayant pas le niveau de maturité requis.

Dans cette perspective, bien des gels réversibles sont mis en place lorsque les enfants bénéficiaires sont âgés d'une dizaine d'années et plus. Il est toutefois important d'insister sur le fait qu'il ne s'agit pas là d'une règle absolue et que, dépendamment des circonstances, un gel « réversible » pourra être effectué même en présence d'enfants en très bas âge.

## Considérations diverses à l'égard du gel réversible

Voici, succinctement, une liste d'éléments à considérer quant à la réalisation d'un gel réversible. Il est à noter que ces considérations ne sont pas nécessairement exclusives à ce type de gel :

- **Implication de tiers et contrôle :**  
L'auteur du gel est habituellement l'un des fiduciaires de la fiducie utilisée dans le cadre du gel, mais il devra souvent partager cette tâche avec des cofiduciaires. Lors de la mise en place d'un gel réversible, il y a des limitations quant au niveau de contrôle qui peut être accordé à l'auteur du gel.
- **Conjoint à titre de bénéficiaire :** Au même titre que pour un gel traditionnel, la présence du conjoint à titre de bénéficiaire de la fiducie utilisée dans le cadre d'un gel réversible peut s'avérer inappropriée notamment en raison de l'application de certaines règles d'attribution. La décision d'inclure ou non le conjoint doit donc être prise en soulevant attentivement l'ensemble des impacts fiscaux et des bénéfices recherchés.
- **Relève familiale active :** Une structure de gel réversible est souvent non recommandée pour une relève qui est déjà active dans les opérations de l'entreprise.

Nous voulons tous récolter le fruit de nos efforts et une structure impliquant le retour potentiel de la plus-value à l'auteur du gel peut être une source de démotivation.

- **Soins à la mise en place de la structure :**  
Bien qu'il s'agisse d'une structure dont les paramètres sont maintenant bien connus, il demeure primordial que le plus grand soin soit apporté à sa mise en place. En effet, les dispositions de nos lois fiscales comportent plusieurs pièges : une évaluation erronée de la société, un choix inapproprié de fiduciaires ou de bénéficiaires et/ou une mauvaise rédaction de l'acte de fiducie peuvent, entre autres, être la source d'importants problèmes fiscaux.

En somme, le gel réversible est donc une structure de détention d'actions d'une société offrant une grande flexibilité sur le plan financier et pouvant comporter des avantages fiscaux significatifs selon les circonstances. De fait, il peut s'appliquer à bien des situations et mérite d'être considéré par tout propriétaire d'entreprise dans le cadre d'une revue périodique de sa situation financière et fiscale.

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

**Gaétan Roy**  
gaetan.roy@ca.pwc.com

Voir **Comment obtenir des copies des numéros à venir de Patrimoine et fiscalité**, à la page 33

# Les avantages imposables et non imposables : Notions de base



Avec la multitude d'avantages conférés aux employés et aux dirigeants des sociétés, il devient difficile de distinguer ceux qui sont imposables de ceux qui ne le sont pas. La situation est encore plus difficile lorsque l'employé ou le dirigeant est un actionnaire important de la société.

De façon générale, la législation en matière d'impôt sur le revenu qui régit les avantages sociaux prévoit que la valeur de tout avantage que l'employé a reçu ou dont il a joui dans le cadre de ses fonctions ou de son emploi soit ajoutée à son revenu d'emploi. Toutefois, selon la jurisprudence, lorsqu'une dépense ou un débours est engagé principalement au profit de l'employeur, il n'y a pas d'avantage imposable pour l'employé ou le dirigeant, et ce, même si l'employé en a lui aussi tiré un avantage. De plus, plusieurs concessions de nature administrative et législative peuvent offrir un allègement fiscal sur certains avantages sociaux.

Lorsqu'un employé ou un dirigeant est également un actionnaire important de la société, il importe de déterminer si il ou elle a reçu l'avantage en sa qualité d'employé ou d'actionnaire puisque :

- les avantages sociaux imposables représentent un revenu gagné à plusieurs fins fiscales (comme pour l'établissement du plafond de cotisation dans le REER); mais
- les avantages imposables conférés à un actionnaire sont considérés comme un revenu autre qu'un revenu d'emploi ou comme des dividendes réputés, et ni l'un ni l'autre ne constituent un revenu gagné.

Bien que le mot « avantage » ne soit pas défini aux fins de l'impôt sur le revenu, les tribunaux ont généralement donné une interprétation large du mot pour qu'il désigne tout avantage économique que le particulier reçoit, que ce soit en espèces ou autrement. De plus, si on considère qu'une société a accordé un avantage imposable à une autre personne à la demande d'un actionnaire de cette société, la valeur de l'avantage est imposable pour l'actionnaire et non pas pour le bénéficiaire réel de l'avantage.

L'objectif du présent article n'est pas de présenter une analyse approfondie et détaillée de tous les types d'avantages imposables et non imposables. Plus modestement, nous chercherons seulement à signaler des points qui sont trop souvent oubliés. On trouvera des renseignements complets sur l'imposition des avantages conférés aux employés et aux actionnaires dans différentes publications de l'Agence du revenu du Canada (comme le guide T4130 « *Guide de l'employeur – Avantages imposables* », ou le Bulletin d'interprétation IT432-R2 « *Avantages accordés à des actionnaires* ») ou dans la section Publications de notre site Web à [www.pwc.com/ca/fra](http://www.pwc.com/ca/fra)

## Avantages imposables pour les employés

- **Prêts à intérêt réduit ou nul** – À l'exception de certains prêts, il y a un avantage imposable lorsqu'un employé reçoit d'une société un prêt à intérêt réduit ou nul. L'avantage imposable correspond à la différence entre le taux d'intérêt prescrit en vigueur pour la période et les intérêts réellement payés pendant l'année ou dans les 30 jours après la fin de l'année. Selon l'utilisation qui est faite des fonds empruntés, l'employé peut être autorisé à demander en déduction ces frais d'intérêt que l'on présume qu'il a payés.

- **Installations récréatives et abonnement à des clubs** – Lorsqu'un employeur paie, rembourse ou subventionne le coût de l'abonnement d'un employé à une installation récréative ou à un club, l'employé est réputé avoir reçu un avantage imposable sauf si l'abonnement est utilisé principalement à l'avantage de l'employeur. Si c'est l'employeur qui fournit les installations récréatives à tous les employés et pour le même coût, que ce soit à l'interne ou par le biais de sous-traitants, et que l'on peut démontrer que l'abonnement de l'employé dans ces installations est utilisé principalement à l'avantage de l'employeur, il ne devrait pas y avoir d'avantage imposable.
- **Frais de voyage de l'époux ou du conjoint de fait** – Les frais de voyage de l'époux ou du conjoint de fait qui sont payés ou remboursés par l'employeur constitueront un avantage imposable pour l'employé sauf si l'employeur a spécifiquement demandé que l'époux ou le conjoint de fait accompagne l'employé et que l'époux ou le conjoint de fait a participé principalement aux activités professionnelles de l'employeur pendant le voyage.
- **Programmes pour les grands voyageurs** – Les points accumulés par un employé dans les voyages payés par l'employeur qui sont destinés à un usage personnel représentent un avantage

imposable. Lorsque l'employeur ne contrôle pas les points accumulés dans le programme, il n'est pas tenu de déclarer l'avantage, mais il revient à l'employé d'évaluer lui-même l'avantage qu'il reçoit.

- **Stationnement et avantages liés à l'automobile** – Le stationnement fourni par un employeur, que le terrain de stationnement lui appartienne ou non, est généralement imposable pour l'employé jusqu'à concurrence de la différence entre la juste valeur marchande du stationnement fourni et la somme que l'employé paie pour s'en servir. Toutefois, il n'y a pas d'avantage imposable lorsque le stationnement non payant offre uniquement des places non garanties aux employés et à d'autres personnes (puisque'il y a moins de places qu'il y a d'employés, celles-ci sont offertes suivant le principe premier arrivé, premier servi), ou lorsque le stationnement est fourni à des fins professionnelles et que l'employé doit utiliser son automobile dans le cadre de ses fonctions.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les avantages liés à l'utilisation d'une automobile, voir la publication de PricewaterhouseCoopers intitulée *Utilisation d'une automobile – Guide fiscal* à [www.pwc.com/ca/automobile](http://www.pwc.com/ca/automobile)

## Avantages non imposables pour les employés

- **Frais de garde d'enfants** – Les services de garde d'enfants fournis par l'employeur constituent un avantage non imposable s'ils sont gérés directement par l'employeur et :
  - s'ils sont fournis sur place dans l'établissement de l'employeur;
  - s'ils sont offerts à tous les employés à titre gratuit ou à peu de frais;
  - s'ils sont offerts exclusivement aux employés de l'employeur et non pas au grand public.
- **Activités sociales pour tous les employés** – Les activités sociales peuvent constituer un avantage non imposable si le coût de chaque activité ne dépasse pas 100 \$ par employé et que l'activité vise tous les employés. L'employeur peut réclamer en déduction toutes ses dépenses pour la nourriture, les repas et le divertissement pour six événements ou moins pour leurs employés dans l'année.
- **Forfaits de téléphonie cellulaire et de service Internet** – Les téléphones cellulaires et les services d'accès à Internet à domicile payés par l'employeur constituent généralement des avantages non imposables si les forfaits sont raisonnables et s'ils sont principalement utilisés à des fins professionnelles. Toute utilisation personnelle accessoire qui n'entraîne pas de frais supplémentaires en vertu du forfait ne sera pas considérée comme un avantage imposable. Par contre, toute utilisation personnelle qui entraîne des frais supplémentaires en vertu du forfait, ou l'ajout de fonctionnalités qui dépassent les besoins professionnels raisonnables de l'employé, sera considéré comme un avantage imposable.
- **Cadeaux et récompenses** – Les employés peuvent recevoir chaque année jusqu'à deux cadeaux non monétaires en franchise d'impôt pour des événements comme les fêtes religieuses, un anniversaire, un mariage ou la naissance d'un enfant, dans la mesure où le coût total de ces cadeaux ne dépasse pas 500 \$ par année, taxes incluses. La même limite s'applique aux récompenses autres que monétaires accordées aux employés

pour des réalisations liées au travail, comme pour de nombreuses années de service, mais non pour les récompenses accordées pour l'atteinte d'un objectif économique, comme un chiffre de ventes. Les cadeaux et les récompenses sont considérés comme un avantage imposable pour l'employé si :

- ils sont en espèces ou en quasi-espèces (comme des certificats-cadeaux);
- ils sont achetés par l'employé qui se fait ensuite rembourser par l'employeur.

## Les avantages pour les actionnaires

Contrairement aux avantages sociaux destinés aux employés, les avantages conférés aux actionnaires sont généralement assujettis à des règles plus strictes qui visent à prévenir les distributions libres d'impôt au profit des actionnaires. Généralement, toute acquisition de bien ou tout octroi d'un avantage économique (autres que ceux qui sont effectués de bonne foi à des fins d'affaires) pourrait potentiellement être considéré comme un avantage imposable pour l'actionnaire.

Contrairement à la nature éventuellement non imposable des cadeaux et des récompenses qui sont offerts aux employés (voir ci-dessus), toute récompense ou tout cadeau qui est accordé à un actionnaire ou à une personne liée par une société détenue par peu d'actionnaires est entièrement imposable.

De plus, si un prêt à taux d'intérêt réduit ou nul est consenti par la société à un actionnaire qui détient plus de 10 % des actions émises par cette société, on considère que l'actionnaire a reçu un avantage. Cet avantage est évalué de la même façon que ci-dessus pour un prêt à taux d'intérêt réduit ou nul (taux d'intérêt prescrit moins l'intérêt au cours de l'année ou dans les 30 jours qui suivent la fin de l'année). Toutefois, si le prêt n'est toujours pas remboursé un an après la fin de l'année au cours de laquelle il a été consenti, la totalité du montant prêté est ajoutée au revenu à titre d'avantage pour l'actionnaire.

## Autres commentaires

La différence entre les avantages imposables et non imposables est importante, non seulement pour déterminer s'ils doivent être ajoutés au revenu du bénéficiaire pour l'année, mais également aux fins de déterminer les obligations de déclaration et les retenues d'impôt qui s'imposent. Un employeur est tenu de déclarer la valeur de l'avantage imposable, ou une évaluation raisonnable de celui-ci, sur le feuillet T4 supplémentaire de l'employé pour l'année. De plus, les avantages sociaux imposables sont généralement assujettis à des retenues au titre du RPC et du RRQ ainsi que de l'AI, et peuvent avoir des conséquences aux fins de l'application de la TPS/TVH et TVQ.

Comme nous avons cherché à le démontrer dans cet article, même si les avantages représentent pour l'employeur des occasions uniques de récompenser et de rémunérer ses employés et ses dirigeants, on doit porter une attention particulière à la nature de l'avantage et au contexte dans lequel il survient pour éviter des conséquences non intentionnelles aussi bien pour l'employeur que pour l'employé.

### **J. Mark Skeggs**

mark.skeggs@ca.pwc.com

### **Michelle Lee**

michelle.lee@ca.pwc.com

**Voir Comment obtenir des copies des numéros à venir de *Patrimoine et fiscalité*, à la page 33**

# Personnes-ressources

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

## Montréal

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

## Québec

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

## Calgary

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

## Edmonton

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

## Halifax/Saint John

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

## Kitchener

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

## London

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

## Ottawa

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

## St. John's

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

## Saskatoon

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

## Toronto/Mississauga/Hamilton

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

Bruce Harris<sup>1</sup>  
bruce.harris@ca.pwc.com  
416 218-1403

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

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

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

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

## Vancouver/Fraser Valley

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

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

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

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

## Windsor

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

## Winnipeg

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

## Wilson and Partners LLP

Jillian Welch<sup>2</sup>  
jillian.m.welch@ca.pwc.com  
416 869-2464

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

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

## Pour recevoir vos prochains numéros de *Patrimoine et fiscalité*

Version papier ou électronique : vous décidez!

Pour réduire sa consommation de papier, PricewaterhouseCoopers a réduit le nombre de ses publications imprimées. Pour consulter nos documents en format électronique, vous pouvez les télécharger de notre site Web. Vous trouverez le bulletin *Patrimoine et fiscalité* à l'adresse [www.pwc.com/ca/hnw](http://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](mailto:madeleine.boisvert@ca.pwc.com)

### Sur notre site Web

Visitez [www.pwc.com/ca/restezcontact](http://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](http://www.ca.taxnews.com)

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



[www.pwc.com/ca/ssp](http://www.pwc.com/ca/ssp)

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

5258-0109