

Services aux sociétés privées  
Gestion du patrimoine

# Patrimoine et fiscalité

pour les particuliers et les sociétés privées

Printemps 2008

# Dans ce numéro

- |    |   |    |   |
|----|---|----|---|
| 01 | <b>Augmentez le rendement de vos placements</b><br>Solution de rechange aux placements à revenu fixe traditionnels                    | 10 | <b>Un allégement en vue?</b><br>Régimes d'options d'achat d'actions   |
| 03 | <b>Maximisez-vous vos crédits pour dons?</b><br>Pièges à éviter pour les dons faits par testament                                     | 12 | <b>À prendre ou à laisser</b><br>Comment le 5 <sup>e</sup> protocole modifie la planification successorale transfrontalière |
| 06 | <b>Avez-vous les mains liées?</b><br>Engagements de non-concurrence et autres clauses restrictives                                    | 14 | <b>Vos enfants sont-ils citoyens ou résidents des É.-U.?</b><br>Legs et droits successoraux américains                      |
| 08 | <b>Répartissez le revenu entre membres de la famille</b><br>Planification fiscale par l'utilisation de multiples catégories d'actions | 16 | <b>Mieux vaut tard que jamais</b><br>L'article 85 et les clauses d'ajustement du prix                                       |

## Éditorial

Voici le premier numéro de *Patrimoine et fiscalité* – une publication préparée par le groupe Gestion du patrimoine de PricewaterhouseCoopers, qui s'adresse aux particuliers et aux sociétés privées.

Cette publication vise à tenir les particuliers, les propriétaires d'entreprise et les fiscalistes au fait des façons de préserver le patrimoine, à permettre à chacun de pouvoir jouir du fruit de son labeur et à éviter les impôts inutiles. *Patrimoine et fiscalité* sera publié trois fois par année et contiendra des articles sur des sujets variés, incluant les nouvelles mesures législatives ou les changements apportés à la législation existante, la planification fiscale individuelle, la planification successorale, les enjeux liés aux entreprises familiales et plus encore.

Les budgets fédéral et provinciaux ont récemment été déposés de sorte que ce numéro vient à point. Un certain nombre de changements doivent être pris en considération pour minimiser l'impôt et maximiser les remboursements. La législation révisée, notamment en ce qui a trait à la planification de la rémunération et aux dividendes imposables, devrait susciter des discussions réfléchies puisque ces changements concernant à peu près toutes les entreprises.

Nous vous encourageons à nous faire part de vos commentaires, questions et suggestions d'articles. N'hésitez pas à communiquer avec Loris Macor à [loris.macor@ca.pwc.com](mailto:loris.macor@ca.pwc.com) ou au 519 985-8913, ou avec Luc Blanchette à [luc.blanchette@ca.pwc.com](mailto:luc.blanchette@ca.pwc.com) ou au 514 205-5040, ou encore avec n'importe laquelle des personnes-ressources dont vous trouverez le nom dans la liste à la fin de ce numéro. Nous sommes conscients que votre patrimoine est important pour vous et nous pouvons vous aider à la préserver.

Bonne lecture!



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



**Bruce Harris**  
Leader, groupe national Gestion du patrimoine

# Augmentez le rendement de vos placements

## Solution de rechange aux placements à revenu fixe traditionnels



De nombreux particuliers plus âgés comptent sur leur portefeuille de titres à revenu fixe pour s'assurer d'un revenu à la retraite. Au cours des dernières années, cependant, la faiblesse des taux d'intérêt a réduit ces revenus de retraite. Pourtant, un grand nombre de ces particuliers hésitent toujours à puiser dans leur capital pour compenser des rendements déclinants, ce qui déstabilise leur situation de trésorerie. Actuellement, les taux des placements à revenu fixe varient entre 2 % et 4,85 % pour des placements de trois ans, les taux les plus élevés étant offerts par des institutions financières moins bien connues. Pour un contribuable québécois qui se situe dans la fourchette d'imposition la plus élevée, cela se traduit par un rendement après impôt de 1,04 % à 2,51 %, ce qui ne correspond même pas à l'inflation.

Il existe une solution de rechange qui accroît les rendements après impôt (dans les circonstances appropriées) sur ce qui demeure effectivement un placement à revenu fixe, comme un dépôt à terme ou un CPG. De nombreux particuliers pourraient bénéficier de cette possibilité d'accroître leur flux de trésorerie après impôt sans assumer de risque additionnel, mais ils ne le font pas.

Cette solution fait appel à deux produits d'assurance-vie et est souvent appelée rente viagère « adossée » (« *back-to-back annuity* »), même si les assureurs utilisent leurs propres termes pour décrire essentiellement le même produit.

Cette stratégie devrait être envisagée par les contribuables se situant dans des fourchettes d'imposition élevées et qui sont âgés de 65 ans ou plus, non fumeurs et en relative bonne santé. En réalité, le régime est plus efficace si la personne est plus âgée, à concurrence d'une limite d'environ 85 ans, au moment d'y adhérer. Le portefeuille devrait comporter une importante composante de placements à revenu fixe, avec des rendements moins que satisfaisants. La personne devrait être prête à consacrer une partie de son portefeuille à revenu fixe à cette stratégie, sans avoir accès au « capital » de cette composante. (Cependant, le capital sera entièrement liquide et disponible pour la succession.)

Voici une situation où cette stratégie fonctionnerait à merveille. M<sup>me</sup> Aînée (une personne non fumeuse en santé) est âgée de 72 ans et elle possède un portefeuille à revenu fixe de 3 000 000 \$, dont le rendement avant impôt est actuellement de 3,8 %. Elle est prête à investir une tranche de 1 000 000 \$ de son portefeuille dans une rente adossée. Elle sait que même si elle n'aura pas accès à ce capital de 1 000 000 \$ de son vivant, elle aura néanmoins droit à un rendement après impôt majoré. M<sup>me</sup> Aînée sait aussi que ses héritiers auront pleinement accès aux 3 000 000 \$ à son décès, et elle n'a pas de problème à ne disposer que des 2 000 000 \$ qu'elle conserve dans des CPG pour bénéficier du capital durant sa vie.

La stratégie est relativement simple. M<sup>me</sup> Aînée a utilisé 1 000 000 \$ de son CPG pour acheter une rente viagère auprès d'une société d'assurance financièrement stable. En optant pour une rente viagère sans période garantie, elle maximise le paiement mensuel reçu de la société d'assurance et ce paiement est fixe pour le reste de sa vie.

Du point de vue des héritiers, cette stratégie pourrait sembler risquée, parce qu'une femme de 72 ans n'a pas nécessairement une longue espérance de vie. Mais un deuxième volet de cette stratégie tient compte de ce problème. M<sup>me</sup> Aînée achète auprès d'une société d'assurance financièrement stable une police d'assurance-vie avec une prestation de décès de 1 000 000 \$ et le versement d'une prestation mensuelle. Les versements de la rente viagère prennent fin au décès de M<sup>me</sup> Aînée, mais sa succession (ou les bénéficiaires directement) reçoit la prestation d'assurance-vie de 1 000 000 \$. L'héritage de 1 000 000 \$ (ainsi que les 2 000 000 \$ qui se trouvent évidemment toujours dans les CPG) est donc préservé.

De son vivant, M<sup>me</sup> Aînée reçoit un versement mensuel de rente viagère, qu'elle utilise pour payer la prime d'assurance-vie, et elle peut disposer du solde à sa guise. D'un point de vue fiscal, seule une petite partie de la rente viagère est imposable, la majeure partie étant considérée comme un remboursement de capital aux fins de l'impôt. On est loin de l'intérêt sur un CPG, qui est entièrement imposable.

Pour M<sup>me</sup> Aînée, le rendement après impôt disponible après paiement des primes d'assurance-vie correspond à un rendement de 7,8 % avant impôt sur le capital de 1 000 000 \$ consacré à cette stratégie. Les fonds après impôt dont elle dispose pour maintenir son niveau de vie sont considérablement accrus. Ce rendement est également fixe pour le reste de sa vie.

Si on suppose un rendement de 3,8 % sur son précédent dépôt à terme de 1 000 000 \$, compte tenu des taux d'impôt du Québec, M<sup>me</sup> Aînée aurait disposé annuellement d'une somme de 19 676 \$ après impôt au titre de l'intérêt. Avec la rente adossée de 1 000 000 \$, elle disposerait annuellement de 40 401 \$ après impôt (et après paiement des primes d'assurance-vie) pour vivre. Autrement dit, la stratégie aurait essentiellement eu pour effet de doubler les flux de trésorerie après impôt de M<sup>me</sup> Aînée, sans une augmentation appréciable du risque, et ce montant aurait été fixe sa vie durant.

Comme l'espérance de vie des hommes est plus courte, la stratégie fonctionne encore mieux pour eux, et plus la personne est âgée lors de la mise en place de cette stratégie, plus les rendements sont élevés, encore une fois à cause de l'espérance de vie plus courte.

L'assurance-vie a tendance à avoir mauvaise réputation dans l'opinion publique. Cependant, si elle est utilisée de façon adéquate et dans les circonstances appropriées, elle représente un outil financier puissant. En voici un parfait exemple. Dans la situation appropriée, pour améliorer leurs rendements après impôt, plutôt que d'avoir à modifier leurs habitudes de vie à cause de la faiblesse des taux d'intérêt, les investisseurs devraient envisager des stratégies d'adossement pour une partie de leur portefeuille à rendement fixe.

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

# Maximisez-vous vos crédits pour dons?

## Pièges à éviter pour les dons faits par testament



La *Loi de l'impôt sur le revenu* (« LIR ») prévoit que le particulier qui a fait un don par testament est réputé l'avoir fait immédiatement avant son décès. Le don peut alors être pris en compte dans la déclaration de revenus du particulier pour l'année du décès ou l'année précédente. Cet article met en lumière deux aspects auxquels le spécialiste en planification successorale devrait prêter attention.

### Rapprochement de l'avantage fiscal au titre du don et de l'impôt

Même si un don est admissible à titre de don par testament, il ne sera guère avantageux si la personne décédée détenait des actions d'une société privée et qu'une stratégie de planification doit être mise en place pour éviter la double imposition au décès. Un impôt peut survenir :

- une première fois quand le particulier est réputé, en vertu de la LIR, avoir disposé de ses actions immédiatement avant son décès pour un produit égal à leur juste valeur marchande;
- une deuxième fois, lorsque la société dispose de ses biens ayant une plus-value et est liquidée.

Ce problème de double imposition intéressera particulièrement la personne qui détient des actifs importants (p. ex., titres négociables, biens immobiliers, actions d'une société en exploitation, etc.) par l'intermédiaire d'une société de portefeuille.

Il est fréquent de voir les liquidateurs d'une succession effectuer des opérations afin d'éviter la double imposition. La stratégie la plus courante consiste cependant à liquider la société privée dans l'année suivant le décès et à faire le choix prévu dans la LIR pour reporter la perte en capital qui en découle et la déduire du gain en capital inclus dans la dernière déclaration de revenus du contribuable décédé. Par conséquent, si le liquidateur met en place cette stratégie :

- aucun gain en capital ne sera déclaré sur les actions dans la dernière déclaration de revenus du contribuable décédé;

- l'impôt sera payable par la société et par la succession, et il ne peut être réduit pour les dons effectués;
- le don ne sera pas utilisé pour réduire l'impôt, sauf si le contribuable décédé a des revenus suffisants d'autres sources dans sa dernière déclaration de revenus ou dans celle de l'année précédente.

Si un don important est admissible à titre de don par testament, les règles de majoration du paragraphe 88(1) de la LIR pourraient être préférables pour éviter la double imposition sur les actions, puisque la majoration n'éliminera pas le gain en capital sur les actions dans la dernière déclaration de revenus de sorte que les dons pourront servir à réduire l'impôt à payer. Si les exigences techniques de la stratégie axée sur la majoration sont satisfaites, la totalité ou une partie des gains courus sur les biens détenus par la société peut être éliminée de sorte que la double imposition sera évitée lors d'une disposition future des biens de la société.

Si un particulier détient des actions d'une société privée, le conseiller qui structure les dons par testament devrait évaluer quelle stratégie mettre en œuvre après le décès pour éviter la double imposition. Dans les cas où les exigences techniques de la stratégie axée sur la majoration ne peuvent être respectées, la liquidation représente peut-être la seule solution disponible. Dans ce cas, il pourrait être possible de rédiger le testament de façon telle que les dons puissent être utilisés pour réduire l'impôt dû par la succession lors de la liquidation de la société. À la lumière de l'interprétation actuelle des règles sur les dons par testament faite par l'Agence du revenu du Canada (« ARC »), le testament devrait laisser une grande discrétion au liquidateur quant au montant du don de façon à ce que celui-ci puisse être déduit sur la déclaration de revenus de la succession.

## Don par une fiducie au profit du conjoint

Il est fréquent qu'une personne veuille s'assurer de pourvoir aux besoins de son conjoint avant de faire des dons de bienfaisance importants. Il n'est pas rare que le testament d'une personne prévoie que des biens soient transférés à une fiducie au profit du conjoint et que les dons de bienfaisance ne soient faits qu'après le décès du conjoint. Il y a plusieurs pièges à éviter lors de la structuration de dons par une fiducie au profit du conjoint.

Si les modalités de la fiducie au profit du conjoint ne laissent pas au liquidateur le pouvoir d'empiéter sur le capital pour le conjoint survivant, les dons prévus dans le testament devraient être admissibles à titre de dons par testament. Dans ce cas, la valeur actuelle nette des dons futurs serait prise en compte dans la dernière déclaration de revenus du contribuable décédé. Si un roulement s'applique aux biens à valeur accrue qui sont transférés à la fiducie au profit du conjoint, le revenu indiqué dans la dernière déclaration de revenus du contribuable décédé et celle de l'année précédente pourrait ne pas être suffisant pour que le plein montant des dons neutralise le revenu et réduise l'impôt. Dans ce cas, le liquidateur pourrait faire un choix qui porte sur une partie des biens afin de réaliser un revenu suffisant dans la dernière déclaration pour utiliser les dons et ainsi majorer le coût fiscal du bien ayant fait l'objet du choix.

Dans la plupart des cas, le liquidateur a le pouvoir d'empiéter sur le capital de la fiducie au profit du conjoint pour le bénéfice du conjoint. Si les fiduciaires de la fiducie au profit du conjoint ont ce pouvoir, de façon telle que le montant du capital de la fiducie pourrait être inférieur au montant des dons, ceux-ci seraient donc conditionnels à ce pouvoir discrétionnaire et aucun crédit d'impôt pour dons ne serait disponible sur la dernière déclaration de revenus du contribuable décédé.

On peut alors se demander si la fiducie au profit du conjoint peut demander un crédit d'impôt pour dons en vertu du paragraphe 118.1(3) de la LIR si elle transfère des sommes à des organismes de bienfaisance.

L'ARC a déjà été d'avis que la fiducie au profit du conjoint ne serait légalement pas considérée comme le donateur si le testament prévoit que le don doit être fait par la fiducie après le décès du conjoint survivant. Cette position était extrêmement sévère et aucun allègement n'était obtenu pour le don. L'ARC a renversé sa position, de sorte qu'une fiducie au profit du conjoint peut dorénavant demander un crédit d'impôt si les fiduciaires ont le pouvoir, en vertu des modalités de la fiducie, de faire des dons à des organismes de bienfaisance après le décès du conjoint bénéficiaire.

Cependant, compte tenu des commentaires formulés par l'ARC dans ses lettres d'interprétation technique, aucun avantage fiscal au titre de dons ne sera accordé lorsque l'organisme de bienfaisance reçoit le don en sa qualité de bénéficiaire du capital de la fiducie au profit du conjoint. Par conséquent, à la lumière de l'interprétation des règles sur les dons faite par l'ARC, la question de savoir si la fiducie au profit du conjoint bénéficiera de l'avantage fiscal au titre du don et pourra réduire l'impôt exigible découlant de la disposition réputée au décès du conjoint bénéficiaire dépend de la façon dont le testament est rédigé.

Même si le testament est rédigé de façon telle que la fiducie au profit du conjoint obtiendra des crédits d'impôt pour ses dons, la fiducie pourrait avoir de sérieux problèmes de coordination puisque le crédit d'impôt pour dons ne peut pas être demandé

avant que le don ait été fait et qu'il n'existe aucune disposition de report rétrospectif du don. Selon l'ARC, le don doit véritablement être transféré à l'organisme de bienfaisance dans l'année d'imposition du décès du conjoint pour réduire le revenu résultant de la disposition réputée de ses immobilisations. Si le conjoint décède vers la fin de l'année d'imposition, il pourrait être difficile de transférer le bien à l'organisme de bienfaisance avant la fin de l'année. En outre, les fiduciaires ne voudront peut-être pas faire don de sommes substantielles à des organismes de bienfaisance avant d'avoir obtenu un certificat de décharge de l'ARC.

Le ministère des Finances est conscient des divers problèmes techniques associés aux dons faits par testament ou par des fiducies et de la difficulté de rapprocher l'avantage fiscal au titre des dons et l'impôt à payer. Cependant, à moins que des changements soient apportés à la législation, il faut être extrêmement prudent dans la planification des dons dans un testament ou par une fiducie.

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

# Avez-vous les mains liées?

## Engagements de non-concurrence et autres clauses restrictives



Il est courant d'inclure des clauses de non-concurrence et des clauses restrictives dans les contrats d'achat et de vente. Des jugements récents ont conclu que les sommes à recevoir par un vendeur sur la vente d'actions d'une société au titre d'un engagement par le vendeur de ne pas faire concurrence à l'entreprise exploitée par la société n'étaient généralement pas imposables. Des règles fiscales ont été proposées pour annuler ces décisions des tribunaux, mais elles risquent toutefois d'avoir des conséquences défavorables pour le vendeur.

Une clause restrictive s'entend, en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, d'un « accord, engagement ou renonciation à un avantage ou à un droit, ayant force exécutoire ou non, qui est conclu par un contribuable... et qui influe, ou est de nature à influencer, de quelque manière que ce soit, sur l'acquisition ou la fourniture de biens ou de services... ». Selon les règles proposées, les sommes au titre de telles clauses seront imposables comme revenu ordinaire dans l'année où elles seront reçues ou à recevoir pour la première fois.

Les règles proposées s'appliqueront aux sommes reçues ou à recevoir par le contribuable, sauf si elles sont reçues par celui-ci avant 2005 en raison de l'octroi par écrit, avant le 8 octobre 2003, d'une clause restrictive. La clause restrictive pourrait s'appliquer au contribuable qui reçoit le paiement ou à un autre contribuable qui a un lien de dépendance avec celui-ci. La législation vise à imposer la personne qui est tenue de respecter la clause restrictive et non la personne qui reçoit effectivement le paiement, si cette personne a un lien de dépendance avec la personne qui reçoit le produit.

De plus, si une convention d'achat et de vente contient une clause restrictive, mais qu'aucune valeur précise ne lui a été attribuée, d'autres changements proposés s'appliqueront de sorte que le payeur et le bénéficiaire du paiement seront réputés avoir fait un paiement distinct au titre de la clause restrictive, lequel sera inclus dans le revenu du bénéficiaire pour la première fois et imposé comme du revenu ordinaire.

Ces changements pourraient cependant avoir un résultat

fiscal imprévu pour les parties concernées et poser de sérieux imprévus lors de la négociation d'accords d'achat et de vente qui contiennent des clauses de non-concurrence. Le texte qui suit résume certaines exceptions au traitement à titre de revenu ordinaire, mais elles ne sont pas assez larges pour couvrir de nombreuses opérations courantes :

- **Achalandage** – La somme serait considérée comme un « montant pour achalandage » à inclure dans le « montant cumulatif des immobilisations admissibles » du contribuable à l'égard d'une entreprise. Toutefois, le contribuable qui accorde la clause et l'acheteur doivent produire un choix conjoint pour que le traitement s'applique.
- **Participation admissible** – Le traitement à titre de gain en capital sera maintenu si la clause fait partie de la vente d'une participation admissible, qui comprend une immobilisation qui est :
  - une participation dans une société de personnes qui exploite une entreprise;
  - une action du capital-actions d'une société qui exploite une entreprise; ou
  - une action du capital-actions d'une société dont au moins 90 % de la juste valeur marchande est attribuable à des participations admissibles dans une autre société.

De plus, la clause doit être un engagement de non-concurrence et elle doit être accordée à une partie sans lien de dépendance, aucune disposition de roulement ne doit s'appliquer et le vendeur et l'acheteur doivent faire un choix conjoint sur le formulaire prescrit.

- **Exception particulière** – Les règles proposées qui attribueraient une valeur à une clause restrictive quand aucune n'est convenue par le vendeur et l'acheteur ne s'appliqueront pas au produit reçu au titre d'une clause restrictive dans trois cas précis :

- un employé sans lien de dépendance accepte de ne pas faire concurrence dans le cadre d'une vente par l'employeur;
- un vendeur vend l'achalandage, un actionnaire accepte de ne pas faire concurrence et un choix est produit;
- un bien est vendu (incluant des actions d'une société cible) et certaines parties acceptent de ne pas faire concurrence.

Si l'une des exceptions qui précèdent s'applique, alors les conditions relatives soit à l'achalandage, soit aux participations admissibles (résumées ci-dessus) doivent aussi être réunies pour éviter que la somme soit imposée à titre de revenu ordinaire.

### Considérations à venir

Il faut être prudent quand on conclut un accord, un engagement ou une renonciation à un avantage ou à un droit dans le cadre d'un achat ou d'une vente. Une somme reçue ou à recevoir au titre d'une telle clause pourrait être imposée comme revenu ordinaire. Les exceptions prévues dans les mesures législatives proposées offrent un certain allègement au contribuable qui accorde une clause restrictive, mais leur portée est limitée. Une planification diligente est nécessaire pour assurer que le contribuable sera couvert par les exceptions et que les conséquences fiscales négatives seront évitées.

### Luigi De Rose

luigi.derose@ca.pwc.com

### Anthony Ampatzis

anthony.ampatzis@ca.pwc.com

# Répartissez le revenu entre membres de la famille

Planification fiscale par l'utilisation de multiples catégories d'actions



La plupart des sociétés privées ont été structurées avec une seule catégorie d'actions ordinaires qui étaient détenues par un ou plusieurs propriétaires. Cependant, structurer une société avec plusieurs catégories d'actions ordinaires distinctes dont chacune est émise à un actionnaire particulier permet une distribution de dividendes de façon plus fiscalement efficace, qui tient compte de la résidence, des taux d'impôt marginaux et des besoins en liquidité.

À titre d'exemple, les non-résidents ne peuvent tirer avantage des distributions libres d'impôt provenant du compte de dividendes en capital (CDC) ou du crédit d'impôt pour dividendes bonifié pour les dividendes déterminés. Par conséquent, l'émission de catégories distinctes d'actions permettra la « canalisation » des dividendes en capital et des dividendes déterminés aux actionnaires qui sont des résidents canadiens et qui peuvent donc en tirer avantage.

Dans certaines administrations, il est possible de créer au moins deux catégories d'actions avec des caractéristiques identiques. Dans les administrations où le droit des sociétés ne permet pas ce type de structure d'actionariat, il est possible de structurer le capital-actions de la société en prévoyant l'émission de plusieurs catégories d'actions possédant des caractéristiques essentiellement identiques, mais avec une légère variation (p. ex., un droit à un dividende supérieur).

Deux exemples illustrent, à la page suivante, la flexibilité en matière de distribution pour plusieurs catégories d'actions.

## Planification à venir

L'émission de multiples catégories d'actions représente une technique de planification fiscale efficace. Lors de la constitution de sociétés privées (incluant des sociétés de professionnels), les praticiens devraient évaluer la nécessité de l'émission de plusieurs catégories d'actions ordinaires en vue de planifications à venir.

**Brendan Brode**  
brendan.p.brode@ca.pwc.com

## Exemple 1

Supposons qu'une société privée sous contrôle canadien (« SPCC »), « Opco », est détenue par deux frères dont l'un est un non-résident. Notons les attributs fiscaux suivants de Opco :

- compte de dividendes en capital (« CDC ») de 1 M\$
- compte de revenu à taux général (« CRTG ») de 1 M\$
- liquidités de 4 M\$ à distribuer aux actionnaires.

Si Opco n'a qu'une seule catégorie d'actions ordinaires, les dividendes et les attributs fiscaux connexes seront répartis également entre l'actionnaire résident et l'actionnaire non-résident, de sorte que 50 % du CDC et du CRTG seront « perdus » pour l'actionnaire non-résident.

Si, par ailleurs, Opco avait deux catégories distinctes d'actions ordinaires (catégorie A pour le non-résident et catégorie B pour le résident), Opco pourrait déclarer un dividende non déterminé imposable de 2 M\$ sur les actions de catégorie A. Aucun coût fiscal additionnel ne serait engagé par le non-résident lors de la réception de dividendes non déterminés. Opco pourrait par la suite déclarer un dividende en capital de 1 M\$ et un dividende déterminé de 1 M\$ sur les actions de catégorie B.

La séparation des participations de l'actionnaire résident et de l'actionnaire non-résident en deux catégories distinctes d'actions signifie une augmentation de 500 000 \$ à la fois du dividende en capital et du dividende déterminé payé à l'actionnaire qui est un résident canadien.

## Exemple 2

Prenons le cas du D<sup>r</sup> Jean, un dentiste dont le cabinet est constitué en société de professionnels (SP) et dont l'épouse, Julie, ne travaille pas et n'a aucun revenu. La SP peut émettre une catégorie d'actions participantes à Julie (en veillant à ce que le capital-actions respecte les différents critères relatifs aux ordres professionnels régissant les sociétés de professionnels).

D<sup>r</sup> Jean peut se verser un salaire à même la SP à concurrence d'un montant imposé au taux d'impôt marginal le plus élevé. Tout revenu additionnel de la SP sera imposé au taux des petites entreprises au niveau de la société. Les montants après impôt peuvent être distribués à Julie sous forme de dividende sur ses actions.

Comme Julie n'a aucun autre revenu, les dividendes qui lui seront versés seront imposés entre ses mains, ce qui permet un accès additionnel aux taux d'impôt progressifs. De plus, si D<sup>r</sup> Jean et Julie ont un enfant de plus de 17 ans, une catégorie additionnelle d'actions peut être émise à l'enfant.

Des dividendes peuvent être versés sur les nouvelles actions pour tirer avantage des taux d'impôt marginaux de l'enfant. Ces dividendes sont particulièrement intéressants car un particulier qui n'a pas d'autre source de revenu peut gagner jusqu'à environ 30 000 \$ de dividendes non déterminés sans avoir d'impôt sur le revenu à payer.

# Un allégement en vue?

## Régimes d'options d'achat d'actions



Les régimes incitatifs destinés aux employés, tels les régimes d'options d'achat d'actions, qui offrent une participation à la croissance d'une entreprise, représentent un moyen reconnu et efficient d'attirer et de retenir les employés. Au début de la présente décennie, ces régimes étaient souvent utilisés pour retenir des employés, alors que le marché boursier connaissait une forte croissance. Certains employés se voyaient ainsi offrir une occasion de gagner une somme d'argent substantielle alors que pour d'autres, c'était le début d'un cauchemar fiscal.

### Le problème

Pour un employé qui participe à un tel régime, la date de levée de l'option d'achat d'action est importante aux fins de l'impôt sur le revenu. En effet, le montant de l'avantage imposable est cristallisé à cette date, et il doit être inclus à titre de revenu d'emploi dans le calcul du revenu total. (Dans certaines circonstances, le montant à inclure peut être reporté et/ou une déduction peut être demandée dans le calcul du revenu imposable de l'employé.)

L'avantage imposable est égal à la juste valeur marchande des actions à la date de levée des options de l'employé, moins le montant total payé pour acquérir les actions. Une fois que les options ont été levées, l'employé est traité de la même façon que tout autre investisseur possédant un bien semblable : toute augmentation ou diminution de la valeur des actions de l'employé, par rapport au prix de levée, sera considérée comme un gain ou une perte en capital. À prime abord, ce traitement semble juste et raisonnable, mais il peut causer de sérieux problèmes fiscaux à certains employés.

Supposons qu'un employé lève une option d'achat d'actions et réalise un avantage imposable de 100 000 \$ dans une année d'imposition. Dans la même année, la valeur de l'action

chute radicalement, avec pour résultat que l'employé subit une perte en capital de 80 000 \$ lors de la disposition. Une perte en capital ne peut que réduire un gain en capital, et non un autre revenu. Ainsi, l'employé ne pourra pas réduire une partie quelconque de l'avantage imposable provenant des mêmes actions, car l'avantage est un revenu et non un gain en capital.

Dans cette situation, l'employé sera imposé sur un avantage de 100 000 \$, même si l'avantage net provenant de la disposition n'est que de 20 000 \$. Dans des circonstances extrêmes, l'employé peut même ne pas être en mesure de payer l'impôt. En outre, il est peu probable que la plupart des employés réaliseront des gains en capital substantiels dans l'avenir pour utiliser la perte en capital reportée prospectivement de 80 000 \$.

Jusqu'à maintenant, le ministère des Finances du Canada (« le ministère ») prétendait que ce résultat était juste d'un point de vue technique parce que, selon lui, on devrait présumer que les employés qui décident de conserver les actions reçues lors de la levée des options ont assumé le risque sous-jacent. De plus, le ministère considérait que sa position était équitable pour tous les investisseurs et il n'envisageait donc pas de modifier la *Loi de l'impôt sur le revenu* (LIR) pour corriger une situation que bien des gens considèrent comme un traitement injuste.

### La situation des employés de JDS Uniphase

La question n'est pas purement théorique. Par exemple, certains des employés de JDS Uniphase (JDS) ont eu à faire face au problème. Au cours de la même année, les employés ont réalisé d'importants avantages imposables lors de la levée de leurs options d'achat d'actions, mais ils ont dû vendre leurs actions à une valeur jusqu'à 80 % inférieure à la juste valeur marchande lors de l'acquisition. Certains employés ont eu des factures d'impôt qui excédaient 100 000 \$ – une dette fiscale considérable pour des employés à revenu moyen. Pire encore, JDS a fermé ses portes peu de temps après.

Ni l'Agence du revenu du Canada ni la Cour canadienne de l'impôt n'étaient en mesure d'offrir une solution aux employés lésés, se déclarant toutes deux liées par les exigences claires de la LIR. Pour résoudre le problème, les deux s'en sont remises au ministère qui, par souci d'équité envers les investisseurs, a maintenu sa position.

Le seul espoir des employés de JDS résidait dans une intervention politique, qui s'est finalement concrétisée pour eux sous la forme d'un décret de remise qui a annulé l'impôt à payer sur la levée de leurs options d'achat d'actions. Même ceux qui avaient payé l'impôt ont obtenu un remboursement. Les décrets de remise sont rares et sont normalement octroyés uniquement aux particuliers qui font face à de sérieux problèmes financiers, exacerbés par des facteurs exténuants.

### Développement récent

En octobre 2007, on a encore demandé au ministère s'il avait l'intention de modifier la LIR pour étendre les concessions fiscales accordées aux employés de JDS à tous les employés qui se trouvent dans la même situation. Fait intéressant, le ministère a précisé qu'il examinerait de nouveau la question dans le cadre de sa revue périodique des questions de politique fiscale. Il n'est pas certain que ce problème fait partie des priorités du ministère. Le problème des employés de JDS s'est finalement réglé de façon raisonnable. Le ministère devra maintenant décider, dans sa revue périodique, si un traitement juste pour les employés a préséance sur un traitement équitable pour les investisseurs.

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

# À prendre ou à laisser

## Comment le 5<sup>e</sup> protocole modifie la planification successorale transfrontalière



En septembre 2007, après quelque dix ans de négociation, le Canada et les États-Unis ont conjointement rendu public le 5<sup>e</sup> protocole à la convention fiscale entre les deux pays. Le protocole contient des changements importants susceptibles d'influer sur la planification successorale transfrontalière en ce qui a trait aux dons de bienfaisance et aux impôts levés au décès sur les REER et les régimes d'options d'achat d'actions américains.

### Don de bienfaisance

Une nouvelle terminologie utilisée dans la convention viendra limiter les possibilités de planification transfrontalière des dons pour les résidents canadiens qui ne sont pas des citoyens américains. Actuellement, les É.-U. accordent une déduction au titre des droits successoraux si le résident canadien fait don d'un bien américain à son décès à un organisme de bienfaisance américain ou canadien. Les Canadiens peuvent donc minimiser ou éliminer leur risque d'assujettissement aux droits successoraux américains en faisant don de leurs biens américains à un organisme de bienfaisance canadien. Le don ouvre également droit à un crédit aux fins fiscales canadiennes.

Selon le protocole, cet allègement fiscal ne sera plus disponible pour les dons faits par testament à des organismes de bienfaisance canadiens. Ainsi, une personne canadienne qui décède et qui fait un don de biens américains à son décès ne peut éviter les droits successoraux américains que si le bien américain est donné à un organisme de bienfaisance américain. Cette restriction ne s'applique pas si le résident canadien est un citoyen des É.-U.

## Impôts levés au décès sur un REER ou FERR canadien

Le protocole prévoit qu'un crédit pour impôt étranger est accordé lorsque des impôts canadiens ou américains sont levés au décès sur un REER et un fonds enregistré de revenu de retraite (FERR). Dans ce cas, il n'est plus nécessaire de faire une demande à l'autorité compétente pour obtenir un crédit pour impôt étranger afin d'éviter la double imposition.

**Résidents canadiens :** Les résidents canadiens qui décèdent alors qu'ils détiennent des titres américains dans des REER ou des FERR peuvent être assujettis à la fois aux droits successoraux américains et à l'impôt sur le revenu au Canada. Le protocole permet à un résident canadien qui décède de demander un crédit pour impôt étranger sur sa dernière déclaration de revenus au Canada pour les droits successoraux payés aux É.-U. sur la juste valeur marchande des placements américains dans son REER ou son FERR. Le crédit pour impôt étranger est limité au montant de l'impôt fédéral canadien payé sur le REER ou le FERR au décès. Pour demander le crédit pour impôt étranger, il doit y avoir un impôt sur le revenu canadien à payer au décès. Ainsi, aucun crédit pour impôt étranger ne sera disponible si le REER ou FERR est transféré au conjoint survivant sur la base d'un roulement.

**Citoyens ou résidents des É.-U. :** Une personne décédée qui est un citoyen ou un résident des É.-U. peut être assujettie à la fois aux droits successoraux américains et à l'impôt sur le revenu canadien si elle décède alors qu'elle détenait un REER ou un FERR. Le protocole permet à la personne décédée américaine de demander un crédit pour impôt étranger dans sa déclaration de droits successoraux américaine pour tenir compte de l'impôt sur le revenu fédéral canadien payé en raison de la disposition réputée du REER ou du FERR.

## Impôts levés au décès sur des options d'achat d'actions américaines

Il n'est pas rare que des employés résidents du Canada se voient octroyer des options pour acquérir des actions d'une société publique américaine. Au décès, le résident canadien peut être assujetti aux droits successoraux américains sur la valeur des options américaines si la valeur de l'action américaine excède leur prix de levée. De plus, la personne décédée peut être assujettie à l'impôt sur le revenu canadien en raison de la disposition réputée de l'option au décès.

Le protocole confirme que les modifications à la convention permettront un allègement contre la double imposition lorsqu'un résident canadien détenait des options d'achat d'actions américaines au décès. L'impôt sur le revenu fédéral canadien découlant de la disposition réputée des options au décès sera réduit du montant des droits successoraux américains payés sur les options américaines. Cette modification élimine le risque de double imposition.

Bien que le protocole ait éliminé les problèmes de double imposition au décès en ce qui concerne les REER et les FERR, et les options dans un contexte transfrontalier, il ne permet plus d'avoir recours à une stratégie de planification utile pour les Canadiens qui souhaitent minimiser leur risque d'assujettissement aux droits successoraux américains en effectuant des dons de biens américains à un organisme de bienfaisance canadien. Les éléments de planification successorale américains mis en œuvre dans le passé devront probablement être réévalués pour tenir compte des changements proposés dans le protocole.

**Paula Ideias**  
paula.ideias@ca.pwc.com

**Nadja Ibrahim**  
nadja.ibrahim@ca.pwc.com

# Vos enfants sont-ils citoyens ou résidents des É.-U.?

## Legs et droits successoraux américains



De nombreux parents canadiens ont des enfants qui sont citoyens des É.-U. ou qui y vivent. Une planification successorale qui ne tient pas compte de ce fait peut s'avérer coûteuse.

Prenons l'exemple de Robert, résident canadien, et père d'Andrée et de Carole. Andrée vit aux É.-U., mais elle n'a pas la citoyenneté américaine. Carole vit au Canada, mais elle est devenue citoyenne américaine il y a quelques années. La succession de Robert s'établit à 10 millions de dollars et il veut que ses deux filles en soient bénéficiaires à parts égales.

### Legs sans condition à un enfant américain

Un legs sans condition à Carole et Andrée pourrait donner lieu à un impôt plus élevé à leur décès parce que les citoyens et les résidents de É.-U. sont assujettis aux droits successoraux sur leurs actifs mondiaux.

Comme Carole est citoyenne des É.-U., les actifs de 5 millions de dollars dont elle héritera de Robert peuvent être assujettis aux droits successoraux américains à son décès. Au taux actuel le plus élevé de 45 %, les droits successoraux pourraient atteindre 2,25 millions de dollars US et ce, sans même tenir compte de toute augmentation de valeur de ces actifs. Le taux de 45 % s'appliquera si la succession imposable de Carole excède 2 millions de dollars US (3,5 millions de dollars US en 2009).

Andrée fait face au même risque relativement aux droits successoraux américains à son décès si elle est domiciliée aux É.-U. à ce moment. Andrée sera considérée avoir acquis le statut de personne domiciliée aux É.-U. si elle vit aux É.-U. et qu'elle a l'intention d'y résider de façon permanente. Ainsi, sans planification, le legs de 10 millions de dollars de Robert pourrait éventuellement donner lieu à des droits successoraux de l'ordre de 4,5 millions de dollars US.

### Legs à une fiducie testamentaire pour des enfants aux É.-U.

Une façon de faire face au risque d'assujettissement aux droits successoraux américains consiste à laisser les actifs en fiducie pour Carole et Andrée; mais cette solution comporte ses propres difficultés.

### Fiducie testamentaire et droits successoraux américains

Les droits successoraux américains sur les actifs qui se trouvent dans une fiducie testamentaire peuvent toujours être exigibles lorsque les deux sœurs décéderont. Une fiducie dans laquelle Carole et Andrée ont un « pouvoir général de désignation » sur les actifs sera visée par les droits successoraux américains à leur décès. Il y a pouvoir général de désignation si Carole et Andrée ont la possibilité de distribuer les actifs de la fiducie à elles-mêmes, à leur succession, à leurs créanciers ou aux créanciers de leur succession. Ce serait vraisemblablement le cas si Carole et Andrée étaient bénéficiaires et fiduciaires de leur fiducie respective.

Les droits successoraux américains sur les actifs qui se trouvent dans une fiducie peuvent être évités si Carole et Andrée ne sont pas fiduciaires de leur propre fiducie. Cette solution ne serait cependant pas très utile si leur père souhaite qu'elles jouissent d'un certain contrôle sur les actifs en fiducie. Carole et Andrée peuvent demeurer fiduciaires (et les droits successoraux américains être évités), si elles ne participent pas à la prise de décisions relativement à la distribution du capital à elles-mêmes ou si leur pouvoir est soumis à une clause de détermination, à savoir qu'elles ne peuvent participer aux décisions visant la distribution du capital de la fiducie à elles-mêmes que si ces distributions sont effectuées pour leur bien-être, leur éducation ou leur entretien. Le testament peut inclure une telle clause dans les modalités et conditions de la fiducie testamentaire, mais il peut s'avérer difficile de l'appliquer lors de l'administration de la fiducie.

### Résidence de la fiducie — Règles sur les fiducies étrangères et règle des 21 ans

La résidence fiscale de la fiducie peut avoir des conséquences en matière d'impôt sur le revenu tant au Canada qu'aux États-Unis.

Selon les règles fiscales américaines, le bénéficiaire américain d'une fiducie qui est un résident du Canada sera vraisemblablement visé par les règles américaines sur les fiducies étrangères. L'examen de ces règles dépasse la portée du présent article, mais il demeure que des impôts importants sur les distributions effectuées en faveur de personnes américaines peuvent être levés et qu'ils devraient être pris

en considération si la fiducie est destinée à être résidente du Canada et qu'elle accumule un revenu et des gains en capital. Dans ce cas, le testament devrait prévoir un mécanisme pour que la fiducie soit résidente des É.-U. — en particulier, si les bénéficiaires sont des résidents américains. Si un changement de résidence de la fiducie est envisagé, les règles canadiennes sur les fiducies non-résidentes devront être prises en considération à ce moment.

Les conséquences de la « règle des 21 ans » au Canada devraient également être prises en considération. Cette règle prévoit qu'une fiducie résidente du Canada est réputée disposer de ses biens à la juste valeur marchande tous les 21 ans. Ainsi, tout gain accumulé dans la fiducie sera imposé. Pour éviter cette disposition, les biens de la fiducie peuvent habituellement être distribués aux bénéficiaires du capital avant le 21<sup>e</sup> anniversaire. La distribution à Andrée et Carole pose deux problèmes :

- tout bien qu'elles recevront sera inclus dans leur succession imposable aux fins américaines;
- la fiducie sera toujours imposée sur le gain accumulé sur les biens distribués si Carole et Andrée ne vivent pas au Canada.

Pour solutionner ces problèmes, s'il est prévu que la fiducie existera au-delà de 21 ans après le décès de Robert, on pourrait envisager que la fiducie devienne résidente des É.-U. au décès de Robert ou lors de l'émigration d'un bénéficiaire du Canada. L'impôt sur le revenu au Canada auquel le changement de résidence d'une fiducie peut donner lieu doit être pris en considération lors de l'émigration d'un bénéficiaire, au même titre que les règles canadiennes sur les fiducies non-résidentes.

En résumé, le legs à des enfants américains soulève des questions. Comme la citoyenneté et la résidence des enfants peuvent changer, les testaments et les situations familiales devraient être révisés régulièrement, à défaut de quoi, les conséquences fiscales pourraient être onéreuses.

**Bryan McNulty**  
bryan.t.mcnulty@ca.pwc.com

# Mieux vaut tard que jamais

## L'article 85 et les clauses d'ajustement du prix

Il est toujours difficile de faire passer une politique fiscale nouvelle, surtout si elle est jugée défavorable. De temps à autre, une politique fiscale est abandonnée. Généralement, lorsque le fondement technique d'une politique administrative appliquée par les autorités fiscales est douteux, mais que les sommes en jeu ne sont pas importantes, on remet la révision de la politique à plus tard et celle-ci peut même n'avoir jamais lieu.

Une exception bienvenue concerne l'article 85 de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (LIR), qui prévoit un mécanisme de roulement permettant à un contribuable de faire le choix d'effectuer un transfert, sur une base de report d'impôt, d'un « bien admissible » à une société canadienne imposable. Un formulaire prescrit doit être produit, précisant le montant du choix, lequel se situe habituellement entre le coût fiscal et la juste valeur marchande. Aux fins fiscales, ce montant devient le produit de disposition réputé du bien admissible. L'article 85 prévoit également des pénalités lorsque les délais ne sont pas respectés ou que des modifications aux formulaires sont demandées.

Des clauses de rajustement du prix sont souvent ajoutées aux documents juridiques lorsque le transfert est effectué entre contribuables ayant un lien de dépendance. Habituellement, ces clauses prévoient que si les autorités fiscales déterminent que la juste valeur marchande d'un bien donné est supérieure ou inférieure au prix indiqué dans l'accord, la contrepartie sera rajustée pour tenir compte de l'évaluation définitive effectuée par les autorités fiscales. En acceptant ces rajustements, les contribuables tentent d'éviter des conséquences défavorables, comme un avantage imposable et la double imposition, qui peuvent survenir en cas d'échec d'un litige avec l'Agence du revenu du Canada (l'ARC) au sujet de la juste valeur marchande et de la contrepartie reçue lors du transfert.

Il est toujours difficile de faire passer une politique fiscale nouvelle, surtout si elle est jugée défavorable. De temps à autre, une politique fiscale est abandonnée. Généralement, lorsque le fondement technique d'une politique administrative appliquée par les autorités fiscales est douteux, mais que les sommes en jeu ne sont pas importantes, on remet la révision de la politique à plus tard et celle-ci peut même n'avoir jamais lieu.

Si, après discussion avec l'ARC, et dans le contexte d'une opération visée par l'article 85, les parties s'entendent pour effectuer un rajustement du prix, l'ARC a depuis longtemps pour pratique, comme prérequis à l'application de la clause de rajustement du prix, de demander que des formulaires modifiés soient produits, divulguant le prix rajusté et prévoyant le paiement des pénalités réglementaires. Ceci entraîne des frais liés à la documentation additionnelle et aux pénalités. Lorsque la clause de rajustement du prix n'a aucune incidence sur le montant du choix (par exemple, parce que ce montant est fondé sur le coût fiscal et non sur la juste valeur marchande), l'obligation de produire des formulaires modifiés semble injustifiée pour de nombreux praticiens, que ce soit d'un point de vue technique ou de politique fiscale.

Heureusement, l'ARC a annoncé le renversement de sa politique de longue date et elle n'exigera plus la production d'un choix modifié selon l'article 85 comme prérequis à la reconnaissance d'une clause de rajustement du prix. Par conséquent, dans les circonstances appropriées, les contribuables n'auront plus à engager des frais additionnels ni à assumer un fardeau administratif relativement à la production des formulaires modifiés et aux pénalités connexes.

Cette nouvelle approche est la bienvenue face à une politique qui n'avait pas la cote. Plus important encore, on peut y voir une signe encourageant que, de temps à autre, des politiques administratives sur un sujet d'ordre secondaire peuvent être revues et corrigées. Mieux vaut tard que jamais.

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

# Personnes-ressources

Pour plus d'information, veuillez contacter Daniel Fortin ou Jean-François Drouin, ou l'une des personnes de l'équipe des Services de Gestion du patrimoine de PricewaterhouseCoopers :

## Montréal

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

## Québec

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

## Calgary

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

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

## Edmonton

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

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

## Halifax

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

## Saint John

Dean Landry  
dean.landry@ca.pwc.com  
506 653-9427

## St. John's

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

## Saskatoon

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

## Toronto/Mississauga/Hamilton

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

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

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

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

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

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

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

## Vancouver/Fraser Valley

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

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

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

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

## Windsor

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

## Winnipeg

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

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

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

4670-0408