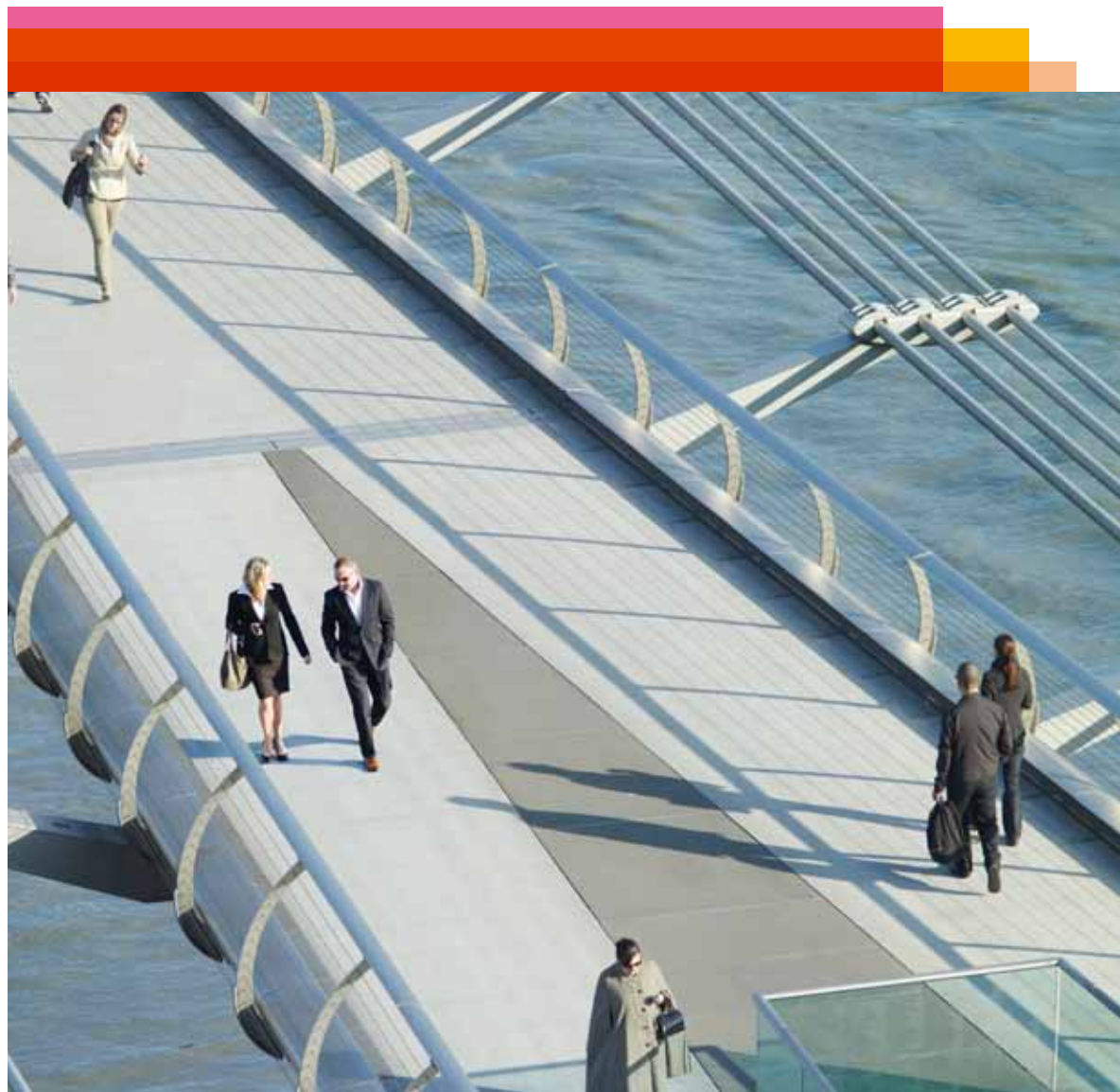


Patrimoine et fiscalité

pour les particuliers et les sociétés privées

2011
Numéro 2



Dans ce numéro

2

Sans testament, vos volontés pourraient ne pas être exaucées

8

L'art de la relève : savoir gérer le conflit

12

Êtes-vous ciblé par le projet de l'ARC sur les personnes fortunées?

16

L'élargissement de l'impôt des enfants mineurs : la planification est toujours possible

20

La rupture, une étape difficile – Les conventions d'actionnaires (3^e partie)

24

Oncle Sam a le bras encore plus long – Avant d'acheter un bien locatif aux É.-U., assurez-vous de bien connaître les répercussions fiscales possibles

30

Émigration du Canada : l'herbe sera-t-elle aussi verte ailleurs?

Voir Pour recevoir vos prochains numéros de *Patrimoine et fiscalité*, à la page 37.

Éditorial

Bienvenue à notre dernier numéro de *Patrimoine et fiscalité* qui traite de sujets très variés qui, nous l'espérons, sauront vous intéresser et vous seront utiles. Les collègues dont les noms figurent à la fin de la publication sont heureux de répondre à toute question que vous pourriez vous poser après la lecture des articles.

Maintenant que l'Action de grâce est chose du passé et que les fêtes de fin d'année approchent, nombre d'entre nous ont à l'esprit les affaires familiales. La première série d'articles porte sur certaines de ces questions. Nous nous penchons tout d'abord sur la planification testamentaire, puis nous examinons les questions qui se posent dans le contexte de la relève de l'entreprise.

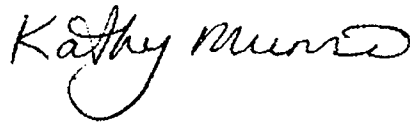
Notre deuxième série d'articles se concentre sur les nouvelles initiatives et les changements dans le domaine de la fiscalité. Nous présentons en particulier les nouvelles initiatives de l'Agence du revenu du Canada pour les particuliers fortunés ainsi que les changements apportés à l'impôt sur les enfants mineurs. Nous examinons également les pièges fiscaux dont doivent se méfier les particuliers ayant déjà conclu une convention d'actionnaires ou qui sont en voie de le faire.

Nos deux derniers articles portent sur les questions transfrontalières, comme la propriété d'un bien locatif aux É.-U. et les questions que doivent se poser les particuliers qui émigrent du Canada.

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



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



Kathy Munro
Leader, groupe national Gestion du patrimoine

Sans testament, vos volontés pourraient ne pas être exaucées

Rédiger un testament peut être intimidant et n'est pas donné. Cependant, un testament bien fait et à jour est un bon investissement, car il constitue le seul moyen d'assurer que vos volontés seront respectées.



Votre testament doit refléter :

- qui doit hériter de vos biens et à quel moment;
- qui sera l'exécuteur de votre succession;
- qui prendra soin de vos enfants (ou autres personnes à charge) et comment.

Alors, avez-vous un testament? Si oui, a-t-il été mis à jour pour refléter votre situation actuelle et vos volontés?

Cet article répond à certaines des questions les plus courantes et fournit de l'information générale sur la rédaction ou la mise à jour de votre testament.

Je suis marié(e). Est-ce que mes biens sont transmis automatiquement à mon(ma) conjoint(e)?

Oui, en quelque sorte. L'absence d'un testament peut toutefois occasionner des conflits familiaux relativement au partage de vos biens (votre succession) et donner lieu à de l'hostilité et à un coûteux recours aux tribunaux.

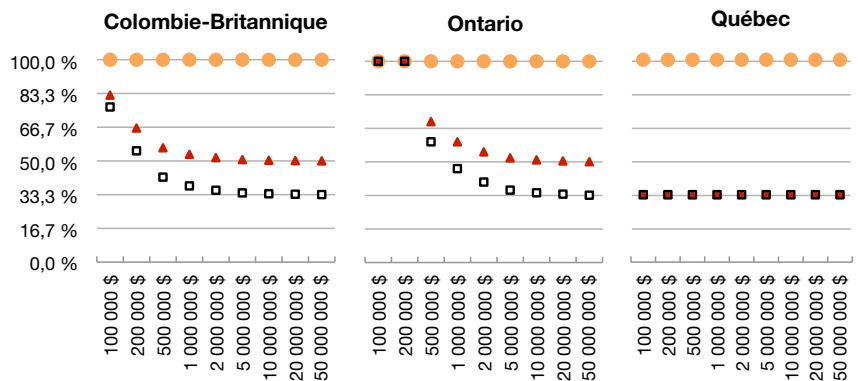
Si vous avez un testament, il est moins probable que de tels conflits se produisent et que ce soit les lois provinciales et territoriales qui déterminent la répartition de votre succession. Si vous mourez intestat – c'est-à-dire sans testament –, un tribunal nommera un administrateur en votre nom (sauf au Québec, où ce sont les bénéficiaires qui nomment un exécuteur) et votre succession sera répartie conformément aux lois de la province ou des territoires, avec pour résultat possible que votre conjoint(e) reçoive moins de biens que ce que vous souhaitiez. En dehors du conjoint et des enfants, les autres (personnes et organismes de bienfaisance) ne recevront rien.

Qui obtient combien si vous décédez sans testament et que vous avez un conjoint (Colombie-Britannique, Ontario et Québec)

	Colombie-Britannique et Ontario			Québec	
	Conjoint		Enfant(s)	Conjoint*	Enfant(s)
Sans enfant	Tous vos biens			Tous vos biens	s. o.
Un enfant	Première tranche de 200 000 \$ (Ontario) ou de 65 000 \$ (Colombie-Britannique)	+ la moitié du résidu	L'autre moitié du résidu	Un tiers de vos biens	Les deux autres tiers de vos biens
Plus d'un enfant		+ un tiers du résidu	Parts égales du solde du résidu		

* Au Québec, la règle s'applique uniquement aux conjoints mariés.

Pourcentage de la succession transmis au conjoint survivant lorsqu'il n'y a pas de testament



Taille de la succession

- Sans enfant
- ▲ Un enfant
- Plus d'un enfant

Combien d'exécuteurs?

Vous pouvez avoir un seul exécuteur ou plusieurs.

Si vous nommez un seul exécuteur, vous devriez aussi nommer un exécuteur de remplacement qui pourra remplacer le premier si ce dernier devient incapable, ne peut agir en votre nom ou décède avant vous.

Avoir par contre trop d'exécuteurs peut compliquer l'administration de la succession.

Si votre succession est complexe, parce que votre famille vit dans un autre pays ou que votre testament prévoit la détention de vos biens en fiducie pour vos bénéficiaires, vous devriez envisager d'avoir un exécuteur professionnel, telle une société de fiducie. Ne soyez pas surpris si cet exécuteur veut ajouter une clause à votre testament précisant la méthode de sa rémunération ou le montant, ou les deux.

Qui devrait être mon exécuteur?

Votre exécuteur (liquidateur au Québec) prend en charge votre succession et son administration. Ce rôle peut être très exigeant sur le plan administratif, car l'exécuteur doit payer les dépenses de la succession, produire les déclarations de revenus, faire homologuer le testament (le cas échéant) et répartir la succession conformément aux volontés énoncées dans votre testament.

Votre exécuteur peut être votre conjoint, un membre ou un ami de la famille, ou un associé. Il est judicieux de choisir un exécuteur plus jeune que vous et en bonne santé. Vous pouvez aussi choisir une personne morale, telle une société de fiducie.

Devrais-je nommer un exécuteur étranger?

Vous pouvez nommer un exécuteur étranger, mais cela peut augmenter les frais administratifs, car un exécuteur étranger peut devoir :

- délivrer un cautionnement de garantie;
- se rendre souvent à votre ancien lieu de résidence.

Si votre exécuteur vit à l'étranger, votre succession pourrait être considérée comme une succession étrangère aux fins de l'impôt du Canada. Votre succession pourrait se retrouver par inadvertance à être imposée dans un pays étranger et déclencher une retenue d'impôt sur un non-résident au Canada.

À quelle fréquence dois-je réviser ou modifier mon testament?

Il est important de réviser régulièrement votre testament, parce que votre famille et votre situation financière changent. Vérifiez votre testament et apportez-y toutes les modifications nécessaires chaque fois qu'il y a un changement important dans votre situation familiale, comme :

- un mariage;
- un divorce;
- la naissance ou le décès d'un membre de la famille;
- l'émigration définitive du Canada.

Est-ce que mon testament est toujours valide si je me marie ou si je divorce?

Si vous vous mariez, sauf au Québec, votre testament est révoqué automatiquement et les lois provinciales et territoriales sur l'intestat s'appliqueront, sauf si :

- le testament contient une déclaration en prévision du mariage;
- vous rédigez un nouveau testament.

Le testament n'est pas révoqué par l'effet d'un divorce ou d'une séparation. Votre ancien(ne) conjoint(e) ou conjoint(e) de fait pourrait recevoir une partie de votre succession. Il est donc important de consulter immédiatement votre avocat pour modifier votre testament afin qu'il reflète vos volontés et votre nouvelle situation.

Où devrais-je conserver mon testament?

Conservez votre testament dans un lieu sûr (p. ex., dans un coffre bancaire), mais assurez-vous que votre exécuteur sait où il se trouve et qu'il pourra y avoir accès après votre décès. L'avocat qui rédige votre testament peut conserver l'original signé dans une chambre forte, à son cabinet.

Vous pouvez décider de donner à votre exécuteur un exemplaire non signé de votre testament ou même votre testament signé. Cependant, dans ce cas, il y a le risque que votre exécuteur le détruise ou le perde.

Puis-je faire des dons de bienfaisance par testament?

Oui, vous pouvez faire des dons de bienfaisance par testament. Dans ce cas, vous devez vous assurer que votre testament :

- indique clairement l'organisme de bienfaisance;
- prévoit ce qu'il faut faire si l'organisme n'existe plus à la date de votre décès, c.-à-d. si le don devra être fait à un organisme semblable ou deviendra caduc.

Un don de bienfaisance par testament qui est bien structuré offre d'importants avantages fiscaux. Le don peut donner lieu à un crédit d'impôt pour don de bienfaisance qui peut servir à réduire l'impôt sur les gains en capital qui sera levé au décès. Cependant, plusieurs aspects techniques peuvent occasionner un décalage entre le crédit d'impôt pour don de bienfaisance et la dette fiscale. Consultez un conseiller fiscal si vous songez à faire un don substantiel afin de vous assurer que votre succession en tirera le plein avantage fiscal auquel elle a droit.

Comment puis-je faire des legs spécifiques dans mon testament?

Vous pouvez faire des legs spécifiques, mais ceux-ci nécessitent une attention particulière. Le partage des biens ou des effets personnels donne souvent lieu à des conflits familiaux. Certains biens personnels peuvent avoir une grande valeur sentimentale pour les bénéficiaires potentiels, qui peuvent tous s'attendre à en hériter. Si vous souhaitez léguer certains biens personnels à une personne en particulier, il faut vous assurer que votre testament le précise clairement.

Un bien visé par un legs spécifique doit être bien décrit afin d'être facilement reconnu. Autrement, le bénéficiaire visé de l'effet en question ne le recevra pas.

Ai-je besoin de plus d'un testament?

Normalement, vous n'avez pas besoin d'avoir plus d'un testament, mais il arrive (selon le lieu où vous vivez) qu'il soit judicieux d'avoir deux testaments à vocation spéciale ou plus. En général, il y a trois types de testament :

- un testament public (ou principal);
- un testament privé (ou secondaire);
- un testament étranger.

Lorsqu'une personne vit dans une administration exigeant l'homologation (toutes les provinces, sauf le Québec, ainsi que les territoires), mais a des biens pouvant être cédés à son décès sans homologation, un testament privé portant sur les biens sans homologation réduit la taille de la succession homologuée, ce qui signifie que les frais d'homologation sont calculés en pourcentage d'un montant moins élevé (sauf en Alberta et dans les territoires, qui n'utilisent pas un calcul de pourcentage). Les biens sans homologation comprennent les comptes de banque conjoints, la plupart des effets personnels et les actions de sociétés privées.

Autres renseignements sur les dons de bienfaisance par testament

Pour de plus amples renseignements sur comment faire un don à un organisme de bienfaisance, voir *Patrimoine et fiscalité*, Printemps 2008, page 3 : « Maximisez-vous vos crédits pour dons? Pièges à éviter pour les dons faits par testament. »

Le *Guide sur les dons de bienfaisance à l'intention des donateurs* de PwC traite également de cette question.

Pour éviter les disputes

Si vous craignez que le partage de vos biens personnels donne lieu à une dispute familiale, il peut être judicieux de faire connaître vos volontés de votre vivant. Autrement, vous pouvez choisir de laisser votre exécuteur vendre à sa discrétion les biens et répartir à vos bénéficiaires le produit de la vente.

Les autres biens, comme les actions émises dans le public, les portefeuilles de titres et les comptes de banque (autres que les comptes conjoints) nécessitent un testament homologué et, par conséquent, font l'objet de frais d'homologation.

Un troisième testament, souvent appelé « testament étranger », peut être utilisé lorsqu'une personne possède des biens dans un pays étranger qui ne lève pas de frais d'homologation ou dont les frais d'homologation sont moins élevés.

Est-ce que tous mes biens sont transmis par testament?

Les biens comme une assurance-vie, certains régimes de retraite, y compris les REER, et les comptes d'épargne libre d'impôt ne seront pas transmis par testament si vous avez nommé un bénéficiaire désigné à leur égard. Il est important de s'assurer de tenir à jour la désignation de vos bénéficiaires, surtout si vous vous êtes récemment marié ou remarié, ou si vous avez divorcé.

Puis-je m'éviter la corvée de faire un testament en enregistrant mes biens conjointement avec mon(ma) conjoint(e) ou mes enfants?

La cession de biens détenus conjointement par vous et votre conjoint(e), ou par vous et vos enfants, peut être très compliquée et ne devrait pas être entreprise à la légère.

Par exemple, la cession d'immobilisations à n'importe quelle autre personne que votre conjoint(e) peut déclencher immédiatement un impôt sur les gains en capital. De plus, les biens détenus conjointement par un parent et un enfant adulte peuvent ne pas être transmis automatiquement à l'enfant adulte au décès du parent. Par conséquent, il est important, lorsque l'on souhaite transmettre des biens à un enfant par droit de survie, de bien documenter cette volonté.

Qu'est-ce que l'homologation et quel est son coût?

L'homologation est la pratique administrative par laquelle un tribunal valide un testament et confirme l'exécuteur. Les impôts sur l'administration d'une succession, souvent appelés « frais d'homologation », sont levés par les provinces et les territoires lorsqu'une demande de certificat de nomination d'un exécuteur testamentaire est présentée à un tribunal. Cette étape est cruciale dans la cession du droit de propriété des biens aux bénéficiaires.

Les frais en Alberta et dans les territoires sont plafonnés à 400 \$. Ailleurs, pour les successions de moins de 50 000 \$, les frais d'homologation sont calculés selon un montant fixe plus un pourcentage (variant entre 0,4 % à l'Île-du-Prince-Édouard et 1,553 % en Nouvelle-Écosse) de la valeur supérieure au seuil fixé. Pour connaître les formules, veuillez consulter la publication *Renseignements fiscaux Canada 2011* (page 9).

	Taille de la succession					
	500 000 \$	1 000 000 \$	2 000 000 \$	5 000 000 \$	10 000 000 \$	20 000 000 \$
Nouvelle-Écosse	7 132 \$	14 897 \$	30 427 \$	77 017 \$	154 667 \$	309 967 \$
Ontario	7 000 \$	14 500 \$	29 500 \$	74 500 \$	149 500 \$	299 500 \$
Colombie-Britannique	6 650 \$	13 650 \$	27 650 \$	69 650 \$	139 650 \$	279 650 \$
Manitoba	3 500 \$	7 000 \$	14 000 \$	35 000 \$	70 000 \$	140 000 \$
Saskatchewan	3 500 \$	7 000 \$	14 000 \$	35 000 \$	70 000 \$	140 000 \$
Terre-Neuve-et-Labrador	2 585 \$	5 085 \$	10 085 \$	25 085 \$	50 085 \$	100 085 \$
Nouveau-Brunswick	2 500 \$	5 000 \$	10 000 \$	25 000 \$	50 000 \$	100 000 \$
Île-du-Prince-Édouard	2 000 \$	4 000 \$	8 000 \$	20 000 \$	40 000 \$	80 000 \$

Quelles sont les conséquences fiscales canadiennes de mon décès?

Bien qu'il n'existe pas de droits successoraux au Canada, un décès peut donner lieu à de l'impôt sur le revenu ou à de l'impôt sur les gains en capital.

Aux fins de l'impôt sur le revenu du Canada, vous serez réputé avoir disposé de tous vos biens en immobilisations à leur juste valeur marchande immédiatement avant votre décès.

Votre succession pourrait donc devoir de l'impôt à payer s'il y a un gain accumulé sur vos biens. En général, cet impôt peut être reporté jusqu'au décès de votre conjoint(e), si vos biens sont transmis à cette personne ou à une fiducie au bénéfice du conjoint établie par testament.

Une fiducie au bénéfice du conjoint offre plusieurs avantages fiscaux, notamment la possibilité de reporter l'impôt sur les gains en capital au décès du premier conjoint. Pour obtenir le report, la fiducie doit satisfaire à certaines exigences techniques. De façon générale, le conjoint doit recevoir la totalité du revenu gagné par la fiducie et aucune autre personne ne doit recevoir ni autrement obtenir l'utilisation de tout capital de la fiducie du vivant du conjoint.

La fiducie est traitée comme un contribuable distinct, de sorte que le revenu gagné est imposé à des taux d'imposition graduels, ce qui permet le fractionnement du revenu. Lorsque le conjoint décède, les biens sont transmis aux bénéficiaires désignés, qui sont les enfants dans la plupart des cas.

Mes enfants vivent aux États-Unis. Paieront-ils de l'impôt aux États-Unis sur leur héritage?

Les États-Unis ne lèveront pas d'impôt sur les legs de votre succession. Ce pays perçoit par contre des droits successoraux et vos enfants devront payer ces droits sur la valeur de vos biens à votre décès. Si vos legs sont substantiels, il peut être

Traitement fiscal des REER au décès

À votre décès, vous êtes réputé avoir disposé de votre REER. Le produit de la disposition est compris dans le calcul de votre revenu, dans votre dernière déclaration. Vous pouvez reporter l'inclusion du revenu de votre REER si un bénéficiaire désigné de votre REER est le conjoint survivant ou une personne à charge. Le conjoint survivant sera assujéti à l'impôt sur le

produit du REER reçu, sauf si il ou elle transfère le produit du REER reçu dans son propre REER.

Si le bénéficiaire désigné du REER est un enfant ou un petit-enfant à charge, le paiement de l'impôt peut être reporté au moment où cette personne atteint l'âge de 18 ans, ou plus tard si le bénéficiaire est un enfant handicapé à charge.

avantageux de transmettre les biens à vos enfants par l'entremise d'une fiducie. Il est essentiel d'obtenir des conseils sur l'impôt américain si des membres de votre famille vivent aux États-Unis, car la somme des droits successoraux levés peut être importante. (Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter l'article « Vos enfants sont-ils citoyens ou résidents des É.-U. », Printemps 2008, page 14. Pour les taux, consultez *Renseignements fiscaux Canada 2011* (page 44)).

Je m'inquiète que mes enfants, jeunes, se retrouvent avec une trop grosse somme d'argent. Que devrais-je faire?

Si vous n'avez pas de testament, vos enfants recevront la totalité de leur héritage à 18 ans. Si cela vous inquiète, vous pouvez établir par testament une fiducie pour chacun de vos enfants. La fiducie pourra prévoir une répartition échelonnée. Par exemple, les fiduciaires de la fiducie peuvent à leur discrétion verser des paiements de revenu et de capital à votre enfant jusqu'à ce qu'il atteigne l'âge de 25 ans. Votre enfant peut recevoir un tiers des biens de la fiducie à 25, 30 et 35 ans, ce qui lui donne le temps de s'habituer à gérer d'importantes sommes d'argent. (Pour plus de renseignements de base, veuillez consulter « Les rudiments des fiducies » (première et deuxième parties) dans le numéro Automne 2008.

Les questions et réponses de cet article montrent bien qu'un testament à jour est le meilleur moyen d'éviter bien des écueils et constitue une mesure prudente qui en vaut largement la peine.

Irina Schnitzer

irina.schnitzer@ca.pwc.com

Beth Webel

beth.webel@ca.pwc.com

L'art de la relève : savoir gérer le conflit

La transition peut être planifiée, documentée et mise en œuvre en conséquence.

L'application des meilleures pratiques donne un bien meilleur résultat. Mais qu'arrive-t-il quand des émotions négatives s'insinuent dans le scénario?

« La grandeur d'un leader, c'est son engagement envers la relève. Le meilleur plan, c'est celui qui passe à peu près inaperçu. »

John Ward

Ce sont les capacités et l'art de gérer des situations chargées d'émotivité, qui se produisent souvent lorsque deux idées opposées s'affrontent et qu'aucune n'est meilleure que l'autre, qui garderont la famille et l'entreprise ensemble, et seulement au prix d'une série d'essais, d'erreurs et de pratiques. Il peut donc s'écouler un certain temps avant que le produit final soit considéré comme une œuvre d'art.

Chaque famille est unique en elle-même. La famille, de par sa nature même, c'est le lieu où l'on apprend à vivre, à travailler, à évoluer, à vivre en harmonie, et à relever une foule de défis. Malheureusement, pour préserver l'harmonie parmi les membres de la famille, on cherche parfois à éviter le conflit, ce qui peut s'avérer contreproductif.

Les membres de familles en affaires ont un attachement émotif particulier les uns pour les autres et pour l'entreprise. Ils partagent des valeurs qui rendent l'entreprise unique. C'est dans le contexte de ces liens émotifs que les familles doivent communiquer, diriger, suivre, être motivées, gérer la réussite ou l'échec et faire face aux défis quotidiens que pose la croissance d'une entreprise.

C'est souvent la délicate question de la planification de la relève qui provoque le conflit. Le fonctionnement interne complexe de chaque famille est inévitablement source de problèmes : rivalité entre frères et sœurs, difficultés conjugales, besoin des enfants de se différencier des parents, conflit d'identité et dispersion de la propriété. L'émotivité peut alors prendre le dessus sur les comportements rationnels ou les raisons d'affaires. Ces problèmes, s'ils ne sont pas

réglés, peuvent dégénérer et couvrir pendant des générations – un héritage que nul ne souhaite.

La capacité d'une famille à résoudre le conflit dépendra de ses valeurs et de sa culture. De nombreuses familles voient le conflit comme une menace à l'harmonie, à la loyauté et à l'équité – des valeurs qui sont perçues comme étant essentielles au maintien de l'unité familiale. Devant l'imminence d'un conflit, il arrive que des membres de la famille cherchent justement des raisons de l'éviter. Ils pensent peut-être, en toute logique, que le fait de discuter ouvertement du problème causera un tort irréparable à une relation. La peur du rejet, la vengeance, l'embarras, l'humiliation ou l'isolement risque de les inciter à ignorer le problème. Certes, il est tout à fait justifié de vouloir éviter la peine qui peut s'ensuivre tout comme il peut sembler anormal d'y faire face.

Un conflit est une différence entre deux personnes ou plus caractérisé par des tensions, des émotions et des mécontentements, et une polarisation qui peut rompre les liens des humains entre eux. Quand nos besoins de base (protection, sécurité, appartenance, attachement, identité) sont menacés, nous luttons pour les protéger ou encore nous fuyons la relation qui les menace et, ce faisant, nous rompons un lien qui était justement source de sécurité.

Les décisions au sujet de la relève d'une entreprise peuvent susciter de vives réactions émotives et menacer les besoins humains. *Pourquoi a-t-elle été choisie et pas moi? Qu'est-ce qui fait de lui un meilleur choix que moi? Et si je ne peux pas faire aussi bien que mon père? Et si*

j'échoue? Ne voient-ils pas que ce n'est pas la bonne personne pour le poste? Comment se fait-il qu'elle sache cela et pas moi? Si je confie le poste à ma fille, mon épouse me pardonnera-t-elle de ne pas avoir choisi mon fils? Ce qui est bon pour l'entreprise est-il mauvais pour la famille?

Les étapes à suivre

Peu de gens, encore moins les familles, peuvent faire leur vie en évitant les conflits.

C'est justement en faisant face au conflit que l'on peut servir le mieux la raison même de l'éviter, c'est-à-dire maintenir l'harmonie et garder les liens familiaux intacts. En faisant part de nos préoccupations, nous montrons que nous sommes prêts à affronter directement nos peurs au risque de rompre nos liens relationnels. Nous sommes prêts à lutter pour les valeurs qui ont forgé la famille et l'entreprise. Cela demande du courage, du respect, de l'honnêteté et, souvent, de l'humilité. Ce sont des valeurs que l'on renforce à l'usage et qui sont essentielles au resserrement de nos rapports avec les autres.

L'esprit avec lequel les gens abordent la discorde peut en modifier radicalement le dénouement et déboucher sur une solution positive. Le conflit n'est ni une bonne ni une mauvaise chose; il faut plutôt le voir comme une expression de différences. Voici des mécanismes et habiletés qui favoriseront grandement la résolution de conflits dans le cadre du processus de planification de la relève :

- **Préparer un énoncé de mission et un code de conduite fondés sur les valeurs de la famille :** La participation de la famille à l'élaboration de la mission de l'entreprise favorise la coopération. Elle doit prévoir des règles de base telles que les membres de la famille devront rendre compte du respect de valeurs communes. Ces règles constitueront la plateforme de sécurité à partir de laquelle chacun pourra acquérir la confiance nécessaire pour faire face au conflit. Il faut revoir ces documents au moment de la transition pour assurer qu'ils demeurent à jour.

- **Commencer tôt :** Même si le plan de relève n'en est qu'au stade de l'ébauche, il faut y intégrer dès le départ ceux qui seront touchés. Le désir d'éviter les surprises et de partager des plans possibles témoignera d'un esprit de collaboration. Il ne faut pas hésiter à en parler avec ceux qui ne participent pas directement à l'entreprise (conseillers, tous les membres de la famille, membres du conseil). Dès que l'idée du transfert intergénérationnel de l'entreprise devient une option pour assurer la relève, il faut engager le dialogue avec la génération montante – même si elle compte de jeunes enfants. En fait, ce dialogue ne devrait jamais véritablement être interrompu, car la relève devrait être perçue comme un processus continu.

- **Comprendre les différences personnelles au sein de la famille et de l'entreprise :** Voici les principaux intervenants dans une entreprise familiale en croissance :

- les membres de la famille nucléaire qui travaillent dans l'entreprise;
- les employés ne faisant pas partie de la famille;
- la famille élargie;
- les membres de la famille qui ne travaillent pas dans l'entreprise.

Le conflit peut résulter d'interactions entre n'importe lequel de ces groupes ou à l'intérieur même de ceux-ci. Comprendre les différents styles et comportements de membres de la famille peut réduire de façon significative les sources de conflit.

- **S'assurer que les conversations sont des dialogues :** Dialogue signifie conversation bidirectionnelle empreinte de respect mutuel, avec écoute et discussion actives entre les deux parties. C'est un exercice qui exige habituellement du temps et de l'énergie que de nombreuses personnes ne sont pas prêtes à investir. Il est important de se faire entendre, surtout quand des conflits et des malentendus divisent les générations.

- **Séparer la personne du problème :** Il est impossible de régler les problèmes de façon productive si les parties n'ont aucun respect entre elles. Blâmer les autres ne règle rien et entraîne la désresponsabilisation. Le problème se



pose souvent quand la nomination du successeur sème la jalousie. Il est impératif de comprendre le point de vue de toutes les parties concernées (aussi bien le successeur qui a été nommé que ceux qui n'ont pas été choisis) pour savoir ce qu'elles pensent. Les membres de la famille doivent donc pratiquer entre eux une écoute ouverte et active, se retenir de poser des jugements et éviter les blâmes.

- **Poser les questions difficiles :** Pour simplifier, disons que les problèmes de relève viennent presque toujours du fait qu'une personne ne se sentait pas suffisamment en confiance pour poser une question délicate ou entendre une réponse difficile, fréquemment pour des raisons émotives. Or, ironiquement, cet acte de courage est essentiel si l'on veut établir le climat de confiance qui se situe au cœur même de l'engagement de maintenir la viabilité des familles et des entreprises. Les gens, en particulier les membres de la famille, doivent savoir qu'ils ont ainsi une occasion de partager en toute sécurité leurs craintes et leurs peurs. On devra peut-être faire appel à un animateur professionnel pour mettre le processus en branle et disposer également d'une politique rigoureuse en matière de résolution de conflits ainsi que d'un code de conduite.
- **Remettre les hypothèses en question et clarifier les attentes :** Le risque de malentendu est inhérent à de nombreuses conversations, procédures et tâches liées à la gestion d'une relève réussie. Il est facile de présumer que ceux qui sont concernés (famille, conseillers ou gestionnaires professionnels) ont des idées claires et à jour, et qu'ils s'entendent sur les enjeux. Il est donc crucial d'être aussi clair que

possible; il vaut mieux parler plus que moins de chaque étape du plan. Ne présumez pas que tout le monde comprend le processus. De nombreuses transitions échouent à cause d'attentes imprécises et différentes, qui ne sont souvent découvertes que trop tard.

- **Chercher des solutions et propositions mutuellement acceptables :** Quand on constate dissonance et insatisfaction au sein de la famille ou de l'organisation, il est important pour les parties concernées de tenir des séances de remue-ménages pour trouver des solutions possibles à des décisions qui auront un impact majeur. Écarter les décisions rigides et unilatérales pour envisager plutôt une variété de solutions aura pour effet de favoriser un processus décisionnel coopératif. Le partage d'objectifs facilite les concessions réciproques et rend les gens moins défensifs. Cette façon de faire confirme que les besoins et les intérêts uniques des participants sont importants et qu'il vaut la peine d'en tenir compte.

Rien dans ce processus n'est facile, mais l'effort vaut le coût – même s'il laisse quelques meurtrissures – parce que les autres solutions peuvent être beaucoup plus graves, nuire sérieusement à l'entreprise et rompre le tissu familial.

Sharon Duguid

sharon.e.duguid @ca.pwc.com

Sharon Duguid est la directrice du Centre de services aux entreprises familiales et aux entrepreneurs de PwC. Ce centre a pour but d'aider les familles à élaborer des stratégies et des plans visant à construire, à protéger et à maximiser leur patrimoine.

Êtes-vous ciblé par le projet de l'ARC sur les personnes fortunées?



L'Agence du revenu du Canada (ARC) vous a probablement déjà à l'œil, ou du moins n'est-ce qu'une question de temps, si :

- vous détenez une participation directe ou indirecte dans un groupe d'entités familiales; et
- vous et/ou votre famille êtes fortunés.

Le projet de l'ARC qui vise les particuliers fortunés, aussi appelé « Initiative relative aux entités apparentées », cible actuellement les groupes familiaux qui leur sont apparentés, qui comptent au moins une trentaine d'entités et dont la valeur de l'actif net est supérieure à 50 millions de dollars. Même si, dans le passé, la vérification mettait peut-être l'accent sur des entités uniques, dorénavant, si vous avez été sélectionné pour une vérification, l'ARC veut

connaître toutes les sociétés, sociétés de personnes, coentreprises, fondations, fiducies – enfin toute structure dans laquelle vous-même ou votre famille fortunée pourrait posséder un intérêt.

Le projet de l'ARC se veut une réponse aux problèmes de conformité présentant un risque élevé qui se posent pour les familles fortunées qui utilisent des sociétés et autres entités. Les administrations fiscales d'autres pays, notamment des membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), ciblent aussi les stratégies de planification fiscale « agressives ». En fait, elles travaillent de concert, et partagent leurs meilleures pratiques, renseignements et résultats.

Le Canada a conclu de nombreux accords d'échange de renseignements en matière fiscale avec des pays pour faciliter le partage d'informations.

Récemment, le Canada a conclu de nombreux accords d'échange de renseignements en matière fiscale avec des pays (incluant des paradis fiscaux reconnus comme les Bermudes, les îles Cayman, Jersey et l'île de Man) pour faciliter le partage d'informations. Il négocie actuellement de tels accords avec 14 autres pays, incluant le Lichtenstein, les îles Vierges britanniques et les îles Cook. L'ARC dispose aussi de nombreux autres moyens de recueillir l'information et, en plus de plusieurs bases de données internes, elle a accès à des bases de données provinciales, incluant divers registres.

Si vous avez des craintes à ce sujet, le temps est venu de participer au programme des divulgations volontaires pour produire rétroactivement des renseignements manquants et payer l'impôt et les intérêts exigibles pour éviter le risque de vous voir imposer des pénalités coûteuses. Les conseils d'un professionnel sont fortement recommandés à cet égard.

Facteurs de risque

Voici quelques questions qui vous aideront à évaluer votre risque d'être ciblé par l'ARC :

- Est-ce que vous-même ou une personne liée détenez une participation directe ou indirecte importante dans une société membre d'un groupe d'entités familiales? Cette participation pourrait être détenue par l'intermédiaire d'une fiducie ou d'une société de personnes.
- Détenez-vous une participation ou des actifs dans une entité étrangère qui n'est pas une société étrangère affiliée qui facilitent le suivi du rendement que vous tirez de ce placement?
- Est-ce que vous-même ou un membre de la famille détenez une participation directe ou indirecte dans une entité, un placement ou un compte bancaire dans un paradis fiscal ou un pays qui applique une politique de secret bancaire?
- Est-ce que vous-même ou un membre de votre famille ou une entité au sein d'un groupe de sociétés fournissez des services à l'étranger ou transférez des biens par l'intermédiaire de fiducies ou sociétés de personnes canadiennes ou étrangères pour des montants inférieurs à la juste valeur marchande?
- Le revenu que vous-même ou votre famille déclarez personnellement correspond-il à votre mode de vie?
- Des biens habituellement considérés comme étant destinés à un usage personnel, comme votre résidence, vos biens à usage récréatif (condos, bateaux, véhicules, etc.) sont-ils enregistrés au nom d'une société, d'une fiducie ou d'une autre entité plutôt qu'à votre propre nom?
- Y a-t-il des opérations intersociétés entre membres du groupe de sociétés (frais de gestion, services, transferts de produits ou de biens)?
- Est-ce que vous-même, des membres de votre famille ou des groupes de sociétés avez produit des choix qui indiquent que des biens ont été transférés en franchise d'impôt?

- A-t-on demandé un certificat de décharge visant toute disposition d'un bien canadien imposable par une entité étrangère dans laquelle vous-même ou un membre de votre famille détenez une participation directe ou indirecte?
- Quels renseignements communiqués (par vous, un membre de la famille, un membre du groupe d'entités familiales, une fiducie familiale ou une société de personnes) selon les exigences de déclaration prévues dans la *Loi de l'impôt sur le revenu* sont susceptibles de poser un risque?
- Est-ce que des fonds de la famille, de la société ou de la fiducie quittent le pays?
- Quelles interactions que vous-même ou votre famille, ou des entités à l'étranger auxquelles vous-même ou des membres de votre famille participez avez eu avec des administrations fiscales étrangères pourraient donner lieu à un échange de renseignements avec l'ARC en vertu des dispositions d'une convention ou d'un accord d'échange de renseignements en matière fiscale conclu par le Canada?

sur les sociétés privées, sociétés de personnes, fiducies, coentreprises ou autres organisations dans lesquelles vous-même ou un membre de la famille détenez une participation ainsi que sur toute autre opération ou participation à l'étranger. Le questionnaire vise à donner à l'ARC une image complète de la structure du patrimoine d'une famille. Dans ce contexte, des membres de votre famille (conjoint, enfants, petits-enfants, etc.) peuvent également s'attendre à être inclus dans cet examen.

Il est encore trop tôt pour évaluer la portée du projet. Néanmoins, le temps est venu de passer en revue de façon exhaustive votre structure globale pour vous assurer qu'elle ne pose pas de problèmes fiscaux majeurs potentiels – et, si tel est le cas, les régler avant le déclenchement d'une vérification.

Sharon Gulliver

sharon.l.gulliver@ca.pwc.com

Christopher Gandhu

christopher.s.gandhu@ca.pwc.com

Et si l'ARC vous contacte?

Si l'ARC vous contacte, consultez immédiatement votre conseiller fiscal. Si vous êtes ciblé dans le cadre du projet sur les personnes fortunées, vous pouvez vous attendre à recevoir le formulaire « Feuille de demande de renseignements » (T997) et un questionnaire de 20 pages

Le temps est venu de passer en revue de façon exhaustive votre structure globale pour vous assurer qu'elle ne pose pas de problèmes fiscaux majeurs potentiels.



L'élargissement de l'impôt des enfants mineurs : la planification est toujours possible

De récentes propositions législatives étendent les dispositions relatives à l'« impôt des enfants mineurs » qui limitent le fractionnement du revenu entre adultes et mineurs liés. Le présent article explique les changements apportés et la planification fiscale toujours possible.

Naissance de l'impôt des enfants mineurs

L'impôt des enfants mineurs a été présenté dans le plan budgétaire du gouvernement fédéral de 1999 et est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2000. Le but était d'éliminer le fractionnement de certains types de revenus avec des enfants mineurs.

Le fractionnement du revenu permet à un contribuable imposé à un taux marginal élevé de transférer des revenus à une personne imposée à un taux plus bas. Prenons le cas typique d'un parent imposé au taux le plus élevé qui fractionne son revenu avec au moins un enfant mineur qui, autrement, a peu ou n'a pas de revenu, et qui se situe donc dans une fourchette d'imposition peu élevée. Le revenu du parent peut se composer de toute combinaison de salaire, de primes, de dividendes et d'autres revenus.

Le revenu fractionné inclut des dividendes imposables ou des avantages conférés à l'actionnaire reçus directement ou indirectement (p. ex. par l'intermédiaire d'une fiducie) d'une société privée. Tout revenu fractionné reçu par des particuliers déterminés est imposé au taux marginal le plus élevé.

Les particuliers déterminés sont des particuliers qui n'avaient pas atteint l'âge de 17 ans avant le début de l'année civile en cours, qui étaient résidents du Canada quand le paiement a été reçu et qui étaient les enfants de parents résidents canadiens.

Déjouer l'impôt des enfants mineurs grâce aux gains en capital

L'omission des gains en capital de la définition initiale de revenu fractionné permettait de conserver quelques possibilités de fractionnement du revenu.

Il pouvait y avoir dépouillement des fonds de la société au profit des enfants mineurs qui étaient imposés à un taux marginal inférieur; plutôt que de payer un dividende annuel à la fiducie de l'exemple ci-dessous (encadré), un parent pouvait acheter des actions participatives de l'entreprise de la fiducie familiale en contrepartie de trésorerie ou d'un effet à payer. Lors de la vente des actions par la fiducie familiale, la fiducie réalisait un gain en capital, qu'elle attribuait à un bénéficiaire mineur par l'intermédiaire de la fiducie, et le bénéficiaire était imposé à un taux marginal relativement moins élevé.

Aucun problème fiscal pour le parent n'était créé. Ce dernier avait des actions de l'entreprise familiale à un prix de base rajusté (PBR) et il pouvait tirer profit de

La planification fiscale avant l'introduction de l'impôt des enfants mineurs

Avant l'impôt des enfants mineurs, un plan typique aurait pu commencer par un gel des actions de l'entreprise familiale et l'émission de nouvelles actions participatives en faveur d'une fiducie familiale. Les bénéficiaires du revenu de la fiducie incluraient les enfants mineurs de la famille. L'entreprise familiale paierait des dividendes annuels à la fiducie familiale, qui à son tour attribuerait ce revenu aux enfants mineurs. (Pour en apprendre davantage sur le gel successoral, reportez-vous aux trois articles sur la planification successorale dans le numéro Hiver 2009, à partir de la page 20).

Il y aurait ainsi réduction de la facture d'impôt global de la famille, puisque le revenu attribué serait imposé au taux marginal inférieur de l'enfant mineur. Mais en vertu de l'impôt des enfants mineurs, tout enfant mineur est un particulier déterminé, et les dividendes qui leur sont attribués sont considérés comme un revenu fractionné. Le taux fédéral de 29 % s'applique, de même que les taux provinciaux ou territoriaux correspondants. Cela élimine tout avantage pour la famille.

la planification pour extraire la valeur des actions de l'entreprise familiale sous forme de trésorerie libre d'impôt.

L'impôt des enfants mineurs s'élargit

Selon de nouvelles règles présentées dans les propositions budgétaires fédérales du 6 juin 2011, l'impôt des enfants mineurs s'applique lorsque des actions d'une société privée sont achetées par une personne liée à un vendeur mineur. Les gains en capital sont considérés comme des dividendes s'ils découlent de la vente des actions d'une société privée qui fait partie d'une opération (ou d'une série d'opérations) qui inclut l'acquisition de ces actions par une personne qui a un lien de dépendance avec le particulier.

Lorsque le gain en capital est considéré comme un dividende, il devient un revenu fractionné assujéti à l'impôt des enfants mineurs. De même, la définition de revenu fractionné inclut le revenu gagné directement ou indirectement (p. ex. par une fiducie), ce qui fait en sorte que les gains en capital gagnés par des fiducies familiales et attribués à des bénéficiaires mineurs sont également considérés comme un revenu fractionné.

Les fiducies familiales sont encore intéressantes

L'impôt des enfants mineurs élargi n'élimine pas les avantages fiscaux potentiellement substantiels d'utiliser une fiducie familiale pour détenir les actions de l'entreprise familiale. Par exemple :

1. Fractionner les gains en capital : À la vente de l'entreprise à un tiers sans lien de dépendance, l'impôt des enfants mineurs ne s'applique pas aux gains en capital gagnés par les bénéficiaires mineurs.

Ceci permet d'utiliser l'exonération cumulative des gains en capital pour mettre à l'abri jusqu'à 750 000 \$ de gains en capital admissibles par personne. L'économie maximale par personne va de plus de 146 000 \$ en Alberta à près de 188 000 \$ en Nouvelle-Écosse.

2. Diriger les dividendes vers les enfants adultes : Les enfants cessent d'être considérés comme des particuliers déterminés l'année de leur 18^e anniversaire. À partir de ce moment, ils peuvent recevoir des dividendes de la fiducie familiale sans être touchés par l'impôt des enfants mineurs. Ils sont presque tous dans des fourchettes d'imposition inférieures à celles de leurs parents, ce qui offre des possibilités intéressantes de fractionnement du revenu.

À la suite de l'élargissement de l'impôt des enfants mineurs, la planification précédente doit être revue pour s'assurer qu'elle ne va pas à l'encontre des nouvelles règles. Les fiducies familiales et toutes les autres possibilités devraient être considérées, et pourquoi pas, certaines possibilités qui n'ont pas été considérées par le passé.

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

Loris Macor
loris.macor@ca.pwc.com



La rupture, une étape difficile

Les conventions d'actionnaires (3^e partie)

La plupart des conventions d'actionnaires contiennent des dispositions qui s'appliqueront lors du décès d'un actionnaire. Nous avons traité des conséquences fiscales pertinentes dans le précédent numéro de *Patrimoine et Fiscalité* (Décès d'un actionnaire, Numéro 1, 2011, page 1).

Peu de conventions d'actionnaires traitent toutefois de façon particulière d'autres situations où il peut s'avérer prudent de procéder au rachat des actions d'un actionnaire. En fait, quand on le leur demande, les actionnaires admettent habituellement qu'ils voudront rompre les liens d'affaires avec un actionnaire lorsque celui-ci :

- viole la convention d'actionnaires (ce qui pourrait inclure les obligations de financement de l'entreprise);
- devient insolvable;
- n'est plus en mesure de fournir son apport à l'entreprise en raison d'une incapacité; ou
- fait face à la rupture de son mariage et qu'un tribunal pourrait accorder à l'ex-conjoint une partie ou la totalité de la participation de l'actionnaire dans la société.

Si n'importe laquelle de ces situations se produit (que nous appellerons ci-après « événement déclencheur ») et déclenche un rachat des actions de l'actionnaire, des conséquences fiscales imprévues peuvent s'ensuivre, sauf si la convention d'actionnaires est structurée de façon adéquate. Ce troisième article de la série, qui porte sur les considérations fiscales liées aux conventions d'actionnaires pour les sociétés privées, met l'accent sur d'autres conséquences fiscales liées aux dispositions de rachat d'actions qui trouvent application quand un événement déclencheur se produit.

Droits de rachat d'actions accordé à d'autres actionnaires

Dans la première partie de la série (Imposable par association, Hiver 2011, page 17), nous avons traité des conséquences fiscales de l'inclusion dans une convention d'actionnaires de dispositions accordant à d'autres actionnaires (ou à des personnes qui ne sont pas actionnaires) des droits de rachat d'actions, notamment en cas d'application des règles sur les sociétés associées et de perte du statut de la société comme société privée sous contrôle canadien.



Lorsqu'un événement déclencheur provoque l'exercice des droits de rachat d'actions, il faut évaluer ces conséquences fiscales. Heureusement, la *Loi de l'impôt sur le revenu* prévoit des exclusions précises pour empêcher que ces conséquences se matérialisent en cas de faillite ou d'invalidité permanente. Ces termes sont toutefois utilisés de façon très étroite, et ne s'appliqueront peut-être pas quand vous le pensez. Voici brièvement comment cela fonctionne :

• Exclusion liée à la faillite :

L'exclusion ne s'applique qu'à une faillite, telle qu'elle est définie dans la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* (Canada). Elle ne couvre pas tous les types d'insolvabilité que les actionnaires voudraient peut-être inclure dans une convention.

• Exclusion liée à l'invalidité :

Selon l'ARC l'invalidité n'est considérée comme étant permanente que si :

- elle empêche le particulier de contrôler ses actions; et
- il n'y a aucune raison de croire que l'invalidité ne durera pas pendant toute la vie de la personne.

L'ARC a notamment indiqué que l'exclusion liée à l'invalidité ne s'appliquera pas si, par exemple, la convention d'actionnaires définit l'invalidité permanente comme un état d'invalidité qui persiste pendant six mois ou un an.

Ces conséquences fiscales ne sont préoccupantes que si le droit d'acheter des actions est accordé à des personnes (autres que la société). Si la convention d'actionnaires donne à la société elle-même le droit d'acheter les actions de l'actionnaire lorsqu'un événement déclencheur se produit, les conséquences fiscales devraient être limitées.

Rachat obligatoire des actions par la société

Si une convention oblige la société à racheter les actions d'un actionnaire lorsqu'un événement déclencheur se produit, il faut évaluer les conséquences de l'impôt de la partie VI.1.

Pour les années d'imposition se terminant après 2011, la partie VI.1 prévoit généralement qu'une société est redevable d'un impôt additionnel de 40 % sur tout dividende imposable payé sur « des actions privilégiées à court terme » ou des « actions privilégiées imposables ». Il y a des exceptions à l'application de l'impôt de la partie VI.1, dans le cas où, entre autres, les actions de l'actionnaire respectent certains niveaux de participation minimums et que les dispositions sur le rachat prévoient que le prix correspond à une somme qui n'excède pas la juste valeur marchande des actions au moment du rachat (déterminée compte non tenu de la convention).

Si les actions sont rachetées par la société, l'actionnaire sera réputé avoir reçu un dividende égal au produit obtenu moins le capital versé relatif aux actions. Ce dividende pourrait être assujéti à l'impôt de la partie VI.1 si les actions achetées sont des actions privilégiées à court terme ou des actions privilégiées imposables.

Habituellement, les actions ordinaires ne sont pas des actions privilégiées à court terme ou des actions privilégiées imposables, mais une convention d'actionnaires qui oblige la société à racheter des actions lors d'un événement déclencheur peut prévoir qu'elles le deviendront.

L'impôt de la partie VI.1 donne lieu à une dépense déductible pour la société, mais si celle-ci ne peut l'utiliser dans l'année du rachat (c.-à-d. que la déduction disponible excède le revenu net), elle devra effectuer un versement d'impôt en espèces, qui s'ajoute au paiement en espèces nécessaire au rachat de la part de l'actionnaire.

Financement du rachat des actions

Peu importe que le rachat des actions par la société soit obligatoire ou discrétionnaire, la société doit trouver les fonds nécessaires. Elle peut utiliser l'assurance invalidité à cette fin, mais cette solution peut s'avérer fort coûteuse pour des sommes d'argent qui pourraient être nécessaires en cas d'invalidité. De même, contrairement à l'assurance-vie, le produit d'une assurance invalidité ne sera pas ajouté au compte de dividendes en capital de la société et ne pourra donc pas servir à financer le rachat en franchise d'impôt des actions de l'actionnaire.

À cause des difficultés financières qui pourraient résulter de l'obligation pour la société de racheter toutes les actions au comptant en une seule fois, les actionnaires cherchent habituellement d'autres moyens de structurer l'opération.

L'un de ces moyens consiste à racheter la part de l'actionnaire en contrepartie d'un billet payable sur une période d'années déterminée. Cette solution allégera les contraintes financières immédiates pour la société, mais elle entraîne cependant des conséquences fiscales défavorables pour l'actionnaire.

En effet, le montant du dividende réputé auquel donne lieu le rachat des actions peut être important si la valeur de la société a augmenté avec les années. Aux fins de l'impôt, le produit reçu comprend la valeur du billet, de sorte que l'actionnaire est considéré comme ayant reçu le produit, sans avoir véritablement l'argent en mains.

Par exemple, si les actions valaient 1 million de dollars et que le capital versé s'établissait seulement à 100 \$, l'actionnaire serait réputé avoir reçu un dividende de 999 900 \$, pour un impôt à payer variant entre 277 000 \$ et 412 000 \$, selon la province ou le territoire de résidence. Si les conditions du billet prévoient que celui-ci sera remboursé en versements égaux sur une période de dix ans, le contribuable sera considéré comme ayant reçu 100 000 \$ en espèces dans la première année, mais il devra toujours acquitter une facture d'impôt de 277 000 \$ ou plus.

Pour éviter un tel résultat, la société peut racheter les actions sur le nombre déterminé d'années de sorte que l'actionnaire n'est imposé que sur l'argent reçu. Le problème, c'est que l'actionnaire bénéficie potentiellement de la croissance continue de la société à laquelle il ne contribue peut-être plus. C'est pourquoi certains actionnaires s'entendent pour une conversion automatique des actions ordinaires en actions privilégiées à valeur fixe lorsqu'un événement déclencheur se produit. Ces actions privilégiées peuvent être rachetées sur un nombre déterminé d'années sans que l'actionnaire continue de bénéficier de la plus-value de l'entreprise.

Les actions ordinaires qui sont convertibles ou échangeables selon la convention d'actionnaires pourraient être admissibles à titre d'actions privilégiées à court terme ou d'actions privilégiées imposables, pour une application possible de l'impôt de la partie VI.1, comme on l'a vu plus haut.

Autres considérations

Quand vous planifiez l'inclusion des dispositions applicables dans les cas où un ou plusieurs événements déclencheurs se produiraient, rappelez-vous qu'une convention d'actionnaires est un document juridique et que diverses considérations et options de nature légale devraient aussi être examinées. En faisant en sorte que votre conseiller fiscal et votre avocat travaillent ensemble, vous vous assurez que les dispositions pertinentes sont incluses dans la convention.

Et maintenant?

Consultez votre conseiller fiscal pour déterminer si votre convention d'actionnaires contient les dispositions appropriées. Assurez-vous de ce qui suit :

- les conditions applicables dans toutes les situations où une rupture des liens d'affaires est assurée ou souhaitée sont incluses;
- ces conditions sont rédigées de façon à ne pas entraîner de conséquences fiscales imprévues;
- le financement de tels rachats est prévu.

Angela M. Ross
angela.m.ross@ca.pwc.com

Fred Cassano
fred.cassano@ca.pwc.com

Dans la 4^e partie : Considérations en matière d'évaluation

Chaque événement déclencheur prévu dans une convention d'actionnaires devrait exiger sa propre méthode et ses propres critères d'évaluation. Dans le prochain numéro de *Patrimoine et fiscalité*, la quatrième partie de la série d'articles portera sur les considérations en matière d'évaluation pour diverses dispositions de rachat des actions.

Oncle Sam a le bras encore plus long Avant d'acheter un bien locatif aux É.-U., assurez-vous de bien connaître les répercussions fiscales possibles

Les Canadiens ont toujours été nombreux à se rendre aux États-Unis pour faire des emplettes, prendre des vacances et, dans certains cas, y prendre leur retraite. Cependant, la baisse récente du prix des logements aux États-Unis, la vigueur du dollar canadien ainsi que la faiblesse des taux de prêt ont transformé les États-Unis en une mine d'occasions pour les investisseurs potentiels.

En plus d'appliquer la diligence raisonnable qui devrait aller de soi lorsqu'on achète un bien locatif résidentiel, les Canadiens et les Canadiennes qui souhaitent investir sur le marché immobilier américain devraient s'assurer de bien comprendre les répercussions fiscales d'un tel investissement au Canada et aux É.-U.

Cet article donne un aperçu des aspects fiscaux canadiens et américains dont doit tenir compte tout investisseur résident canadien qui est considéré être un étranger non résident (ENR) en vertu de l'impôt américain. Étant donné toutefois les subtilités des régimes fiscaux canadien et américain, et l'unicité de chaque situation, il est fortement recommandé de consulter un conseiller fiscal avant d'entreprendre toute démarche particulière.

Les principales règles fiscales canadiennes et américaines

En général, seul le revenu de provenance américaine des investisseurs canadiens qui sont considérés être des ENR aux fins de l'impôt des É.-U. est assujéti à cet impôt. Le revenu de provenance américaine peut être considéré soit comme un revenu qui est effectivement rattaché à l'exploitation d'un commerce ou d'une entreprise (RER) aux É.-U., soit comme un revenu qui ne l'est pas (RNER).

Le RER est imposé sur une base nette (c.-à-d. les revenus bruts moins les déductions permises) aux mêmes taux d'imposition progressifs que ceux s'appliquant aux citoyens et aux résidents américains. Par contre, le RNER fait l'objet d'un taux d'imposition fixe de 30 %, sauf si une réduction s'applique en vertu de la convention fiscale Canada-États-Unis (la « Convention »).

Les investisseurs résidents canadiens sont assujéttis à l'impôt sur le revenu canadien sur leur revenu de toutes provenances. Sous réserve de certaines limites, il est généralement possible de demander un crédit pour impôt étranger (CIE) pour tout impôt étranger payé à un autre pays (p. ex. l'impôt sur le revenu américain) et d'utiliser cet impôt pour réduire l'impôt sur le revenu canadien qui serait autrement à payer sur le même revenu.

Revenu de location tiré d'un bien situé aux États-Unis

Le revenu de location qu'un ENR tire d'un bien situé aux États-Unis est considéré généralement comme un RNER. À ce titre, le revenu locatif brut est assujéti à un taux d'imposition de 30 %, qui n'est pas réduit par la Convention. Ce taux de 30 % est retenu soit directement par le locataire américain ou par un agent américain du propriétaire (comme un gestionnaire immobilier local) et est versé directement au *Internal Revenue Service* (IRS) pendant l'année d'imposition. L'ENR doit produire le formulaire américain 1042-S (*Foreign Persons' U.S. Sourced Income Subject to Withholding*) au plus tard le 15 mars de l'année suivant l'année du paiement afin de déclarer le revenu locatif brut et la retenue de l'impôt payé par l'ENR.

Le revenu locatif de l'ENR peut toutefois être imposé en tant que RER si l'ENR choisit que son activité de location immobilière aux É.-U. soit traitée comme l'exploitation d'un commerce ou d'une entreprise aux É.-U. Ce choix donne droit à certaines déductions qui compensent le revenu locatif américain reçu. Le revenu de location net américain en résultant est assujéti aux taux d'imposition progressif qui s'appliquent aux citoyens et aux résidents américains.

Le choix ne s'applique qu'au revenu tiré d'un bien immobilier situé aux É.-U. et non, par exemple, au revenu tiré de la location d'un bien personnel pouvant être associé au bien immobilier produisant le revenu. L'ENR doit joindre son choix à sa déclaration de revenus, soit le formulaire 1040NR (*U.S. Non-resident Alien Income Tax Return*), la première année où il ou elle tire un revenu de location brut d'un bien immobilier situé aux É.-U. Le choix demeure en vigueur jusqu'à ce qu'il soit révoqué.

Résidents américains

Si vous êtes citoyen américain, êtes titulaire d'une carte verte ou êtes autrement considéré comme un résident américain aux fins de l'impôt américain, les répercussions fiscales au Canada et aux É.-U. de la propriété d'un bien locatif situé aux É.-U. peuvent être très différentes de celles présentées dans cet article.

Le formulaire W-8ECI (*Certificate of Foreign Person's Claim That Income is Effectively Connected With the Conduct of a Trade or Business in the United States*) doit également être produit auprès de l'agent responsable des retenues d'impôt (qui n'est pas l'IRS) afin de l'informer que :

- le choix a été ou sera produit par l'ENR;
- le revenu locatif que l'ENR a tiré d'un bien situé aux É.-U. doit être considéré comme un RER aux fins de l'impôt américain et n'est donc pas assujéti à la retenue d'impôt aux É.-U.

En l'absence d'un formulaire W-8ECI rempli au complet, comprenant le numéro d'identification valide du contribuable américain (*Individual Taxpayer Identification Number (ITIN)*), l'agent responsable de la retenue d'impôt aux É.-U. doit retenir l'impôt au taux de 30 % et verser la somme correspondante à l'IRS.

L'ENR demeure responsable de produire chaque année, en temps opportun, le formulaire 1040NR. Une production tardive peut entraîner le refus de la déduction des dépenses du revenu de location aux É.-U. ainsi que l'imposition d'une pénalité et des intérêts.

Le formulaire 1040NR doit être produit généralement au plus tard le 15 juin suivant la fin de l'année civile (ou le 15 avril, si l'ENR travaille aux É.-U. et y reçoit une rémunération qui est assujéti à des retenues d'impôt américain). Cette date limite de production peut être prorogée d'au plus six mois. Si le formulaire 1040NR est produit plus de 16 mois suivant la date limite, l'IRS peut refuser les déductions liées au revenu de location qui y sont demandées.

L'ENR peut également être assujéti à des exigences et à des dates limites différentes si il ou elle doit produire une déclaration de revenus d'un État.

Aux fins de l'impôt sur le revenu du Canada, que le choix soit produit ou non aux É.-U., les conséquences pour l'ENR sont les suivantes :

- Tout revenu de location tiré d'un bien situé aux É.-U. et toute dépense engagée pour gagner ce loyer doivent être déclarés en dollars canadiens et compris dans le calcul du revenu de l'investisseur canadien pour l'année. Un CIE pour l'impôt sur le revenu aux É.-U. payé sur le loyer (ou sur le revenu de location net, selon que le choix susmentionné a été produit ou non) peut permettre de réduire l'impôt sur le revenu canadien qui serait autrement à payer sur ce même revenu de location.



- L'investisseur canadien doit également déclarer annuellement le coût du bien locatif situé aux É.-U. et le revenu de location net connexe dans le formulaire T1135 (Bilan de vérification du revenu étranger) si le coût total du « bien étranger déterminé » du particulier (lequel comprend certains investissements étrangers ainsi que les biens de location situés aux États-Unis), est supérieur à 100 000 \$ à tout moment donné au cours de l'année d'imposition.

La vente d'un bien locatif situé aux É.-U.

En application de la *Foreign Investment in Real Property Tax Act* (FIRPTA), un ENR qui vend un bien locatif situé aux É.-U. est assujéti à une retenue d'impôt de 10 % aux É.-U. sur le produit brut de la vente. L'acquéreur doit retenir ce montant et le verser directement à l'IRS au nom de l'ENR. Cette retenue d'impôt est traitée comme un paiement anticipé du montant final de l'impôt fédéral américain à payer relativement à la vente du bien locatif situé aux É.-U.



Avant la vente, cependant, pour réduire ou éliminer la retenue exigée de 10 %, l'ENR peut demander à l'IRS un « certificat de retenue ». Cette démarche peut être tout indiquée lorsque le contribuable prévoit que l'impôt final à payer à la vente du bien situé aux É.-U. sera beaucoup moins élevé que la retenue de 10 %. Pour cette demande, cependant, l'ENR doit généralement fournir beaucoup plus de renseignements que ce n'est le cas pour une déclaration de revenus fédérale ou d'État.

Lorsqu'un vendeur omet de produire une déclaration avant la date limite et que l'impôt est retenu, il doit attendre la fin de l'année d'imposition pour pouvoir présenter une demande de remboursement à l'IRS (c.-à-d. si la retenue de 10 % excède le montant réel d'impôt à payer). Certains états américains (comme la Californie et Hawaï) imposent des retenues d'impôt semblables tandis que d'autres (p. ex. l'Arizona), non.

Il faut produire des déclarations de revenus fédérale et d'État pour déclarer la disposition du bien locatif situé aux É.-U. L'ENR doit donc produire une déclaration de revenus annuelle pour l'année de la disposition sur le formulaire 1040NR et déclarer tous les revenus de provenance américaine, déduire toute retenue en vertu de la FIRPTA en tant que paiement anticipé de l'impôt, et payer le solde dû ou demander le remboursement admissible.

Contrairement à ce qui se produit en vertu de l'impôt sur le revenu du Canada, la totalité du gain réalisé à la vente est imposable. Les taux d'imposition aux É.-U. qui s'appliquent au gain réalisé dépendent entre autres choses de la période pendant laquelle le bien

immobilier situé aux É.-U. a été détenu. Un bien détenu pendant moins d'un an est assujéti aux taux de l'impôt progressif fédéral régulier, tandis qu'un bien détenu pendant plus d'un an peut être admissible au taux d'impôt fédéral de 15 % sur les gains en capital à long terme. La plupart des états américains ne font pas de distinction entre les gains en capital et le revenu ordinaire aux fins de l'impôt sur le revenu, et les taux d'imposition d'État peuvent varier entre néant et 11 %.

L'investisseur devra également déclarer le gain réalisé ou la perte subie à la disposition d'un bien locatif situé aux É.-U. dans sa déclaration de revenus du Canada. Aux fins de l'impôt sur le revenu canadien, le gain ou la perte aux É.-U. est calculé en convertissant le coût et le produit en dollars canadiens à l'aide des taux de change en vigueur aux dates de l'achat et de la vente. Ainsi, le gain ou la perte de l'investisseur canadien pourra être très différent selon qu'il ou elle est calculé aux fins de l'impôt sur le revenu du Canada ou des É.-U., en raison des fluctuations de change au cours de la période de propriété. Des gains ou des pertes de change aux fins de l'impôt du Canada ou des États-Unis peuvent également se produire si un emprunt a été contracté pour acheter le bien. Un endettement en dollars américains pourrait donner lieu à un gain ou à une perte aux fins de l'impôt canadien tandis qu'un endettement en dollars canadiens peut donner lieu à un gain ou à une perte aux fins de l'impôt américain. Il faut examiner attentivement ces risques liés au financement par emprunt.

Encore une fois, si un ENR paie des impôts sur le revenu aux É.-U. à la disposition de son bien, il ou elle peut demander un CIE afin de réduire l'impôt sur le revenu canadien à payer à la disposition du bien.

Les investisseurs canadiens qui ont l'intention d'acheter un bien locatif aux É.-U. doivent être conscients de leur exposition aux droits successoraux américains.

Questions de droits successoraux américains et autres structures de propriété

Outre les aspects déjà abordés, les investisseurs canadiens qui ont l'intention d'acheter un bien locatif aux É.-U. doivent être conscients de leur exposition aux droits successoraux américains. Ces droits, lorsqu'ils sont levés, le sont sur la valeur totale des biens situés aux É.-U. (y compris les actions de sociétés par actions américaines, les biens immobiliers américains et les biens commerciaux américains) qu'un ENR détenait au moment de son décès, plutôt que seulement les gains accumulés sur ces biens.

Ces droits successoraux américains sont payables en plus de tout impôt sur le revenu canadien découlant de la disposition réputée du bien au décès. La Convention permet de demander un CIE pour les droits successoraux américains afin de réduire l'impôt canadien connexe à payer. Cependant, comme les droits successoraux américains sont souvent plus élevés que l'impôt sur le revenu du Canada, l'investisseur paie en fait le montant le plus élevé.

Dans ce contexte, les investisseurs canadiens devraient envisager d'autres structures qui pourraient faciliter la détention d'un bien locatif aux É.-U. et aussi empêcher leur assujettissement aux droits successoraux américains. (Pour de plus amples détails, voir l'article « Uncle Sam a le bras long – Les droits successoraux américains et votre résidence de vacances aux États-Unis » à la page 14 de *Patrimoine et fiscalité*, 2011, Numéro 1.)

Pour choisir la meilleure structure, il faut procéder à un examen approfondi de la situation d'ensemble de l'investisseur canadien et établir un plan personnalisé qui l'aidera à atteindre ses objectifs personnels et commerciaux. Si vous envisagez d'acheter un bien immobilier aux É.-U. à des fins de location, ou si vous êtes déjà propriétaire d'un tel bien, nous vous recommandons fortement de consulter votre conseiller fiscal.

Michelle Lee
michelle.lee@ca.pwc.com

Ken Griffin
ken.griffin@ca.pwc.com

Greg Papinko
gregory.j.papinko@ca.pwc.com

Émigration du Canada : l'herbe sera-t-elle aussi verte ailleurs?

Votre famille et vous pouvez avoir bien des raisons de souhaiter quitter votre pays de résidence. Vous pouvez vouloir fuir vers un pays au climat plus chaud, émigrer définitivement afin d'adopter un style de vie différent, prendre votre retraite à l'étranger ou saisir une occasion de travailler dans un autre pays (peut-être en vertu d'un contrat de travail régulier ou d'un détachement à l'étranger). Quels que soient les mobiles de votre décision, outre le mode de vie différent et les choix personnels, vous ne devez pas oublier de tenir compte des conséquences fiscales.

Dans cet article, nous explorons les principales conséquences de l'émigration du Canada du point de vue de la fiscalité canadienne, et soulignons d'autres aspects à prendre en considération. Comme toujours, la clé consiste à prévoir et à s'assurer de parler à ses conseillers juridique et fiscal.

Connaître le régime fiscal du pays de destination

Renseignez-vous sur le régime fiscal du pays de destination en vous posant, par exemple, les questions suivantes : Vivrez-vous dans un pays où le taux d'imposition est plus élevé ou plus bas? Ce pays lève-t-il un impôt sur le revenu de toutes provenances ou seulement sur le revenu national? Y existe-t-il une forme d'impôt sur la fortune ou des droits de succession, et y serez-vous assujetti? Si vous détenez une fiducie familiale, quel sera l'effet sur la fiducie?

Votre pays de destination peut avoir conclu une convention fiscale avec le Canada (appelée « convention de double imposition ») qui permet généralement d'éviter la double imposition si vous conservez des biens au Canada. C'est une bonne nouvelle!

Avant d'émigrer

Avant de quitter le Canada, vous devez déterminer si vous souhaitez mettre fin à votre statut de résident du Canada. La réponse peut dépendre de la raison de votre réinstallation, c'est-à-dire si vous déménagez définitivement ou pour un maximum de deux ans. La durée peut être encore indéterminée. Il est conseillé d'examiner avec votre conseiller une liste de contrôle des aspects comme ceux-ci.



L'incidence fiscale : êtes-vous résident canadien ou pas?

De manière générale, si vous êtes résident canadien, vous êtes assujéti à l'impôt canadien sur votre revenu de toutes provenances. En tant que non-résident du Canada, vous êtes imposé sur certains revenus de provenance canadienne.

Le terme « résidence » n'est pas défini dans la législation actuelle. C'est la raison pour laquelle il faut consulter des sources comme la jurisprudence, les directives publiées par l'ARC et d'autres documents d'interprétation. Si le pays de destination a conclu une convention fiscale avec le Canada, il pourra être plus facile de déterminer votre statut de résident.

Du point de vue de la fiscalité canadienne, vous êtes considéré être un résident canadien si le Canada est l'endroit où, dans le cours normal de votre vie, vous vivez régulièrement, normalement ou de manière coutumière. Vous devez aussi tenir compte du temps que vous passez en visites au Canada (pour voir votre famille et vos amis, par exemple), car cette période peut faire en sorte que vous soyez considéré comme un résident du Canada.¹

D'autres facteurs à prendre en considération pour déterminer le statut de résident comprennent le lieu de votre domicile permanent, où les membres de votre famille vivent et où se trouvent vos intérêts économiques et sociaux. C'est ce qu'on appelle souvent les liens principaux.

Lorsque ces indicateurs font état d'une résidence dans deux pays, il est tenu compte des liens secondaires, soit par exemple vos comptes de banque, votre permis de conduire, votre assurance maladie et vos adhésions à des clubs.

Si vous souhaitez ne plus être résident du Canada, vous devez faire bien attention de rompre suffisamment vos liens de résidence, ce qui sera le cas si vous émigrez définitivement. Demandez toujours conseil à cet égard, surtout si vous conservez certains liens.

L'« impôt de départ »

Lorsque vous quittez le Canada et cessez d'y résider, vous serez réputé avoir disposé de la plupart de vos biens immédiatement avant votre départ, pour un produit égal à la valeur de chaque bien au moment du départ. Certains de vos biens peuvent être exclus de cette disposition réputée, notamment les biens immobiliers, les options d'achat d'actions et les biens commerciaux canadiens, les REER et les FERR, et certains droits ou participations dans une fiducie.

1. Un particulier qui est réputé résider au Canada parce qu'il séjourne au moins 183 jours par année au Canada est réputé résider au Canada *tout au long* de l'année. Dans certaines circonstances, les règles de changement de statut de résidence ont la préséance sur ces dispositions.

Cet impôt doit être payé au plus tard le 30 avril suivant l'année d'imposition où vous quittez le Canada.

Si vous avez réalisé un gain réputé sur certains biens, un impôt de départ s'applique. Cet impôt doit être payé au plus tard le 30 avril suivant l'année d'imposition où vous quittez le Canada. Il est parfois possible de différer le paiement de l'impôt en faisant un choix, ainsi qu'en fournissant une garantie appropriée². La première tranche de 100 000 \$ du gain réputé est considérée être comprise dans la garantie fournie. Le solde de la garantie doit être négocié avec l'ARC.

Vous devez bien peser la décision de fournir une garantie sur le gain réputé si vous souhaitez quitter le Canada de façon définitive ou temporaire. Vous devez également examiner si la valeur des biens risque d'augmenter ou de baisser pendant que vous êtes à l'étranger, car cet aspect pourrait influencer sur votre décision de reporter l'impôt. Si vous avez l'intention de louer votre ancienne résidence au Canada pendant votre séjour à l'étranger, vous devriez aussi vous renseigner sur l'imposition de tout gain futur.

Renseignez-vous également afin de savoir si le pays de destination reconnaîtra l'augmentation du coût de base de vos biens lorsque vous quittez le Canada.

Exigences de déclaration

Vous devez produire votre déclaration de revenus au plus tard le 30 avril suivant l'année d'imposition au cours de laquelle vous quittez le Canada. Si vous ou votre conjoint (y compris un conjoint de fait) exploitez une entreprise au Canada, vous devez produire la déclaration au plus tard le 15 juin suivant l'année d'imposition de votre départ³. Vous devez annexer à votre déclaration une liste des biens que vous possédez à votre départ sur le formulaire T1161 (*Biens possédés par un émigrant du Canada*⁴). Ce formulaire n'a pas à être rempli si la valeur totale des biens est inférieure à 25 000 \$. Les biens qui n'ont pas à être déclarés comprennent l'argent comptant, les régimes de pension (y compris les REER et FERR), et tout bien à usage personnel valant moins de 10 000 \$ (par exemple, une voiture, une œuvre d'art, un bijou).

2. Les intérêts et toute pénalité calculés relativement à l'impôt impayé ne s'appliquent pas au montant garanti.

3. Tout solde d'impôt dû doit être payé au plus tard le 30 avril suivant l'année d'imposition où vous quittez le Canada, quelle que soit la date limite de production de la déclaration.

4. Ce formulaire est utilisé par les particuliers qui cessent de résider au Canada aux fins de l'impôt.



Après votre départ du Canada

En général, vous continuerez de payer de l'impôt au Canada sur le revenu de provenance canadienne. Les intérêts bancaires canadiens seront exemptés de la retenue d'impôt canadien.

Les dividendes, les loyers et les redevances seront assujettis à une retenue d'impôt et vous devez aviser le payeur que vous ne résidez plus au Canada et lui confirmer votre pays de résidence. Cette mesure assurera la retenue du bon montant d'impôt⁵. Attention! Vous serez peut-être tenu de produire une déclaration de revenus T1 du Canada relativement à certains revenus d'emploi, de location ou d'entreprise.

Ce n'est pas seulement une question d'impôt

Les facteurs personnels sont ceux qui pèsent le plus lourd dans la prise de la décision de quitter le Canada et il faut bien peser le pour et le contre au moyen de questions comme celles-ci :

- Dans quelle mesure mon pays d'origine sera-t-il accessible pendant que je vivrai à l'étranger?
- Est-ce que des questions de sécurité personnelle se posent?
- Le système scolaire est-il différent?
- Quelle est la qualité des soins de santé?
- Quel est le climat prédominant?
- Le régime politique est-il stable?

- Quelles sont les différences culturelles?
- Devrais-je modifier mon testament ou en faire plus d'un? (Consultez l'article « Sans testament, vos volontés pourraient ne pas être exaucées », à la page 5.)

Au-delà de l'impôt

De nombreux facteurs sont à prendre en considération dans la décision d'émigrer. Quel que soit le pays où vous décidez de vivre, vivre à l'étranger fera toujours partie des expériences les plus riches de votre vie. Il est clair que l'impôt ne doit pas être le seul mobile de votre décision, mais bien plutôt les objectifs de style de vie de votre famille et vous. Comme l'a écrit John Berger (critique d'art, romancier, peintre et auteur britannique) : « L'émigration, imposée ou choisie, au-delà des frontières nationales ou du village à la métropole, est l'expérience essentielle de notre temps. »

Si vous avez des questions concernant votre statut de résident, vos projets d'émigration ou la planification générale successorale transfrontalière, veuillez consulter votre conseiller fiscal pour obtenir de bons conseils.

Kaye Bland

k.bland@ca.pwc.com

Suzanne Peever

suzanne.d.peever@ca.pwc.com

5. Vous pourrez peut-être choisir de produire une déclaration de revenus canadienne pour demander le remboursement du revenu de location ou de certains revenus de pension.

Personnes-ressources

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

Montréal/Québec

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

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

Calgary

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

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

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

Edmonton

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

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

Halifax/Saint John

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

London

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

Ottawa

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

St. John's

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

Saskatoon

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

Toronto/Mississauga/ Hamilton/Région de York

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Vancouver/Fraser Valley

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

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

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

Brad McDougall
brad.j.mcdougall@ca.pwc.com
604 806-7419

Waterloo

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

Windsor

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

Winnipeg

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

Wilson & Partners LLP²

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

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

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

Pour recevoir *Patrimoine et fiscalité*

Version papier ou électronique : vous décidez!

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

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

Choix du format

Sur demande, nous vous ferons parvenir :

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

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

Avec nous en personne

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

Madeleine Boisvert
PwC
Services aux sociétés privées
1250, boul. René-Lévesque Ouest
Bureau 2800
Montréal (QC) H3B 2G4

Courriel :
madeleine.boisvert@ca.pwc.com

Sur notre site Web

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

Nous serons heureux de garder le contact.

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

La présente publication vise à informer les lecteurs des derniers développements à la date de publication et n'a pas pour objet de fournir une analyse définitive de la loi ni de remplacer les conseils d'un professionnel. Les lecteurs devraient faire appel à leurs conseillers professionnels pour déterminer comment l'information peut s'appliquer à leur situation. La présente publication ne peut être affichée ou imprimée que si elle est destinée à un usage personnel et non commercial et qu'elle n'est pas modifiée (y compris tout avis sur les droits d'auteur et autres droits de propriété). Toute reproduction non autorisée est strictement interdite.

© 2011 PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l. Tous droits réservés. « PwC » s'entend de PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l., une société à responsabilité limitée de l'Ontario, membre de PricewaterhouseCoopers International Limited, chaque société membre étant une entité distincte sur le plan juridique. 2141-01-10.5.2011