

Services aux sociétés privées
Gestion du patrimoine

Patrimoine et fiscalité

pour les particuliers et les sociétés privées

automne 2009

Dans ce numéro

Cliquer sur le titre d'un article

- 01 À qui appartient le bien?
Introduction aux règles d'attribution
- 04 Les comptes en fiducie
- 07 Les fiducies familiales : une façon de financer les études d'un enfant tout en réduisant la charge fiscale globale de la famille
- 10 Pertes perdues ou reportées : les règles sur les pertes apparentes
- 13 Divulcation volontaire : vider son sac avant de se faire prendre la main dedans!
- 15 Quand les hivernants migrateurs chantent, l'IRS écoute...
- 17 Optimisme prudent : dans le marché canadien actuel des fusions-acquisitions de petites et moyennes entreprises
- 20 Amélioration des avantages fiscaux associés aux dons de bienfaisance : dons d'actions accréditatives et dons faits du vivant des donateurs
- 24 Plus de vérifications en matière de TVP : surveillance accrue par suite de l'harmonisation en C.-B. et en Ontario
- 27 Index aux éditions précédentes de *Patrimoine et fiscalité*

Voir **Comment obtenir des copies des numéros à venir de *Patrimoine et fiscalité***, à la page 29.

Éditorial

À l'heure où la réduction des investissements entraîne des suppressions d'emploi et le report de nombreux départs à la retraite, l'économie demeure l'une des grandes préoccupations des Canadiens. Et les gouvernements augmentent leurs dépenses pour relancer et dynamiser l'économie. Tôt ou tard, il faudra bien rembourser cet argent. Dans ce contexte, le présent numéro de *Patrimoine et fiscalité* propose des façons d'accroître et de préserver votre argent chèrement acquis, parce qu'au bout du compte, ce qui importe vraiment, ce n'est pas tant combien vous avez gagné, mais combien il vous en est resté.

Les trois premiers articles portent sur le fractionnement du revenu avec les membres de la famille. Les contribuables espèrent souvent améliorer leur rendement après impôt en transférant une partie de leurs revenus aux membres de leur famille qui ont des revenus et un taux d'imposition marginal moins élevés. Gare toutefois à ceux qui voudraient brûler des étapes pour gagner du temps, car de bien mauvaises surprises pourraient les attendre!

L'article suivant traite des écueils à éviter si l'on souhaite vendre des titres en forte baisse dans le but d'utiliser ces pertes pour compenser les profits déjà réalisés et de recouvrer en quelque sorte l'impôt payé sur ceux-ci. En règle générale, cela n'est pas possible si on ne suit pas des règles précises.



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

Les résidents du Canada sont tenus de payer de l'impôt sur leurs revenus mondiaux, peu importe où ils les gagnent. Si par inadvertance vous n'avez pas observé toutes les règles, le prochain article, « Divulcation volontaire », vous intéressera assurément. Avec l'hiver qui est à nos portes, beaucoup s'apprentent à établir leurs quartiers d'hiver et à passer quelque temps aux États-Unis. Cela pourrait suffire à attirer l'attention de l'IRS, et l'article sur les hivernants migrateurs fait le tour de la question (« Quand les hivernants migrateurs chantent, l'IRS écoute... »).

Les autres articles portent sur différentes questions d'actualité, comme la hausse sensible des projets de fusion au Canada (« Optimisme prudent »), les avantages offerts par de nouvelles dispositions législatives en ce qui concerne les dons de charité (« Amélioration des avantages fiscaux : dons d'actions accréditatives ») et les nouveaux régimes de taxes de vente qui seront mis en œuvre en Colombie-Britannique et en Ontario (« Plus de vérifications en matière de TVP »).

En terminant, pour vous aider à trouver les articles parus dans nos anciens numéros, nous publions un index des articles parus dans *Patrimoine et fiscalité*. Comme toujours, vos commentaires et vos suggestions sont appréciés.



Kathy Munro
Leader, groupe national Gestion du patrimoine

À qui appartient le bien?

Introduction aux règles d'attribution



On pose souvent des questions aux fiscalistes professionnels sur les moyens de fractionner le revenu avec des membres de la famille. Des articles déjà parus dans cette publication portaient sur des moyens légitimes de fractionner le revenu, souvent par l'utilisation de fiducies et/ou de sociétés. Les « règles d'attribution » de notre *Loi de l'impôt sur le revenu* visent à décourager le fractionnement du revenu par les contribuables canadiens. Voici une introduction de base à ces règles.

Comme le nom l'indique, aux fins de l'impôt, ces règles prévoient l'attribution du revenu effectivement gagné par un contribuable et qui lui appartient à un autre contribuable. Rien dans les règles fiscales ne dicte ce qu'une personne peut et ne peut pas faire – en fait, les règles en prévoient simplement les conséquences fiscales. Par exemple, si quelqu'un souhaite faire un don à son conjoint ou à son enfant, nos gouvernements n'ont aucun droit de s'ingérer dans cette décision. Ils ont cependant le droit de déterminer qui paie l'impôt sur tout revenu qui découle du don. C'est exactement ce que font les règles d'attribution.

Personnes ayant entre elles un « lien de dépendance »

Les règles ne s'appliquent qu'aux opérations entre personnes ayant entre elles un « lien de dépendance ». Par définition, des personnes « liées » sont réputées avoir entre elles un lien de dépendance, mais pour d'autres, il s'agit toujours d'une question de fait. Aux fins de l'impôt, les personnes « liées » comprennent les père

et mère et grands-parents, les enfants et petits-enfants (par les liens du sang ou de l'adoption), les frères et sœurs (incluant par mariage), et le « conjoint », à savoir l'époux ou le conjoint de fait. Les règles visent également les prêts ou dons à des mineurs qui sont les nièces ou neveux du particulier, ce qui inclut les nièces ou neveux du conjoint.

Prêt ou don de bien ou d'argent

En théorie, les règles sont simples. Elles s'appliquent au prêt ou au don de bien ou d'argent. Si vous faites un prêt ou un don à une personne avec laquelle vous avez un lien de dépendance, c'est vous qui êtes imposé sur tout revenu tiré du bien acquis grâce au prêt ou au don (ou d'un bien substitué au bien original) et non la personne qui détient effectivement le bien.

Comme d'habitude, certaines nuances fondamentales viennent compliquer ce concept simple :

1. Les règles d'attribution ne s'appliquent pas à un prêt portant intérêt à un taux au moins égal au taux prescrit de l'ARC en vigueur au moment où le prêt a été consenti, si l'intérêt est effectivement remboursé chaque année, ou dans les 30 jours après la fin de chaque année. Le taux n'est que de 1 % pour le troisième trimestre de 2009, un plancher jamais atteint, de sorte que le moment est idéal pour une personne de consentir un prêt à un membre de sa famille sans être assujettie aux règles d'attribution, dans la mesure où l'emprunteur paie annuellement un intérêt d'au moins 1 % au prêteur dans l'avenir.
2. Les règles d'attribution ne s'appliquent qu'au seul revenu tiré de « bien ». En aucun cas, le revenu d'entreprise n'est attribué. Ceci signifie que vous pouvez donner ou prêter un bien à un particulier avec lequel vous avez un lien de dépendance pour utilisation dans le cadre de ses activités commerciales sans risque que les règles d'attribution s'appliquent au revenu d'entreprise qui en résulte.
3. La règle d'attribution qui s'applique au don ou au prêt à un enfant mineur ou à une nièce ou un neveu mineur (c.-à-d. qui a moins de 18 ans) ne vise que le revenu provenant du bien attribué. Elle ne s'applique pas aux gains ou pertes en capital découlant du bien attribué. Vous pouvez donc donner ou prêter de l'argent à ce mineur et, dans la mesure où les

fonds ne génèrent que des gains ou pertes en capital dans le futur, ces gains et pertes ne vous seraient généralement pas attribués, mais ils seraient plutôt imposés aux mains du mineur.

4. En ce qui a trait au prêt ou au don à une nièce ou un neveu qui est mineur, les règles d'attribution cessent de s'appliquer une fois que le mineur atteint l'âge de 18 ans.
5. En ce qui a trait au don à un enfant mineur, les règles d'attribution cessent de s'appliquer une fois que l'enfant atteint l'âge de 18 ans.
6. En ce qui concerne un prêt à un enfant mineur, les règles d'attribution cessent de s'appliquer lorsqu'un enfant mineur atteint l'âge de 18 ans, sauf si l'un des principaux objets du prêt était de réduire l'impôt en faisant en sorte que le revenu tiré du bien prêté soit imposé aux mains de l'enfant devenu adulte. La même règle de l'objet s'applique au prêt à un enfant qui est déjà un adulte.
7. Les dons faits à une enfant majeur ou à un frère ou une sœur adulte ne sont pas visés par les règles d'attribution.
8. En ce qui a trait au prêt ou au don à l'époux ou au conjoint de fait, tant le revenu que les gains en capital sont attribués.
9. Le « revenu sur le revenu » n'est pas attribué. Prenons le cas de l'épouse qui prête généreusement 1 million de dollars à son époux. Celui-ci investit l'argent, qui rapporte annuellement 5 % d'intérêt composé pour une période de cinq ans. En conséquence :

- les 50 000 \$ d'intérêt de la première année sont attribués à l'épouse, qui doit payer l'impôt sur ce montant.
 - dans la deuxième année, sur les 52 500 \$ d'intérêt qui seraient gagnés, l'intérêt simple de 50 000 \$ est attribué à l'épouse, contrairement à l'intérêt restant (intérêt composé) de 2 500 \$ sur lequel l'époux est imposé.
 - de même, dans les années qui suivent, l'intérêt composé croissant est légitimement imposable annuellement aux mains de l'époux. Sur cinq ans, du total de l'intérêt total de 276 282 \$, l'épouse paierait l'impôt sur l'intérêt simple de 250 000 \$ et l'époux paierait l'impôt sur les 26 282 \$ d'intérêt restant.
 - à la fin de la période de cinq ans, si l'époux rembourse le principal de 1 million de dollars du prêt original, il lui resterait une somme de 276 282 \$ (avant impôt) à investir qui ne serait pas soumise aux règles d'attribution.
10. Si le bien donné ou prêté n'est pas utilisé aux fins d'en tirer un revenu de bien, les règles d'attribution n'ont aucune incidence fiscale. Par exemple, vous pouvez donner ou prêter des fonds à un parent pour lui permettre d'acheter une maison; si la maison n'est pas utilisée aux fins d'en tirer un revenu de bien, les règles d'attribution ne s'appliquent pas.

11. En ce qui a trait au prêt ou don à l'époux, les règles d'attribution cessent de s'appliquer au revenu ou à la perte après une séparation légale. Mais l'attribution des gains ou pertes en capital continue, sauf si les époux signent un choix conjoint à l'effet contraire.
12. Le divorce met fin à l'application de toutes les règles d'attribution entre les ex-époux. De même, les membres de la belle-famille (beau-frère ou belle-sœur, beau-père ou belle-mère) perdent leur statut de « personne liée » à la date du divorce (ou du décès) de sorte que les règles d'attribution qui visent les dons ou prêts à ces personnes cessent aussi de s'appliquer.

Les règles d'attribution s'appliquent également dans d'autres situations qui pourraient vous surprendre. Par exemple, si, plutôt que de prêter directement de l'argent à votre conjoint (ou enfant), vous prenez des mesures pour que le prêt soit consenti par une institution financière, les règles d'attribution s'appliqueront si vous garantissez personnellement l'emprunt. De la même façon, les règles d'attribution s'appliqueront si vous prêtez ou transférez le bien à une personne à la condition qu'elle prête ou transfère elle-même le bien à une personne qui a un lien de dépendance avec vous.

La règle d'attribution applicable aux sociétés

Une autre règle – fort ennuyeuse – s'applique au transfert ou au prêt direct ou indirect à une société. Cette règle d'attribution des sociétés est sensiblement différente des autres règles d'attribution, du fait qu'elle pourrait entraîner l'existence d'un revenu réputé, et l'imposition de ce revenu aux mains du prêteur ou du cédant, même si le revenu réel tiré du bien pourrait être imposé aux mains de quelqu'un d'autre. Autrement dit, cette règle d'attribution peut entraîner une double imposition. Cette règle comporte ses propres nuances, qui sont importantes :

1. La règle ne s'applique pas tant que la société est admissible à titre de « société exploitant une petite entreprise », mais l'application de la règle est enclenchée une fois que la société n'est plus admissible à ce titre, même s'il n'y a jamais eu de transfert ou de prêt direct ou indirect antérieur. La définition de « société exploitant une petite entreprise » est plutôt restrictive, de sorte que cette règle a une portée plus large que ce que de nombreuses personnes peuvent penser.
2. Un échange d'actions, comme cela pourrait se produire dans le cadre d'un gel successoral type, constitue un « transfert » aux fins de cette règle. Il faut donc en tenir compte lorsque l'on envisage de procéder à un gel successoral pour toute société qui n'est pas actuellement une société exploitant une petite entreprise, ou qui pourrait cesser de l'être à un moment donné dans le futur.

3. Contrairement aux autres règles d'attribution, celle-ci comporte un critère fondé sur l'objet. En effet, l'un des principaux objets du prêt ou du transfert doit consister à réduire le revenu du cédant et à avantager directement ou indirectement une autre personne qui est une personne désignée. Une personne désignée s'entend essentiellement de l'époux ou du conjoint de fait et d'un enfant, neveu et nièce qui sont mineurs.

Un exposé complet de tous les aspects de la règle d'attribution des sociétés dépasse cependant la portée de cette introduction.

Dans le numéro d'automne 2008 (pages 5 à 7), un article intitulé « Les rudiments des fiducies, troisième partie – Quelques règles simples à respecter pour ne pas paralyser toute sa planification », traite de façon détaillée du paragraphe 75(2), une règle d'attribution particulièrement onéreuse pour les fiducies.

Connaître les conséquences fiscales

Vous avez maintenant un aperçu des règles d'attribution. Si vous prévoyez faire un prêt ou un don à une personne avec laquelle vous avez un lien de dépendance, n'hésitez pas à consulter d'abord un fiscaliste. Il est essentiel de connaître les conséquences fiscales d'une telle action.

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

Les comptes en fiducie



Les parents et les autres membres de la famille recourent de plus en plus à des comptes en fiducie pour fractionner leurs revenus et mettre de l'argent de côté pour un de leurs proches qui est mineur. Ces comptes peuvent constituer des fonds supplémentaires dans lesquels on peut puiser pour payer des frais d'études, pour constituer la mise de fonds à l'achat d'une voiture ou d'une maison, ou pour payer d'autres dépenses. Malheureusement, des comptes en fiducie sont parfois ouverts sans que l'on en connaisse très bien toutes les conséquences juridiques et fiscales.

Qu'est-ce qu'un compte en fiducie?

Un compte en fiducie est le plus souvent ouvert dans une institution financière par un parent ou un membre de la famille qui souhaite placer de l'argent pour les besoins d'un mineur. Le compte est ouvert en fiducie parce que le droit ne reconnaît pas la validité d'un contrat qui aurait été signé par un enfant mineur. Dans la plupart des cas, le compte en fiducie, que l'on appelle une fiducie non officielle :

- est créé en l'absence d'un contrat de fiducie solennel;
- est préféré pour des raisons pratiques et économiques à une fiducie en bonne et due forme;
- est ouvert au profit d'une personne, mais aucun acte de fiducie n'accompagne la création du compte et aucun document ne décrit la relation entre les parties en cause;
- ne comprend bien souvent que le contrat de placement en tant que tel; et

- ne crée pas de relations fiduciaires véritables entre les parties, malgré son nom.

Par contraste, un acte de fiducie est le plus souvent rédigé par un avocat et on y retrouve les trois certitudes qui sont obligatoires sur le plan juridique pour créer une fiducie :

| | |
|--------------------------|--|
| La certitude d'intention | Le constituant doit exprimer clairement son intention de transférer un bien pour qu'il soit détenu en fiducie par le fiduciaire désigné au profit d'autres personnes, et de telle sorte qu'aucun autre résultat n'est attendu, comme ce serait le cas d'une relation de mandant et mandataire ou du transfert ou du don du bien. |
| La certitude d'objet | La ou les personnes à qui le bien servira (c.-à-d. les bénéficiaires) doivent être clairement désignées. |
| La certitude de matière | La nature du bien remis à la fiducie doit aussi être clairement décrite. C'est-à-dire que le bien doit être clairement défini. |

Trois interprétations juridiques distinctes d'un compte « en fiducie »

L'une des trois interprétations juridiques peut s'appliquer lorsqu'un compte en fiducie est ouvert au bénéfice d'une personne mineure. Il est possible de considérer le compte comme :

1. un don;
2. un transfert révocable; ou
3. une fiducie sans appui documentaire.

Une description détaillée de chacune de ces interprétations ainsi que de leurs conséquences fiscales est présentée ci-dessous.

Un don

Dans le cas d'un don, le transfert de propriété constitue un don absolu irrévocable à la personne mineure et le parent agit à titre de mandataire puisque les mineurs n'ont pas la capacité juridique de conclure des contrats obligatoires en droit et qu'ils ne peuvent donc pas acheter des placements pour leur propre compte. Le mineur est le propriétaire ultime du bien et, lorsqu'il sera majeur, il pourra dépenser cet argent comme bon lui semble. C'est habituellement là l'intention des parties.

Dans le cas d'un don fait par un résident canadien à un enfant, à une nièce ou à un neveu encore mineur qui lui est lié, tout revenu ou perte découlant du bien est réputé aux fins fiscales être un revenu ou une perte du donateur qui doit le ou la déclarer dans sa déclaration de revenus, en vertu des règles d'attribution qui sont définies dans la *Loi de l'impôt sur le revenu* (dont on traite de façon plus détaillée à l'article intitulé *À qui appartient le bien? Introduction aux règles d'attribution* aux pages 1 à 3).

On accorde cependant une exception à un mineur qui a eu 18 ans avant la fin de l'année, auquel cas le revenu ou la perte doit être déclaré dans la déclaration de revenus de l'enfant. Les gains en capital imposables ou les pertes en capital déductibles qui découlent du bien ne sont pas attribués au donateur, mais tout simplement imposés ou déduits comme revenus ou pertes de l'enfant.

Dans le cas d'un don fait par un résident canadien à une personne mineure qui n'est pas son enfant, sa nièce ou son neveu, le revenu ou la perte découlant du bien, de même que les gains en capital ou les pertes déductibles découlant du bien, doivent être adéquatement constatés dans la déclaration de revenus de la personne mineure.

Un transfert révocable

S'il est défini comme révocable, le prétendu transfert au mineur ne constituerait pas un transfert en droit, parce que le bien pourrait être remis à la personne qui est à l'origine du transfert. Les revenus ou les pertes découlant du bien, y compris les gains en capital imposables ou les pertes en capital déductibles, sont imposables comme revenus ou comme pertes du donateur et non pas du mineur.

Les parents qui créent un compte en fiducie et qui y versent des fonds, mais qui en retirent une partie pour leur propre usage au gré des circonstances, doivent constater dans leur déclaration de revenus tous les revenus ou les gains qu'ils ont gagnés depuis la création du compte.

Une fiducie sans appui documentaire

Une fiducie sans appui documentaire est la plus complexe des trois interprétations. Une véritable fiducie sans appui documentaire est régie par la législation qui s'applique

aux fiducies ainsi que par la *common law* et le Code civil. Son traitement fiscal est dicté par la *Loi de l'impôt sur le revenu*, notamment par les règles d'attribution et le paragraphe 75(2). Pour en savoir plus, se reporter à l'article « Les rudiments des fiducies, troisième partie – Quelques règles simples à respecter pour ne pas paralyser toute sa planification » aux pages 5 à 7 de notre numéro d'automne 2008.

La validité d'une fiducie repose sur les relations factuelles entre le constituant qui l'a créée, les fiduciaires et les bénéficiaires, qui sont définis selon les besoins. Ces relations peuvent être précisées dans un document, ou non.

Toute tentative de constitution d'une fiducie est vouée à l'échec si l'une ou l'autre des trois certitudes est absente. En d'autres mots, il n'y a pas de fiducie possible sauf si on peut être certain que le constituant a eu l'intention de créer une relation de fiducie et que le bien en question tout comme les bénéficiaires de la fiducie sont décrits avec suffisamment de certitude.

En l'absence de documents officiels, la certitude d'intention est difficile à prouver, et les administrations fiscales ont tendance à considérer les contributions versées dans un compte en fiducie créé dans une institution financière comme un simple cadeau.

Si les trois certitudes sont présentes concernant un transfert de bien en particulier dans un compte en fiducie au bénéfice d'un mineur, il y a alors une fiducie sans appui documentaire, laquelle aura les conséquences suivantes sur le plan fiscal :

- La fiducie sera tenue de remplir une déclaration de revenus des fiducies – T3 et une déclaration de renseignements pour toute année pendant laquelle le bien produit un revenu.
- L'imposition du revenu annuel est subordonnée aux faits, et elle sera déterminée par l'action réciproque entre les règles d'attribution et le paragraphe 75(2) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*.
- Peu importe le type de relation, le cas échéant, entre le constituant et le bénéficiaire, si le constituant ne respecte pas l'une ou l'autre des dispositions du paragraphe 75(2), la totalité des revenus et des gains en capital ou des pertes découlant du bien doivent être constatés dans la propre déclaration de revenus du constituant pour toute la durée de vie de la fiducie. Pour éviter cette situation :
 - le bien ne peut ni revenir au constituant ni être remis à des personnes désignées par le constituant à la suite de la création de la fiducie; et
 - le constituant ne peut pas avoir le contrôle sur la disposition du bien détenu en fiducie.
- Si le constituant est un frère ou une soeur, un parent, un grand-parent, un oncle ou une tante (y compris par mariage) du bénéficiaire mineur, on présume que tout revenu gagné ou toute perte subie relativement au bien pendant l'année d'imposition appartient au constituant et est imposable dans sa déclaration de revenus.
- Si le constituant est un frère ou une soeur, un parent, un grand-parent, un oncle ou une tante (y compris par mariage) du bénéficiaire mineur, les

gains en capital imposables et les pertes en capital déductibles gagnés ou subies relativement au bien pourraient être imposés différemment, selon les circonstances. Pour que les gains ou les pertes en capital soient constatés par le bénéficiaire, ou dans la propre déclaration de revenus de la fiducie, on doit absolument éviter que les dispositions du paragraphe 75(2) (décrit ci-dessous) s'appliquent.

Occasions de planification fiscale

La logique de l'analyse ci-dessus est rendue plus complexe par la reconnaissance de certaines exceptions. Heureusement, celles-ci ont des résultats avantageux.

Les revenus ou les pertes découlant de fonds versés dans un compte en fiducie qui proviennent exclusivement des paiements de la Prestation fiscale pour enfants, d'un héritage ou des revenus d'emploi d'un enfant mineur sont avantageusement imposés comme revenus de l'enfant. Pour obtenir ce traitement fiscal potentiellement favorable, la source des fonds investis doit être clairement retraçable. On suggère ainsi d'utiliser un compte bancaire distinct.

De même, il est possible de prêter des fonds à un mineur au taux d'intérêt prescrit, après quoi ces fonds peuvent être déposés dans un compte en fiducie. Les revenus gagnés ou les pertes subies relativement à ces fonds seraient constatés dans la déclaration de revenus du mineur. Les prêts à des mineurs au taux d'intérêt prescrit sont abordés de façon plus détaillée à la page 36 de notre numéro du printemps 2009 de *Patrimoine et fiscalité* dans l'article

intitulé « Une occasion à ne pas manquer : comment utiliser les faibles taux d'intérêt pour réduire ses impôts ».

Les membres de la famille qui sont américains

Un compte en fiducie peut poser des problèmes particuliers si l'enfant bénéficiaire a la citoyenneté ou la résidence des États-Unis. L'enfant doit se conformer aux règles de l'impôt sur le revenu des États-Unis, et les enfants mineurs n'ont généralement pas droit aux taux d'imposition réduits des États-Unis. En outre, les fonds versés au compte peuvent devoir être déclarés au *Internal Revenue Service*, et les actifs du compte en fiducie peuvent être assujettis à l'impôt des États-Unis advenant le décès de l'enfant. Dans ce cas, il est impératif d'obtenir les conseils d'un spécialiste en fiscalité des États-Unis.

Conclusion

Avec une planification conséquente, le fractionnement des revenus avec des mineurs peut réduire possiblement le fardeau fiscal d'une famille. Il importe de prendre le temps de vérifier auprès de votre conseiller professionnel que vous avez bien saisi les concepts clés du compte en fiducie, ainsi que les règles juridiques et fiscales pertinentes que vous devez respecter pour atteindre vos objectifs.

Paul Coulter
paul.coulter@ca.pwc.com

Beth Webel
beth.webel@ca.pwc.com

Les fiducies familiales : une façon de financer les études d'un enfant tout en réduisant la charge fiscale globale de la famille



Un régime enregistré d'épargne-études (REEE) est un bon moyen d'économiser en vue de financer les études postsecondaires de votre enfant (voir « L'ABC du REEE », pages 29 à 32 de l'édition du printemps 2009 de *Patrimoine et fiscalité*). Et si les sommes accumulées dans le REEE n'étaient pas suffisantes au moment où vos enfants entreront au cégep ou à l'université? Le présent article décrit des stratégies efficaces sur le plan fiscal axées sur une fiducie pour payer les études postsecondaires de vos enfants. On présente aussi les possibilités offertes par le fractionnement du revenu avec un conjoint dont le revenu est peu élevé.

Les fiducies peuvent être un précieux outil de planification permettant de réduire au minimum la charge fiscale globale de la famille grâce au transfert d'une partie des revenus d'un membre de la famille se situant dans les fourchettes d'imposition les plus élevées à un autre membre de la famille dont les revenus sont imposés à un taux inférieur et qui a droit à un ensemble distinct de crédits d'impôt. Puisqu'elle permet de réduire l'impôt tout en offrant une grande souplesse d'utilisation, la fiducie familiale discrétionnaire est souvent indiquée pour fractionner les revenus. Moyennant une planification adéquate, une fiducie permet de réduire grandement le coût du financement des études et des autres dépenses de vos enfants, et, dans certains cas, elle permet de tirer parti des crédits personnels et des taux d'imposition réduits du conjoint ayant un revenu plus faible.

Un plan de fractionnement du revenu doit être soigneusement conçu pour éviter les règles d'attribution, comme indiqué dans l'article de Frank Baldry intitulé « À qui appartient le bien? Introduction aux règles d'attribution » et dans certains articles des éditions précédentes de *Patrimoine et fiscalité* (soit dans « Les rudiments des

fiducies, troisième partie » (pages 5 à 7), à l'automne 2008, ainsi que dans « Une occasion à ne pas manquer : comment utiliser les faibles taux d'intérêt pour réduire ses impôts » (pages 36 à 38), au printemps 2009). Les règles d'attribution sont conçues pour empêcher les familles de fractionner injustement les revenus au moyen de dons ou de prêts pour lesquels le membre de la famille à faible revenu n'a pas gagné les capitaux ou n'a pas payé l'utilisation. Lorsque les règles s'appliquent, le revenu gagné par une personne est imposé comme revenu de la personne qui lui a remis les fonds.

Pour la famille Tremblay, trois stratégies de fractionnement du revenu au moyen d'une fiducie sont décrites ci-après. Grâce à une planification rigoureuse, elle pourra éviter les règles d'attribution. On présume que Pierre Tremblay est le conjoint au revenu le plus élevé imposé à un taux marginal de 45 %. Sa conjointe, Marie, et leurs trois enfants n'ont aucun revenu. Deux de leurs enfants ont plus de 17 ans (ce sont des enfants adultes) et l'un d'eux est mineur. Les enfants adultes étudient tous les deux à l'université et l'enfant mineur est inscrit à l'école privée.

Option 1 – Paul verse l’argent dans une fiducie et la fiducie investit les fonds pour gagner un revenu de placement

Dans ce scénario, Paul crée une fiducie avec une pièce de monnaie et y verse de l’argent que la fiducie investit pour accumuler des intérêts, des dividendes et des gains en capital. Paul, Marie et leur ami, Bernard Roy, sont les fiduciaires. Les décisions sont prises à la majorité des voix. Les bénéficiaires discrétionnaires de la fiducie sont Marie et les enfants. Paul ne peut pas être bénéficiaire de la fiducie; autrement, la règle d’attribution du paragraphe 75(2) de la *Loi de l’impôt sur le revenu* s’appliquerait.

Dans ce cas, que la fiducie gagne des intérêts, des dividendes ou des gains en capital, les revenus peuvent être remis sur le plan fiscal aux enfants adultes de Paul qui s’en servent alors pour payer leurs frais de scolarité et d’autres dépenses. Puisque chaque enfant ne reçoit pas d’autre revenu, ce revenu est exonéré d’impôt jusqu’à concurrence du crédit d’impôt personnel qui est actuellement de 10 320 \$ au fédéral. Le revenu au-delà de ce seuil est imposé au taux d’imposition des enfants et il peut être réduit grâce au crédit d’impôt sur les frais de scolarité et au crédit pour l’achat de livres qui sont fonction du nombre de mois au cours desquels l’enfant était aux études à temps complet ou à temps partiel.

Par exemple, supposons que la fiducie gagne 50 000 \$ en revenus d’intérêt et qu’elle remet 25 000 \$ à chacun des deux enfants adultes. En outre, chaque enfant est inscrit à l’université à temps complet pendant huit mois cette année-là. Chaque enfant doit payer des frais de scolarité de 10 000 \$. Chaque année pendant laquelle le plan est suivi, Paul devrait bénéficier d’une économie d’impôt totale d’environ 20 000 \$.

Parmi les inconvénients possibles de cette stratégie :

- Il ne sera pas possible d’utiliser le crédit d’impôt personnel de Marie ainsi que ses taux d’imposition peu élevés – les intérêts, dividendes ou gains en capital imposables qui sont remis à Marie par la fiducie seront imposables comme revenus de Paul par suite de l’application des règles d’attribution.
- Impossible d’utiliser le crédit d’impôt personnel de l’enfant mineur ainsi que ses taux d’imposition peu élevés, sauf si la fiducie réalise des gains en capital nets et qu’elle les attribue sur le plan fiscal à l’enfant mineur.
- Impossible pour Paul de récupérer sa mise de fonds dans la fiducie quand les enfants auront terminé leurs études. Toutefois, si les fiduciaires sont d’accord, le reliquat des actifs de la fiducie pourra être remis à Marie si elle est encore vivante. Cependant, si Marie investit les fonds et gagne ainsi un revenu de placement, une partie ou la totalité de ces revenus, selon le cas, sera attribuée à Paul et imposable pour lui.

Pour éviter ces inconvénients, Paul pourrait envisager l’option 2 ou 3.

Option 2 – Paul prête les fonds à la fiducie au taux d’intérêt prescrit, et la fiducie les investit pour gagner un revenu de placement

Ce scénario est identique à l’option 1, sauf que plutôt que d’offrir gratuitement les fonds à la fiducie, Paul lui consent un prêt au taux d’intérêt prescrit. Pour que cette stratégie fonctionne, le prêt doit notamment porter intérêt au taux d’intérêt prescrit du gouvernement fédéral qui est en vigueur lorsque le prêt est consenti (un taux record de seulement 1 % jusqu’au 31 décembre 2009) et les intérêts doivent être payés le 30 janvier ou avant de l’année qui suit (et de l’année qui suivra celle-ci, et ainsi de suite jusqu’à ce que le prêt soit entièrement remboursé).

Paul paiera de l’impôt sur le revenu d’intérêt qu’il reçoit de la fiducie. La fiducie peut attribuer à n’importe quel membre de la famille de Paul une partie ou la totalité des revenus qu’elle gagne en sus des intérêts qu’elle paie à Paul. Ce revenu qui leur est attribué est imposable comme s’il s’agissait de leur propre revenu.

Principaux avantages de cette stratégie :

- Possibilité de tirer parti du crédit d’impôt de base et des taux d’imposition plus bas de Marie et des trois enfants, à la condition que le revenu de la fiducie aux fins fiscales soit plus élevé que les frais d’intérêt annuels sur le prêt.
- Paul pourra reprendre sa mise de fonds dans la fiducie lorsque les enfants auront terminé leurs études en demandant que le prêt à la fiducie lui soit remboursé.

Une approche semblable, décrite ci-dessous, repose sur un prêt sans intérêt et s’avère avantageuse dans certaines situations.

Option 3 – Paul accorde un prêt sans intérêt à la fiducie, et celle-ci investit ces fonds pour générer des gains en capital

Ce plan est le même que celui de l'option 2, sauf que plutôt que de consentir un prêt à la fiducie au taux d'intérêt prescrit, Paul lui accorde un prêt sans intérêt et la fiducie investit cet argent pour réaliser essentiellement des gains en capital (et un peu de dividendes et de revenus d'intérêt).

Cette façon de procéder simplifie les tâches administratives qui sont nécessaires pour verser dans les délais les paiements d'intérêt et pour ajouter les revenus d'intérêt dans la déclaration de revenus de Paul. Comme c'est le cas pour l'option 2, Paul pourra reprendre sa mise de fonds dans la fiducie lorsque les enfants auront terminé leurs études en demandant que le prêt à la fiducie lui soit remboursé.

Dans le cadre de ce plan, la fiducie peut attribuer la partie imposable de ses gains en capital aux trois enfants de sorte que la famille peut tirer parti du crédit d'impôt de base et des taux d'imposition peu élevés des enfants. Cependant, avec cette stratégie, Paul peut difficilement fractionner son revenu avec les membres de sa famille. Le prêt de Paul à la fiducie ne porte pas intérêt au taux d'intérêt prescrit, de sorte que tout intérêt, dividende ou gain en capital imposable que la fiducie attribue à Marie serait imposable comme revenu de Paul. Paul serait également imposable sur les revenus d'intérêt et de dividendes que la fiducie attribuerait à l'un ou à l'autre de ces enfants, peu importe leur âge.

Conclusion

La meilleure stratégie de fractionnement de revenus pour votre famille est fonction de votre situation particulière et de vos objectifs. Dans la situation de Paul Tremblay, le prêt au taux d'intérêt prescrit de l'option 2 permet d'optimiser les possibilités qui s'offrent à lui de fractionner son revenu avec les membres de sa famille. Puisque le taux d'intérêt prescrit du fédéral n'a jamais été aussi bas, il est tout particulièrement intéressant de fractionner à long terme son revenu avec les membres de la famille. Pour profiter du taux réduit de 1 %, vous devez agir avant qu'il augmente. Le taux peut être modifié chaque trimestre; ainsi, après le 31 décembre 2009, il pourra augmenter, baisser ou rester le même.

Kathy Munro

kathy.m.munro@ca.pwc.com

Hemal Balsara

hemal.h.balsara@ca.pwc.com

Voir Pour recevoir vos prochains numéros de *Patrimoine et fiscalité*, à la page 29

Pertes perdues ou reportées : les règles sur les pertes apparentes



Il est permis d'arranger ses affaires de façon à payer le moins d'impôt possible. C'est probablement ce que David avait en tête lorsqu'il a élaboré la stratégie suivante. David possède 5 000 actions d'une société publique (« Pubco ») qui ont un coût de 15 000 \$ mais une valeur marchande de 7 500 \$. David se propose de les vendre pour déduire la perte en capital de ses gains en capital réalisés lors de la vente de certains placements. Toutefois, puisqu'il s'attend à ce que la valeur des actions de Pubco augmente au cours des prochains mois, David achètera de nouvelles actions de Pubco dans les jours qui suivront la vente des 5 000 actions.

L'idée de David de vendre ses actions et d'en acquérir de nouvelles peut a priori sembler séduisante puisqu'elle lui permet de bénéficier de sa perte tout en maintenant son placement dans Pubco. Malheureusement, lors de la production de ses déclarations de revenus, le fiscaliste de David lui expliquera que la *Loi de l'impôt sur le revenu* contient des règles sur les pertes apparentes. Ces règles ont pour effet de réputer nulle la perte en capital subie à la vente des 5 000 actions puisque David a acquis de nouvelles actions de Pubco dans les jours qui ont suivi la vente et qu'il les détient toujours 30 jours après.

À propos des pertes apparentes

David aura appris qu'en raison des règles sur les pertes apparentes, un particulier ne peut facilement matérialiser les baisses de valeur d'un bien sans réellement disposer du bien à l'extérieur d'un groupe de personnes affiliées. De façon générale, l'expression « perte apparente » s'entend d'une perte qui découle de la disposition d'un bien :

- lorsque le particulier ou une personne qui lui est affiliée acquiert le même bien ou un bien identique (collectivement désigné en tant que « bien de remplacement ») au cours de la période qui commence 30 jours avant la disposition du bien et se termine 30 jours après celle-ci;
- si, à la fin de cette période, le particulier ou une personne affiliée à celui-ci est propriétaire du bien de remplacement ou a le droit de l'acquérir.

Le concept de « perte apparente » vise donc des situations où, selon les autorités fiscales, il n’y a pas économiquement de disposition puisque le bien est, en substance, acquis de nouveau par le contribuable ou certaines personnes et entités qui lui sont apparentées, en l’occurrence des personnes affiliées.

À ce propos, l’expression « personnes affiliées » vise généralement les époux et conjoints de fait ainsi que les entités qu’ils contrôlent. D’une certaine façon, puisque plusieurs des membres de la famille et entités apparentées n’en font pas partie, le groupe à l’intérieur duquel les règles s’appliquent est assez circonscrit. Par exemple, un parent et son enfant ou des frères et des sœurs ne sont pas des personnes affiliées.

Quelques exemples

En plus des situations semblables à celle de David, voici d’autres exemples où les règles sur les pertes apparentes s’appliqueront et auront pour effet d’empêcher la déduction de la perte subie.

1. Vente à l’époux ou au conjoint de fait

Luc détient 1 000 actions de Pubco dont la valeur est inférieure à leur coût. Luc vend ses 1 000 actions à son épouse, laquelle les détient toujours à l’expiration de la période de 30 jours suivant la vente. La perte en capital de Luc ne pourra être déduite puisque Luc et son épouse sont des personnes affiliées.

2. Acquisition d’un bien de remplacement par l’époux ou le conjoint

Le 15 mars, Marc a vendu ses 200 actions de Pubco et a subi une perte en capital de 2 000 \$. Le 1^{er} avril, Laura, sa conjointe, a acquis 200 actions de Pubco et les détient toujours à l’expiration de la période de 30 jours suivant la vente. Marc et Laura sont des personnes affiliées et les nouvelles actions sont des biens de remplacement. Les règles sur les pertes apparentes empêchent la déduction de la perte en capital de 2 000 \$.

3. Vente à une société contrôlée

Martine vend certains de ses placements, comportant des moins-values, à sa société de gestion et la société les détient toujours à la fin de la période de 30 jours qui suit la vente. La perte en capital de Martine ne pourra être déduite puisque Martine et la société qu’elle contrôle sont des personnes affiliées. Le résultat aurait été le même si Martine avait vendu ses actions à une société contrôlée par son conjoint ou à une société contrôlée par le couple.

4. Acquisition d’un bien de remplacement par une société contrôlée

Maria détient la totalité des actions d’une société de portefeuille (« Investco »). Maria et Investco détiennent respectivement un portefeuille de placements. Le courtier de Maria a vendu les actions de Pubco, lesquelles ont subi une baisse de valeur depuis leur acquisition. Par ailleurs, le courtier d’Investco a acquis sur le marché libre d’autres actions de Pubco au cours

de la période de 61 jours, lesquelles étaient toujours détenues 30 jours après la vente. Les règles sur les pertes apparentes empêchent la déduction de la perte en capital qui aurait autrement été réalisée par Maria.

Opportunités de planification

Les définitions de « perte apparente » et de « personnes affiliées » offrent néanmoins certaines possibilités de planification. Dans les exemples qui suivent, les règles sur les pertes apparentes ne s’appliquent pas et les pertes en capital peuvent être déduites.

1. Acquisition d’un bien de remplacement après la période de 61 jours

Un mois et demi après avoir vendu toutes ses actions de Pubco et subi une perte en capital importante, Nancy a acheté de nouvelles actions de Pubco. Elles ont été achetées plus de 30 jours après la vente, elles ne sont donc pas considérées comme des biens de remplacement et Nancy pourra donc déduire sa perte en capital.

2. Transfert entre un parent et son enfant

Louise détient un portefeuille de placements à l’intérieur duquel la valeur de certaines actions est inférieure à leur coût. Afin de réaliser les pertes latentes, Louise vend les actions à son fils Daniel, qui est majeur et non affilié. Cette stratégie permet ainsi à Louise de constater une perte en capital et de la déduire, même si la propriété des actions demeure dans la famille.

3. Transfert à une société apparentée mais non affiliée

La situation qui suit a fait l'objet d'une interprétation technique favorable de la part des autorités fiscales. Des particuliers détiennent chacun 25 % des actions d'une société privée qui exploite une entreprise (« Opco »). Les partenaires d'affaires ne sont pas des personnes liées et traitent sans lien de dépendance. Le coût fiscal des actions, pour chacun des particuliers, est plus élevé que leur valeur marchande. Dans le cadre d'une opération commerciale, tous les particuliers transfèrent leurs actions d'Opco à une société nouvellement constituée, Nouco, et subissent une perte en capital à la disposition de leurs actions. Cette perte en capital n'est pas une perte apparente puisque les particuliers et Nouco ne sont pas des personnes affiliées.

Utilisation ultérieure de la perte apparente

Bien que les règles sur les pertes apparentes aient pour effet de refuser la déduction d'une perte en capital, elles n'ont pas pour objet d'en empêcher la déduction de façon permanente. Plutôt, elles en reportent la constatation au moment où, suivant le fisc, cette perte sera vraiment matérialisée. Plus particulièrement, la perte en capital qui a été réputée nulle, s'ajoute au coût du bien de remplacement pour le particulier ou pour la personne affiliée, selon le cas. Dans l'une des situations décrites ci-dessus, la perte en capital de 2 000 \$ subie par Marc lors de la vente de ses 200 actions de Pubco, a été réputée nulle en raison de l'acquisition de nouvelles actions de Pubco par sa conjointe, Laura. Dans ce cas, le coût fiscal des 200 nouvelles actions pour Laura sera majoré du montant de la perte apparente de 2 000 \$. Cette majoration permettra à Laura d'augmenter sa perte en capital ou encore de réduire son gain en capital lors de l'éventuelle disposition des actions.

Conclusion

Les règles sur les pertes apparentes s'appliquent aux particuliers. Par contre, des dispositions semblables (mais comportant des mécanismes différents) s'appliquent aux sociétés, fiducies et sociétés de personnes et ainsi qu'à la disposition de certains biens, par exemple, des biens amortissables ou des biens intangibles ou (dans des situations spécifiques) des actions. La prudence s'impose lorsqu'il s'agit de matérialiser une perte latente sur un bien sans véritablement en disposer à l'extérieur d'un groupe de personnes affiliées. Mieux vaut consulter son fiscaliste afin de s'assurer que la perte n'est pas réputée nulle et que les transactions sophistiquées visant à la porter en déduction d'un gain n'auront pas été vaines.

Julie Doyon

julie.doyon@ca.pwc.com

Jean-François Drouin

jean-francois.drouin@ca.pwc.com

Divulgation volontaire : vider son sac avant de se faire prendre la main dedans!



Le régime fiscal canadien est compliqué, et l'adoption par les gouvernements de nouvelles règles afin de faire face à l'évolution de plus en plus rapide de l'économie mondiale n'améliore pas la situation. Cette complexité accrue fait qu'il est plus difficile pour les contribuables d'observer la législation fiscale canadienne. Malgré tout, ce sont eux qui sont responsables d'assurer l'intégralité et l'exactitude de leurs déclarations de revenus en vertu du régime d'autocotisation du Canada.

De plus, de nombreuses nouveautés entrées en vigueur au courant de l'été dernier peuvent accroître le risque d'être découvert pour les contribuables qui ne les ont pas respectées :

- En juillet, le ministre du Revenu national a annoncé que l'Agence du revenu du Canada (ARC) commencera à cibler les vendeurs sur eBay, après que eBay eut fourni à l'ARC les noms, les coordonnées et le relevé des ventes des vendeurs sur eBay. Cette mesure résultait d'une décision de la Cour fédérale du Canada confirmant la capacité de l'ARC à demander ces renseignements.
- En août, le *Internal Revenue Service* des États-Unis a négocié une entente lui donnant un accès sans précédent aux renseignements des titulaires américains de comptes de la banque suisse UBS. Dans combien de temps l'ARC aura-t-elle un accès semblable?
- Également en août, le Canada a signé son premier accord d'échange de renseignements en matière fiscale avec les Pays-Bas concernant les Antilles néerlandaises. En soi, cet accord peut ne pas sembler important, mais il montre que le Canada a l'intention de signer des accords semblables avec d'autres pays non signataires d'une convention fiscale

en vue de lutter contre l'évasion fiscale et le recours aux paradis fiscaux. (Pour de plus amples renseignements, consultez notre *Bulletin fiscal* du 3 septembre 2009 intitulé « Le Canada signe son premier accord d'échange de renseignements en matière fiscale (AERF) », disponible à <http://www.pwc.com/ca/fr/tax-memo/index.jhtml>)

Le programme des divulgations volontaires (PDV)

Pour éviter les pénalités et une poursuite, les contribuables qui n'ont pas observé les lois fiscales du Canada devraient envisager de présenter une demande en vertu du Programme des divulgations volontaires (PDV). Le PDV encourage l'observation de la législation fiscale du Canada en permettant aux contribuables de faire une divulgation volontaire en vue de corriger tout renseignement incomplet ou erroné contenu dans leurs déclarations de revenus.

Le contribuable n'est pas assujéti à des pénalités ni à des poursuites en ce qui concerne les renseignements fournis à même la divulgation, mais seulement si sa divulgation en vertu du PDV est acceptée comme valide. Il devra toutefois payer les impôts exigibles plus les intérêts liés à la

divulgarion. Il peut cependant avoir droit à un allégement partiel des intérêts dans certaines circonstances.

Qui devrait envisager de faire une divulgation volontaire?

Tout contribuable qui n'a pas produit une déclaration de revenus ou de renseignements pour une année particulière, ou qui a produit une telle déclaration contenant de l'information incomplète ou erronée, par inadvertance ou non, devrait envisager de faire une divulgation en vertu du PDV.

La divulgation pourrait être utile, par exemple, dans les cas suivants :

- un particulier détient des placements ou des relations d'affaires à l'étranger et n'a pas déclaré adéquatement à l'administration fiscale canadienne ces participations, ou le revenu tiré de ces placements ou de ces activités à l'étranger;
- le revenu qui a été gagné à partir d'activités autres que les activités habituelles ou d'activités productives de revenus (y compris la vente de marchandises sur eBay) qui n'a pas été déclaré auparavant à l'administration fiscale canadienne;
- les dépenses incluses dans les déclarations de revenus qui seraient considérées inadmissibles en vertu de la législation fiscale canadienne;
- le défaut de produire des déclarations de renseignements ou de verser des retenues à la source au nom d'employés.

Quelles conditions doit respecter une divulgation en vertu du PDV?

L'ARC considérera valide une divulgation si celle-ci respecte les quatre conditions suivantes :

1. La divulgation doit être volontaire, c'est-à-dire que le contribuable ne devait pas être au courant d'une vérification, d'une enquête ou d'autres mesures d'exécution que devait entreprendre l'ARC en ce qui concerne les renseignements divulgués. Si l'ARC a envoyé une demande ou une demande d'information concernant la non-conformité, il peut ne plus être possible de faire une divulgation en vertu du PDV. Il est crucial de présenter une demande en vertu du PDV avant que l'ARC ne commence à poser des questions – vous ne pouvez pas attendre de voir si l'ARC découvrira la non-conformité.
2. La divulgation doit être complète. Le contribuable doit présenter des faits et des documents complets et exacts pour toutes les années d'imposition au cours desquelles il y a eu des renseignements inexacts, incomplets ou non déclarés.
3. La divulgation doit comprendre l'imposition d'une pénalité ou cette possibilité.
4. En général, la divulgation doit comprendre des renseignements dont la production est en retard d'au moins un an. La divulgation peut cependant être valide si elle concerne les renseignements qui datent de moins d'un an et si elle vise à corriger une déclaration produite précédemment ou si elle contient d'autres renseignements dont la production est en retard d'au moins un an. Ainsi, l'ARC considérera généralement valide une divulgation se

rapportant à plusieurs années, même si la divulgation pour l'année la plus récente est en retard de moins d'un an.

Combien de fois un contribuable peut-il utiliser le PDV?

En général, le PDV ne peut être utilisé qu'une seule fois. On s'attend à ce qu'un contribuable continue d'être en règle après avoir utilisé le PDV; cependant, l'ARC peut prendre en considération une deuxième divulgation si les circonstances liées à cette deuxième divulgation sont indépendantes de la volonté du contribuable. Une deuxième divulgation qui ne fait pas mention de la première pourra être considérée invalide.

En conclusion

Compte tenu de la baisse de ses recettes et de ses budgets dans le rouge, le fisc canadien explorera sans nul doute de nouvelles avenues pour augmenter ses recettes fiscales. Le nombre de vérifications a déjà augmenté et devrait continuer de le faire, laissant ainsi les contribuables qui n'ont pas été en règle encore plus à risque qu'auparavant. Ce pourrait donc être le bon moment pour les contribuables d'éviter les pénalités en vidant leur sac, avant que l'ARC ne les prenne la main dedans.

Angela Ross

angela.m.ross@ca.pwc.com

Nicholaos Karkas

nicholaos.karkas@ca.pwc.com

Quand les hivernants migrants chantent, l'IRS écoute...



Pour de nombreux Canadiens, la possibilité d'échapper au rude hiver canadien en s'envolant vers le sud des États-Unis est irrésistible. Le recul marqué du prix des maisons aux É.-U. et la remontée du dollar canadien ont incité de nombreux Canadiens à acheter plutôt qu'à louer un logement aux É.-U. Mais certains d'entre eux ont peut-être oublié que cette décision a des conséquences fiscales importantes.

Les hivernants migrants

Les hivernants migrants – ces Canadiens qui passent une grande partie de l'hiver aux É.-U. – ignorent peut-être que leur simple présence aux É.-U. risque de les exposer à un prédateur, ou au moins à l'*Internal Revenue Service* (IRS) et à son appétit pour les recettes provenant de l'impôt sur le revenu et les droits successoraux aux É.-U. L'IRS considère comme des résidents des É.-U. aux fins de l'impôt sur le revenu américain les étrangers qui satisfont au critère du « séjour d'une durée importante » aux É.-U. ainsi que les citoyens américains et les titulaires de la carte verte et, de ce fait, possiblement sujet à l'impôt sur le revenu aux É.-U.

Un Canadien satisfait au critère du « séjour d'une durée importante » s'il passe :

- au moins 31 jours aux É.-U. dans l'année; et
- plus de 182 jours aux É.-U. selon la formule suivante :

Nombre total de jours de présence aux É.-U. au cours de l'année

+ 1/3 du nombre de jours de présence aux É.-U. dans la première année précédente

+ 1/6 du nombre de jours de présence aux É.-U. dans la deuxième année précédente.

Ce critère s'applique, peu importe que le séjour soit effectué pour des raisons d'affaires ou autres.

Voici un exemple de calculs pour trois du plus de 48 millions de combinaisons possibles de jours de présence aux É.-U. au cours des trois dernières années. Fait à noter, une présence de 122 jours (environ quatre mois) dans chaque année représente au total plus de 182 jours, ce qui correspond à un séjour d'une durée importante aux É.-U. Dans chacun des exemples, un jour de moins dans n'importe quelle année empêcherait le particulier de satisfaire au critère du séjour d'une durée importante.

| | | Même nombre de jours chaque année | | | Environ 20 % moins de jours chaque année | | | Environ 20 % plus de jours chaque année | | |
|---|------------------------------|-----------------------------------|---------|------------|--|------------|--------|---|---------|------------|
| Nombre total de jours de présence aux É.-U. dans : | l'année en cours | 122 | x 1 = | 122 | 109 | x 1 = | 109 | 131 | x 1 = | 131 |
| | la première année précédente | 122 | x 1/3 = | 40 2/3 | 137 | x 1/3 = | 45 2/3 | 110 | x 1/3 = | 36 2/3 |
| | la deuxième année précédente | 122 | x 1/6 = | 20 1/3 | 170 | x 1/6 = | 28 1/3 | 92 | x 1/6 = | 15 1/3 |
| Total | | | | 183 | | 183 | | 183 | | 183 |

Deux exceptions

Deux exceptions importantes peuvent éviter aux Canadiens d'être considérés comme des résidents des É.-U. et d'avoir à payer l'impôt américain.

L'exception en raison de liens plus étroits

Un Canadien qui satisfait au critère du séjour d'une durée importante dans une année pourrait toujours éviter d'être considéré comme un résident des É.-U. s'il réussit à faire la preuve :

- qu'il a des « liens plus étroits » avec le Canada;
- qu'il a séjourné aux É.-U. pendant moins de 183 jours dans l'année.

Un Canadien a généralement des liens plus étroits avec le Canada s'il est toujours considéré comme un résident canadien aux fins de l'impôt et que ses liens sociaux et économiques demeurent plus près du Canada. À cette fin, l'IRS tiendra compte d'éléments comme les suivants :

- l'emplacement d'une résidence permanente, les liens familiaux et les activités commerciales et bancaires;
- l'accès à la couverture d'assurance-maladie, etc.

Pour se prévaloir de l'exception en raison de liens plus étroits, le particulier doit produire un formulaire américain (formulaire 8840) pour chaque année où le critère du séjour d'une durée importante est satisfait et que l'exception s'applique. Le formulaire doit être produit au plus tard le 15 juin.

L'exception en vertu d'une convention

Les Canadiens qui passent plus de 183 jours aux É.-U. au cours de l'année peuvent toujours éviter d'être considérés comme des résidents américains si les règles de départage de la convention fiscale entre le Canada et les É.-U. leur sont favorables. Cette exception est beaucoup plus détaillée et exige la communication de beaucoup

plus de renseignements que l'exception en raison des liens plus étroits. Pour se prévaloir de l'exception en vertu d'une convention, le contribuable doit produire une déclaration de revenus des non-résidents (formulaire 1040NR), incluant une déclaration (formulaire 8833) où il explique pourquoi il devrait être considéré comme un résident du Canada. Les deux formulaires doivent être produits au plus tard le 15 juin de chaque année.

Même si, à cause de cette exception, le particulier est considéré comme un résident canadien aux fins de l'impôt, il pourrait avoir d'autres obligations de déclaration à l'IRS, incluant celle qui visent les comptes bancaires canadiens, et les participations dans des sociétés canadiennes et fiduciaires canadiennes dont le particulier est un bénéficiaire ou un fiduciaire. Le particulier qui ne se conforme à ces exigences s'expose à des pénalités sévères. Pour ces raisons, en dépit de la convention, les Canadiens devraient généralement limiter leur présence aux É.-U. à 182 jours par année civile.

Détenir une propriété de vacances

Les Canadiens qui détiennent une propriété de vacances à titre personnel aux É.-U. doivent tenir compte d'autres considérations fiscales. S'ils louent la propriété pendant n'importe quelle partie de l'année, ils doivent produire annuellement une déclaration de revenus fédérale et peut-être une déclaration de revenus de l'État américain concerné pour protéger les déductions qui pourront être demandées lors de la vente future de la maison. Le revenu et la perte net de location doivent être déclarés sur le formulaire 1040NR américain, qui est exigible au plus tard le 15 juin.

La vente de la propriété de vacances doit être déclarée sur le formulaire fédéral américain 1040NR. Selon l'endroit, l'État

américain concerné peut aussi exiger la production d'une déclaration de revenus – mais aucune déclaration n'est exigée en Floride. L'impôt de retenue américain peut également s'appliquer à la date de la vente, mais il peut être déduit de l'impôt américain final à payer. Tandis que les Canadiens sont tenus de déclarer la vente sur une déclaration de revenus canadienne, l'impôt canadien final sera réduit de tout impôt américain payé lors de la vente, pour empêcher la double imposition.

Droits successoraux américains

En plus de l'impôt sur le revenu, la propriété d'un bien immeuble aux É.-U. risque d'exposer le Canadien aux droits successoraux américains, peu importe la durée de son séjour aux É.-U. Les droits successoraux américains s'appliquent au Canadien qui détenait un bien « situé » aux É.-U. à la date du décès. Ces biens comprennent, entre autres, des actions de sociétés américaines et, évidemment, les biens immeubles américains.

Pour en savoir plus sur le sujet, voir **Détenir une propriété de vacances aux É.-U.** aux pages 14 et 15 du numéro d'automne 2008 de *Patrimoine et fiscalité*.

Les droits successoraux sont calculés à un taux progressif appliqué à la juste valeur marchande du bien, déduction faite des dettes à la date du décès. Les taux varient actuellement entre 18 % et 45 %, selon la taille de la succession; le taux maximum s'applique lorsque la succession imposable dépasse 1,5 million de dollars US.

James Merkosky

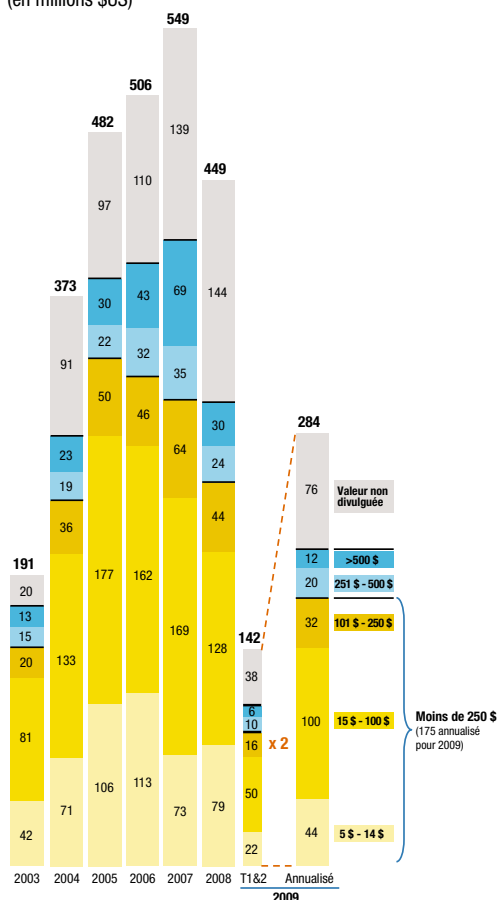
james.d.merkosky@ca.pwc.com

Beth Webel

beth.webel@ca.pwc.com

Optimisme prudent : dans le marché canadien actuel des fusions-acquisitions de petites et moyennes entreprises

Valeur des FA au Canada (en millions \$US)



Référence : Merrill Datasite, mergermarket

Le point sur les fusions-acquisitions (FA) : premier et deuxième trimestres de 2009

À l'instar de l'ensemble de l'économie, les fusions-acquisitions ont fait une pause au dernier trimestre de 2008. Néanmoins, les dernières données donnent à penser qu'elles sont sur le point de reprendre : entre janvier et juin 2009, plus de 1 200 transactions d'une valeur approximative de 350 milliards \$ US en tout ont été réalisées en Amérique du Nord. Même s'il s'agit d'une diminution considérable de 46 % par rapport à la même période l'an dernier, tout le monde convient que 2008, qui comprenait un très grand nombre de grosses prises de contrôle par emprunt à des valeurs spéculatives, n'est pas une bonne année de référence puisque le marché était surévalué beaucoup plus qu'en temps normal.

Contrairement à celui des États-Unis, le marché des petites et moyennes entreprises (PME) au Canada, fortement dominé par les sociétés privées, repose moins sur les marchés publics, sur un effet de levier financier excessif ou sur une ingénierie financière complexe. Ici, les volumes annualisés de FA n'ont diminué que de 29 %. Comme le montre le graphique de gauche, 88 transactions évaluées (16 + 50 + 22) à moins de 250 millions \$ US ont été conclues au cours du premier semestre de 2009, ce qui correspond à un volume annualisé de 176 par rapport à 251 (44 + 128 + 79) en 2008.

Voilà un signe de reprise qui ne trompe pas. Mais qu'est-ce que cela signifie au juste pour les propriétaires de PME du Canada et les investisseurs qui souhaitent conclure des opérations dans la conjoncture actuelle? Le présent article donne une vue d'ensemble des tendances qui sont en train de façonner le secteur des FA.

Conclure une transaction en 2009

Dans la situation actuelle du marché des FA, il serait trop facile de présumer que le début d'une reprise des FA est le moment

idéal pour acheter et un très mauvais moment pour vendre. Même si cela est parfois vrai, avant de vous lancer dans une stratégie de FA en fonction du marché actuel, il est essentiel de comprendre les cinq tendances suivantes qui différencient le marché des FA en 2009 de celui de la période 2003-2008 :

1. Nouveaux portraits de l'acheteur et du vendeur
2. Valeurs réduites
3. Montages créatifs
4. Intérêt accru de l'acheteur à l'égard des mesures de protection des transactions

Nouveaux portraits de l'acheteur et du vendeur

Du côté de l'acheteur, les changements les plus importants comprennent ce qui suit :

- **Les sociétés de capital de risque (SCR) :** Ces dernières années, les SCR d'Amérique du Nord ont joué un rôle actif dans le marché des PME du Canada, aussi bien par des offres sollicitées que par des offres non sollicitées. Ces investisseurs ont cherché à atteindre des taux de rendement ciblés en moins de trois à cinq ans, en mettant souvent à contribution un levier financier pour

stimuler le rendement. Ce modèle d'entreprise misait avant tout sur la croissance des bénéficiaires, sur l'accès facile au crédit ainsi que sur une pléthore d'options de sortie.

La situation économique actuelle est plutôt maquée par une croissance réduite des bénéficiaires, un nombre limité d'options de sortie et un resserrement du crédit. Un grand nombre de SCR se tournent vers un modèle d'entreprise axé sur l'optimisation de la valeur par des améliorations opérationnelles à long terme dans les sociétés faisant partie de leur portefeuille. Avec pour résultat que les SCR restent peu actives et que celles qui réalisent des acquisitions sont à la recherche d'opportunités sur des PME d'exception qui apportent une synergie à leur portefeuille de sociétés. Même si cette nouvelle tendance ne laisse présager rien de bon pour les propriétaires exploitants qui misent sur une guerre d'enchères pour leur société, certaines PME canadiennes pourraient tirer profit d'un intérêt accru des SCR à l'égard de plus petites acquisitions stratégiques.

- **Acheteurs stratégiques** : De 2003 à 2008, la hausse des prix a chassé de nombreux acheteurs stratégiques des fusions-acquisitions. Aujourd'hui, avec la disparition des guerres d'enchères entre SCR et des acquisitions par emprunt, de nombreux acheteurs stratégiques ayant les fonds requis ont bien hâte de conclure enfin des acquisitions même si la vague des FA opportunistes par des acheteurs stratégiques que certains avaient prédite pour la première moitié de 2009 ne s'est pas concrétisée. Puisque la plupart des conseils d'administration et des banques n'osent prendre les risques inhérents aux fusions de grandes entreprises, beaucoup d'acheteurs stratégiques ont manifesté un intérêt pour les PME dont la proposition de valeur est irrésistible.
- **Nouveaux venus étrangers** : Au sommet du marché des PME, certains acheteurs étrangers sont maintenant plus actifs au

Canada que par le passé. On trouve deux nouveaux groupes d'acheteurs étrangers :

- Les sociétés et les fonds d'investissement souverains de la Chine disposent toujours de milliards de dollars en liquidités. Ces entités utilisent activement les FA pour protéger leur approvisionnement en matières premières grâce à des sociétés de personnes, à l'achat d'actifs ou à l'acquisition de sociétés.
- On rapporte que les organismes d'investissement du Koweït, de l'Arabie saoudite, de Dubaï, d'Abu Dhabi et du Qatar disposent d'un montant astronomique évalué à 1,5 billion \$. Ces pays souhaiteraient diversifier leurs investissements concentrés dans le pétrole et le gaz.

L'arrivée de ces nouveaux groupes d'acheteur est de bon augure pour les vendeurs potentiels dans certains secteurs ciblés, notamment les mines et l'énergie.

- **Rachats d'entreprise par les cadres (REC)** : Ces dernières années, il est souvent arrivé que les cadres des PME canadiennes mettent en commun des fonds pour faire l'acquisition de leur employeur dans le cadre d'un plan de relève concerté ou d'une participation à une démarche plus large de dessaisissement. La plupart du temps, ces opérations misaient sur la capacité d'investisseurs privés d'obtenir un important financement lié à une acquisition à des conditions commerciales raisonnables. Compte tenu du marché actuel du crédit à la fois plus restreint et plus coûteux, il pourra être nécessaire d'obtenir un financement plus important de la part du vendeur dans le cadre d'un REC. Les propriétaires exploitants notamment devront en tenir compte dans la préparation de leur plan de relève.

Du côté du vendeur, les changements les plus importants comprennent ce qui suit :

- **Moins de bonnes entreprises sont à vendre** : La récente crise du crédit a provoqué comme dommages collatéraux l'apparition d'un nombre anormalement élevé de sociétés en difficulté. En outre, à cause des inquiétudes en matière d'évaluation et d'une diminution des bénéficiaires pour 2008-2009, les actionnaires des entreprises plus solides préfèrent reporter tout projet de dessaisissement. Les acheteurs doivent garder à l'esprit que même si les FA de sociétés en difficulté peuvent donner lieu à d'excellents rendements, la réalisation de leur valeur nécessite des connaissances poussées dans le redressement et la restructuration d'entreprises. Ces opérations ne sont pas sans risques et elles ne doivent pas être entreprises sans y avoir consacré l'attention et la diligence requises, notamment pour ce qui est de la qualité des bénéficiaires et des montages financiers protectionnistes.

- **Moins d'entreprises clés en main sont à vendre** : Pour accroître leurs liquidités et réduire leur endettement, un grand nombre de sociétés se départissent de leurs actifs, de leurs marques ou de leurs divisions secondaires. Les acheteurs de PME pourraient vouloir accroître leur valeur par l'acquisition de ces actifs ou de ces activités. Même si l'intégration d'acquisitions à la pièce peut poser des défis, les acheteurs bien préparés peuvent y voir là une occasion de faire l'achat d'actifs stratégiques à prix réduit.

Valeurs réduites

Un des traits les plus évidents du marché actuel des FA est la diminution de la valeur des transactions. Même si trop peu d'opérations privées ont été divulguées pour en dégager des généralisations sur le marché des PME au Canada, la valeur des projets de FA semble aujourd'hui moins élevée que le sommet atteint en 2007, pour les raisons suivantes :

- **Des multiples réduits :** Selon Capital IQ, au cours des sept mois terminés le 31 juillet, on constate que les opérations de FA d'une année sur l'autre ont été réalisées dans tous les secteurs à des multiples moyens de la valeur de l'entreprise (VE) ou de l'excédent brut d'exploitation (EBE) au moins 30 % moins élevés que pour la même période en 2007.
- **Des bénéfices réduits :** Les multiples moins élevés s'appliquent à des bénéfices réduits. La diminution des bénéfices est constatée dans tous les secteurs : au T3, les entreprises du palmarès S&P 500 ont enregistré un bénéfice environ 35 % moins élevé qu'au même trimestre en 2007. Même si aucune donnée n'a été publiée sur les bénéfices des PME au Canada, la plupart des observateurs estiment que les sociétés privées y connaissent le même sort.
- **Rajustements après la clôture :** Le produit de l'opération peut même être moins élevé que ce qui avait été prévu au départ, par suite des rajustements du prix d'achat après la conclusion de l'affaire pour tenir compte de la variation négative de l'actif net à court terme avant la conclusion de l'affaire ou de l'EBE enregistré peu de temps après.

Montages créatifs

Pour combler l'écart d'évaluation, les acheteurs optent pour un montage qui limite les risques de perte en y intégrant l'un ou plusieurs des éléments suivants :

- L'indexation du prix d'achat sur les bénéfices futurs et/ou une contrepartie conditionnelle en fonction de la réalisation de l'une ou de plusieurs des cibles financières ou opérationnelles.
- Le financement par le vendeur (FV) en vertu duquel le vendeur prête de l'argent à l'acquéreur pour l'aider à financer l'achat

de la société. Le FV constitue souvent un deuxième privilège sur la société, parce que la plupart des acheteurs disposent d'une première source de financement différente du vendeur.

- Dans le cas d'acquisitions inférieures à 100 %, des compensations attrayantes, y compris des bons de souscription d'actions et des options d'achat d'actions, ainsi que, dans certains cas, des obligations garanties.

La volonté toujours arrêtée des banques de ne fournir du financement qu'à ceux dont la cote de solvabilité est la plus élevée joue également un rôle dans le montage des opérations. Avec pour conséquence immédiate que les prêteurs exigent des apports en capital plus élevés. À titre d'exemples :

- S&P rapporte que les apports en capital exigés pour les prêts d'achat en Amérique du Nord ont augmenté de 46 % en 2008, un sommet qu'ils occupent toujours et qui représente une hausse de 30 % par rapport à 2007. Notre expérience montre que le financement des opérations au Canada suit la même tendance, et où l'on constate que la plupart des prêteurs refusent de financer plus de 40 % à 50 % du prix d'achat.
- Les créanciers de second rang et autres créanciers non prioritaires peuvent combler l'écart laissé par les prêteurs principaux, mais le prix sera plus élevé et les autres conditions seront plus exigeantes. Même si les créances de second rang peuvent favoriser une hausse des opérations de FA, on ne prévoit pas que les évaluations augmenteront de façon significative.

Intérêt accru de l'acheteur à l'égard des mesures de protection des transactions

En partie à cause de la perception d'un nombre plus élevé de risques, et en partie

aussi à cause du plus grand pouvoir de négociation des acheteurs, les transactions de FA concèdent plus d'avantages aux acheteurs. Ceux-ci comprennent :

- des indices de référence sur les changements négatifs importants sur le plan quantitatif, comportant moins d'exclusions, pour offrir une protection contre la détérioration des conditions financières et commerciales;
- des recours plus clairs pour mettre fin à la transaction, qui peuvent comporter des frais élevés de blocage ou de résiliation.
- des déclarations et des garanties plus serrées du vendeur ainsi que des périodes d'application plus grande des indemnités accordées au vendeur, la réduction des plafonds des demandes d'indemnisation et des dépôts.

Conclusion

La plupart des observateurs s'attendent à ce que le marché des FA reste stable, compte tenu de l'incertitude qui persiste concernant les options de sortie et l'accès au financement lié à une acquisition. Cela ne signifie pas qu'il est impossible de conclure une transaction. Plutôt, les acheteurs tout comme les cessionnaires doivent prendre en compte les conditions gagnantes d'une transaction en 2009 et adopter une stratégie conséquente.

Keith Mosley

keith.mosley@ca.pwc.com

Amélioration des avantages fiscaux associés aux dons de bienfaisance : dons d'actions accréditatives et dons faits du vivant des donateurs



Les dons de bienfaisance font partie intégrante de la stratégie de planification financière et successorale de nombreux particuliers. En général, les gens ne font pas un don en pensant principalement aux avantages fiscaux qu'ils en tireront, mais il est important de reconnaître que la nature des biens et le moment de leur don peuvent maximiser les économies d'impôt qui y sont associés.

Dons d'actions accréditatives

Depuis le 2 mai 2006, date à laquelle le gouvernement fédéral a bonifié les avantages fiscaux liés aux dons de titres cotés en bourse à des organismes de bienfaisance, ces dons sont devenus plus courants. Les avantages fiscaux améliorés consistent en l'élimination de l'impôt sur les gains en capital réalisés sur un don de titres à des organismes publics de bienfaisance¹ après le 1^{er} mai 2006 et à des fondations privées après le 18 mars 2007. L'avantage fiscal peut être encore plus important s'il est fait don d'actions accréditatives d'entités cotées en bourse.

Placements dans des unités ou des actions accréditatives

Les unités ou les actions accréditatives sont généralement des placements liés aux ressources naturelles qui permettent à l'entité émettrice de renoncer à ses dépenses d'exploration en faveur de

l'investisseur. Il en résulte que l'investisseur a le droit de demander la déduction fiscale de sa quote-part des frais ayant fait l'objet d'une renonciation, comme les frais d'exploration au Canada (FEC) et les frais d'aménagement au Canada (FAC).

Le montant des frais faisant l'objet d'une renonciation qui ont été attribués à l'investisseur est réduit par le prix de base du placement de l'investisseur dans les unités accréditatives. En général, la proportion des frais répartis aux unités ou aux actions correspond aux coûts initiaux du placement de sorte que le prix de base des actions est nominal lorsque les activités d'exploration sont terminées. L'investisseur convertit ensuite ses participations dans l'entité intermédiaire avec report d'imposition en un titre coté à une bourse de valeurs désignée, qui peut ensuite être vendu sur le marché libre ou faire l'objet d'un don à un organisme de bienfaisance canadien ou à un autre donataire reconnu.

1. Les organismes publics de bienfaisance sont généralement des organismes de bienfaisance enregistrés, autres que ceux qui sont désignés en tant que fondations privées.

Dons d'actions accréditives

Un particulier qui fait un don est admissible à recevoir un crédit d'impôt pour dons égal à la juste valeur marchande des titres cotés en bourse dont il fait don à un donataire reconnu. Les avantages fiscaux associés aux dons de titres cotés en bourse, conjugués à l'allègement fiscal lié aux frais faisant l'objet d'une renonciation qui ont été attribués à l'investisseur, réduisent grandement le coût après impôt du don d'actions accréditives.

L'exemple A illustre les avantages fiscaux bonifiés obtenus par un particulier qui fait un don d'« actions accréditives », en présumant d'un placement initial de 100 000 \$, de frais de 100 000 \$ ayant fait l'objet d'une renonciation et qui ont été attribués à l'investisseur, d'un don de titres cotés en bourse ayant une juste valeur marchande de 100 000 \$ et d'un prix de base de néant pour les actions accréditives au moment du don. L'exemple fournit une comparaison des avantages fiscaux et du coût pour un don d'actions accréditives et un don de titres cotés en bourse qui ne sont pas des actions accréditives. Dans l'exemple, le donateur est présumé être un particulier canadien assujéti à un taux marginal combiné (fédéral/provincial) de 45 %.

Exemple A : Don de titres cotés en bourse (actions accréditives et actions non accréditives) par un particulier (après le 1^{er} mai 2006)

| | Titres cotés en bourse qui ne sont pas des actions accréditives | Titres cotés en bourse qui sont des actions accréditives |
|---|---|--|
| Coût initial du placement | 100 000 \$ | 100 000 \$ |
| Moins : FEC et FAC | s. o. | (100 000) |
| Coût du placement aux fins de l'impôt | 100 000 \$ | néant |
| Produit de la disposition/du don | 100 000 \$ | 100 000 \$ |
| Moins : coût fiscal | (100 000) | néant |
| Gain en capital | néant | 100 000 |
| Impôt sur le gain en capital | néant | néant |
| Coût initial du placement | 100 000 \$ | 100 000 \$ |
| Impôt à payer (avantage fiscal) des FEC et FAC - investisseur | s. o. | (45 000) |
| Impôt sur le gain en capital | (néant) | (néant) |
| Impôt à payer (avantage fiscal) associé au crédit d'impôt pour dons | (45 000) | (45 000) |
| Coût du don après impôt | 55 000 \$ | 10 000 \$ |

Autres considérations

Les dons d'actions accréditatives peuvent constituer des dons de bienfaisance efficaces sur le plan fiscal, cependant, tant le donateur que l'organisme de bienfaisance devraient d'abord considérer ce qui suit :

- La juste valeur marchande des titres faisant l'objet du don doit pouvoir être déterminée au moment du don. L'évaluation a une incidence sur le montant que l'organisme de bienfaisance inscrira sur le reçu officiel du don et, par conséquent, sur les avantages fiscaux pour le donateur.
- Le donateur devrait examiner si des répercussions fiscales pourraient l'empêcher d'obtenir les avantages fiscaux liés aux déductions pour ressources et à la pleine juste valeur marchande des biens faisant l'objet du don, y compris l'effet de l'impôt minimum de remplacement.
- Le donateur doit faire don des actions admissibles à l'organisme de bienfaisance. Si le donateur fait un don à un organisme de bienfaisance du produit de la vente des actions, ou accorde les droits à ce produit, il ou elle ne recevra pas l'allégement fiscal pour gains en capital.

- Dans le cadre de l'opération, les actions faisant l'objet du don doivent être enregistrées au nom de l'organisme de bienfaisance afin que celui-ci puisse décider indépendamment s'il conservera ou vendra les actions.
- L'organisme de bienfaisance devrait examiner si la disposition des biens dont on lui a fait don comporte des restrictions (p. ex., période de détention), des risques de marché ou des frais inhabituellement élevés, et si ceux-ci dépassent les avantages associés à l'acceptation du don.

Dons faits du vivant des donateurs

Comme l'affirme l'humoriste Jim Hightower : « Je n'ai jamais vu un corbillard tirer un U-Haul », les particuliers font généralement leurs dons de bienfaisance les plus importants par testament. Bien que ces dons soient généralement très généreux, ils peuvent s'avérer inefficaces sur le plan fiscal.

Limite annuelle du revenu net

En général, le montant qu'un particulier peut déduire au titre des dons est limité à 75 % de son revenu net². Cependant, la limite passe à 100 % du revenu net l'année du décès et l'année qui précède immédiatement le décès.

Dons au décès

Les dons de bienfaisance qui sont faits par testament sont réputés être faits l'année du décès et peuvent donc être déduits dans la dernière déclaration de revenus du particulier. Tout excédent du don peut être reporté d'un an rétrospectivement, sous réserve du respect de la limite de 100 % du revenu net.

L'exemple B illustre qu'il peut être plus avantageux pour un particulier de faire un don par versements annuels de son vivant que de faire un don important à son décès. L'exemple compare les avantages fiscaux associés à un don par testament de 600 000 \$ comptant au décès avec un plan de dons de 600 000 \$ comptant fait du vivant du donateur sur quatre ans. Il est présumé que le particulier décède en 2012, que son revenu net s'élève à 200 000 \$ de 2009 à 2012, qu'aucun don de bienfaisance n'a été fait pendant cette période, et que le taux marginal combiné (fédéral/provincial) de 45 %.

2. En général, le revenu net comprend le total des revenus reçus de toutes les sources, tels les revenus d'emploi, de pension, d'intérêts, de dividendes, de gains en capital et d'entreprise, moins certains éléments comme les déductions pour cotisations à un régime enregistré d'épargne-retraite (REER), les frais de crédit et les frais relatifs à un emploi.

Exemple B : Plan de dons faits du vivant du donateur et legs au décès par un donateur qui est un particulier

Total de l'impôt à payer associé au legs :

| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | Total |
|--------------------------------|---------------------|------------------|-------------|-------------|----------------------|
| Revenu net | 200 000 \$ | 200 000 \$ | 200 000 \$ | 200 000 \$ | 800 000 \$ |
| Don maximal ³ | 0 | 0 | 166 666 | 166 667 | 333 333 ⁴ |
| Impôt sur le revenu | 75 000 ⁵ | 75 000 | 75 000 | 75 000 | 300 000 |
| Crédit d'impôt pour dons | 0 | 0 | (75 000) | (75 000) | (150 000) |
| Impôt sur le revenu net | 75 000 \$ | 75 000 \$ | 0 \$ | 0 \$ | 150 000 \$ |

Total de l'impôt à payer associé au plan de dons faits du vivant du donateur :

| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | Total |
|--------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|------------------|
| Revenu net | 200 000 \$ | 200 000 \$ | 200 000 \$ | 200 000 \$ | 800 000 \$ |
| Don maximal | 150 000 | 150 000 | 150 000 | 150 000 | 600 000 |
| Impôt sur le revenu | 75 000 ³ | 75 000 ³ | 75 000 ³ | 75 000 ³ | 300 000 |
| Crédit d'impôt pour dons | (67 500) | (67 500) | (67 500) | (67 500) | (270 000) |
| Impôt sur le revenu net | 7 500 \$ | 7 500 \$ | 7 500 \$ | 7 500 \$ | 30 000 \$ |

Comparaison du legs et du plan de dons faits du vivant du particulier :

| | Don fait du vivant | Legs |
|-------------------------|--------------------|-------------------|
| Revenu net | 800 000 \$ | 800 000 \$ |
| Impôt sur le revenu net | (30 000) | (150 000) |
| Revenu après impôt | 770 000 | 650 000 |
| Don inutilisé | 0 \$ | 266 667 \$ |

L'avantage fiscal bonifié pour le don de titres cotés en bourse à des organismes de bienfaisance, comme il a été abordé précédemment, rend le plan de dons faits du vivant des donateurs une méthode plus efficace du point de vue fiscal que d'acquitter un legs de bienfaisance par testament en faisant un don de titres négociables.

Résumé

Cet article a attiré l'attention sur deux stratégies possibles pour améliorer les avantages fiscaux lorsqu'on envisage un plan de dons de bienfaisance :

- le don d'actions accréditatives;
- faire des dons de son vivant.

Pour une analyse plus approfondie des stratégies de dons et des incitatifs fiscaux associés aux dons de bienfaisance, veuillez consulter notre publication intitulée *Tendre la main – Guide sur les dons de bienfaisance à l'intention des donateurs*, disponible sur notre site Web (www.pwc.com/ca/fr) ou à un bureau local de PricewaterhouseCoopers.

Brenda Lee-Kennedy

brenda.lee-kennedy@ca.pwc.com

Mark Skeggs

mark.skeggs@ca.pwc.com

3. Comme il a été mentionné précédemment, la limite des dons s'établit à 100 % du revenu net pour l'année du décès. Les dons excédentaires faits au cours de l'année du décès peuvent être reportés rétrospectivement sur 2011 et portés en diminution de 100 % du revenu net. Cependant, les crédits d'impôt ne peuvent pas être reportés rétrospectivement sur 2009 et 2010.

4. Seulement 333 333 \$ du don de 600 000 \$ sont nécessaires pour éliminer l'impôt à payer de 2010 et 2011. Par conséquent, l'avantage fiscal sur les 266 667 \$ de dons inutilisés (600 000 \$ - 333 333 \$) est perdu.

5. L'impôt à payer de 75 000 \$ est inférieur à 45 % de 200 000 \$ parce que le taux marginal le plus élevé présumé de 45 % ne s'applique qu'au revenu imposable dépassant un seuil donné (126 264 \$ en 2009).

Plus de vérifications en matière de TVP : surveillance accrue par suite de l'harmonisation en C.-B. et en Ontario



Si vous exploitez une entreprise en Colombie-Britannique ou en Ontario, vous avez tout intérêt à vous préparer à une vérification en matière de taxe de vente provinciale (TVP).

Après 18 ans d'une gestion de la TVP distincte de la taxe sur les produits et services (TPS) fédérale, l'Ontario et la Colombie-Britannique harmoniseront leur régime respectif de TVP avec celui de la TPS. Dès le 1^{er} juillet 2010, une nouvelle taxe de vente harmonisée (TVH) sera en vigueur en C.-B. au taux de 12 % (7 % pour la TVP plus 5 % pour la TPS) et en Ontario au taux de 13 % (8 % pour la TVP plus 5 % pour la TPS).

L'assiette d'imposition et les règles de fonctionnement de base de la TVH de la C.-B. et de l'Ontario seront pratiquement les mêmes que celles de la TPS, et c'est l'Agence du revenu du Canada (ARC) qui administrera la nouvelle taxe. Les inscrits ne produiront qu'une seule déclaration pour la TPS et la part provinciale de la TVH.

Une différence importante avec la TPS est le fait que la part provinciale de la TVH en Ontario et en C.-B. ne pourra être recouvrée par les grandes entreprises (celles dont le chiffre d'affaires annuel dépasse 10 millions \$) pour les achats suivants :

- L'énergie (sauf lorsqu'elle est acquise par les exploitations agricoles et qu'elle sert à la fabrication de produits destinés à la vente);
- Les services de télécommunications (autres que les frais d'accès à Internet et les charges pour les numéros sans frais);

- Les automobiles et les autres véhicules routiers de moins de 3 000 kilogrammes; les pièces et certains travaux d'entretien sur les véhicules et le carburant pour ces véhicules); et
- Les frais pour des aliments, des boissons et des divertissements.

On propose que les restrictions ci-dessus s'appliquent intégralement au cours des cinq premières années d'instauration de la TVH (soit de juillet 2010 au 30 juin 2015). Au cours des trois années suivantes, le droit à la totalité des CTI serait rétabli de manière progressive.

La préparation à la mise en application de la TVH (comme la mise à niveau des systèmes informatiques) pourra nécessiter beaucoup de ressources, mais la possibilité d'une vérification de TVP ne doit pas être écartée. Avec moins d'une année encore avant l'harmonisation, les activités de vérification en matière de TVP semblent augmenter. Par le passé, les entreprises ont été témoins d'une plus grande tolérance de la part du fisc dans ses techniques de vérification traditionnelles.

Dans ce que certains considèrent comme une ultime tentative pour soutirer les quelques sous qui restent, les administrations fiscales semblent s'être engagées dans une vaste offensive en vue de vérifier le maximum d'entreprises d'ici

la fin du régime de la TVP tel que nous le connaissons. Même si une entreprise peut en théorie faire l'objet d'une vérification jusqu'à quatre années après l'entrée en vigueur de la TVH en Ontario et en C.-B. (et après une période plus longue dans certains cas), de premiers indices donnent à penser que la plupart des vérifications seront menées dans les deux premières années qui suivront l'entrée en vigueur. Cela s'explique essentiellement parce que les vérificateurs des provinces deviendront des employés de l'ARC et qu'ils devront plus tard mener des vérifications en matière de TPS fédérale et de la nouvelle TVH. De sorte qu'un grand nombre de vérifications de la TVP seront vraisemblablement menées le plus tôt possible au cours des prochaines années.

Avec plus de vérifications à mener et compte tenu de l'effritement graduel du bassin de personnes qualifiées, les provinces hésiteront à consacrer beaucoup de temps aux questions litigieuses en matière de TVP. Les vérifications cibleront fort probablement les contribuables qui n'ont manifestement pas respecté les règles en ne prélevant pas la taxe et en n'établissant pas leur taxe par autocotisation.

Même si la plupart des vérifications sont vraisemblablement menées de façon juste, raisonnable et acceptable, les contribuables sont en droit dans certains cas de les contester pour des erreurs pouvant être attribuées au vérificateur. Pour mettre toutes les chances de son côté et pour réduire les coûts, il vaut alors mieux contester une

cotisation dans le cadre de la période de vérification (avant l'établissement de la cotisation définitive). Aux étapes suivantes de la vérification, l'issue du différend est moins certaine et les coûts sont plus élevés, et les risques et les coûts sont encore plus grands à l'étape des poursuites en justice.

Même si une vérification menée rondement peut constituer une agréable surprise, il importe de surveiller les techniques de vérification qui ont été utilisées, notamment la période d'échantillonnage choisie. Lorsqu'un vérificateur repère une erreur et que des mois sont pris au hasard pour extrapoler l'erreur sur toutes les années vérifiées, vous devez vous assurer que ces périodes choisies au hasard sont représentatives des activités réelles de votre entreprise pour la période vérifiée.

En outre, l'accent mis sur le maximum de vérifications menées au cours des prochaines années pourrait bien inciter les vérificateurs à demander plus souvent de l'aide dans la quantification des risques possibles.

Un grand nombre de cotisations de TVP reposeront sur des estimations que vous et le vérificateur aurez convenu. Non seulement devrez-vous bien connaître l'enjeu de la cotisation, mais vous devrez aussi avoir la capacité de négocier une cotisation acceptable. La négociation avec l'administration fiscale est un art qui s'acquiert avec l'expérience, et il est souvent très rentable d'investir dans le soutien offert par des professionnels chevronnés.

La gestion du processus de vérification

Si on vous a annoncé que vous ferez l'objet d'une vérification, les consignes suivantes de gestion du processus de vérification du début à la fin pourront s'avérer utiles.

1. Savoir quels sont les droits du vérificateur

Les vérificateurs ont le droit d'inspecter, de vérifier et d'examiner les documents comptables des contribuables inscrits pour vérifier que les sommes appropriées au titre de la taxe ont été prélevées ou établies par le cotisant et qu'elles ont ensuite été déclarées et remises.

2. Programmation de la vérification

La plupart des vérifications commencent par l'envoi d'une lettre de l'administration provinciale qui vous annonce que votre entreprise fera l'objet d'une vérification de TVP. Par la suite, le vérificateur communique avec vous pour vous proposer la date d'une première rencontre. Si cette date ne vous convient pas, par exemple, si c'est pendant la préparation des budgets ou en même temps qu'une autre administration mène une vérification, proposez une autre date. Il est préférable que la vérification ait lieu pendant que la direction et les employés ne sont pas débordés de travail.

3. Attribution d'un espace de travail au vérificateur

Lorsque le vérificateur arrive dans votre bureau pour commencer son travail sur le terrain, attribuez-lui un bureau distinct à une distance raisonnable du personnel de bureau. Ce bureau doit être séparé des employés et être doté d'un espace de travail convenable; à titre d'exemple, les locaux d'archivage remplis de dossiers d'archives sont à éviter. La séparation du vérificateur de certains secteurs administratifs ou des services fiscaux a pour effet de réduire les risques qu'il tombe sur des documents ou de l'information qui ne font pas partie de la vérification, et de l'empêcher de communiquer avec les autres employés que la personne-ressource désignée pour la vérification.

Les vérifications peuvent être déviées lorsqu'un vérificateur reçoit des renseignements inexacts d'un employé débutant ou qui travaille dans un autre service que les services fiscaux. Du temps et des efforts sont nécessaires pour corriger les renseignements erronés. Ainsi, les employés doivent être informés qu'un vérificateur en matière de TVP est sur les lieux et qu'ils sont invités à ne pas aborder de questions commerciales ou comptables avec le vérificateur ou en sa présence.

4. Les communications avec le vérificateur

Une seule personne doit être désignée comme personne-ressource à qui le vérificateur peut s'adresser pour poser des questions et demander des renseignements supplémentaires. Il est essentiel que cette personne soit au courant des activités de l'entreprise et qu'elle puisse répondre à ses questions.

La première rencontre avec le vérificateur doit être professionnelle et constructive. Pendant la rencontre, la personne-ressource doit être présentée au vérificateur. Même si cette personne doit répondre aux questions avec honnêteté, elle n'a pas à fournir de renseignements supplémentaires ou extrinsèques que le vérificateur n'a pas demandés.

5. Livres et pièces comptables mis à la disposition du vérificateur

Les vérificateurs ont le droit de vérifier ou d'examiner les livres, les pièces, les comptes et les autres documents qui portent sur la perception et le paiement des taxes. La lettre que vous a envoyée le vérificateur dressera la liste des documents qu'il vérifiera pendant la période de vérification.

Ce n'est pas dans l'intérêt supérieur de l'entreprise de donner librement accès à tous ses documents comptables. Seuls les renseignements précisément demandés par le vérificateur doivent être mis à sa disposition pour la vérification. Avant l'arrivée du vérificateur, vérifiez qu'aucun renseignement supplémentaire ne figure dans les documents, comme ceux qui permettraient de retracer et de calculer un passif d'impôt.

6. Conclusion de la vérification

À la fin de la vérification, le vérificateur émettra une cotisation projetée. Vous avez normalement trente jours ouvrables pour prendre connaissance de la cotisation projetée et pour fournir des renseignements supplémentaires en vue de contester le montant de la cotisation. Si vous avez besoin de plus de temps et que vous demandez un délai supplémentaire, celui-ci vous sera fort probablement accordé.

Pour ne pas avoir de surprise lorsque la cotisation est établie, essayez de présenter tous les arguments possibles et de fournir les pièces à l'appui pendant la vérification, et communiquez toujours régulièrement avec le vérificateur tout au long de la vérification.

Alors que les entreprises font face à de nombreux problèmes dans une conjoncture difficile, l'observation des règles de la TVH peut venir s'ajouter à la pression déjà exercée sur leurs ressources. Si l'on vous a annoncé qu'une vérification aurait lieu bientôt, la charge sera d'autant moins grande à porter que vous maîtriserez bien le processus, et que vous pourrez compter dans la mesure du possible sur l'aide d'experts.

Eric Paton

eric.paton@ca.pwc.com

Yola Szubzda

yola.m.szubzda@ca.pwc.com

Index aux sujets des éditions précédentes de *Patrimoine et fiscalité*

Cet index couvre les éditions précédentes de *Patrimoine et fiscalité* (printemps 2008 à printemps 2009). Les anciens numéros se trouvent à l'adresse www.pwc.com/ca/ssp où vous pouvez effectuer une recherche à même une version électronique par mot ou par phrase.

- Accord d'achat vente, printemps 2008, pp. 6-7
 - Action admissible de petite entreprise (AAPE), automne 2008, pp. 3-4; hiver 2009, pp. 9-11; printemps 2009, pp. 26-28
 - Article 85, printemps 2008, p. 16
 - Assurance, printemps 2009, pp. 22-25
 - Avantage conféré à un actionnaire, hiver 2009, pp. 28-31
 - Avantage conféré aux employés
 - Avantage imposable, hiver 2009, pp. 28-31
 - Non imposable, automne 2008, pp. 24-25; hiver 2009, pp. 28-31;
 - Programme de bourses d'études, automne 2008, pp. 24-25
 - Régime incitatif, printemps 2008, pp. 10-11
 - Bon canadien pour l'épargne-invalidité, printemps 2009, pp. 33-35
 - Catégorie d'actions ordinaires, printemps 2008, pp. 8-9
 - Clause de non-concurrence, printemps 2008, pp. 6-7
 - Clause restrictive, printemps 2008, pp. 6-7
 - Compte d'épargne libre d'impôt (CELI), automne 2008, pp. 20-23
 - Compte de dividendes en capital (CDC), printemps 2008, pp. 8-9
 - Compte de revenu à taux général (CRTG), printemps 2008, pp. 8-9; automne 2008, pp. 8-10 et pp. 11-13
 - Compte de revenu à taux réduit (CRTR), automne 2008, pp. 8-10
 - Convention fiscale Canada/États-Unis
 - Cinquième protocole, printemps 2008, pp. 12-13
 - Des anges qui investissent, hiver 2009, pp. 12-15
 - Détention de bien
 - Option, automne 2008, pp. 14-15
 - Propriété de villégiature aux É.-U., automne 2008, pp. 14-15
 - Résidence secondaire, automne 2008, pp. 18-19
 - Dividende
 - Crédit d'impôt, automne 2008, pp. 8-10
 - Désignation, automne 2008, pp. 11-13
 - Dividende déterminé, automne 2008, pp. 8-10 et pp. 11-13; printemps 2009, pp. 14-15 et pp. 16-21
 - Dividende non déterminé, automne 2008, pp. 8-10
 - Réforme, automne 2008, pp. 8-10
 - Don
 - Actions de sociétés privées, printemps 2008, pp. 3-5
 - Disposition de majoration, printemps 2008, pp. 3-5
 - Don testamentaire, printemps 2008, pp. 3-5
 - Don de charité
 - Dons testamentaire, printemps 2008, pp. 3-5
 - Fondation privée, hiver 2009, pp. 16-19
 - Transfrontalier, printemps 2008, pp. 12-13
 - Double citoyenneté, hiver 2009, pp. 7-8
 - Double imposition, printemps 2008, pp. 3-5 et pp. 12-13; printemps 2009, pp. 4-5 et pp. 24-25
 - Entreprise familiale, hiver 2009, pp. 20-22
 - Évaluation, printemps 2009, pp. 6-9
 - Planification successorale, hiver 2009, pp. 20-22; pp. 23-24 et pp. 25-27; printemps 2009, pp. 26-28
 - États-Unis
 - Citoyenneté, printemps 2008, pp. 14-15; automne 2008, p. 17; hiver 2009, pp. 7-8; printemps 2009, pp. 22-25
 - Détention de biens, automne 2008, pp. 14-15
 - Droits successoraux et impôt sur les dons, printemps 2008, pp. 14-15; automne 2008, pp. 14-15 et p. 16; printemps 2009, pp. 22-25
 - Renonciation à la citoyenneté, hiver 2009, pp. 7-8
 - Résidence, printemps 2008, pp. 14-15
 - Exonération du gain en capital, printemps 2009, pp. 26-28
 - Fiducie
 - Fiducie au profit du conjoint, hiver 2009, pp. 1-3
 - Fiducie discrétionnaire, automne 2008, pp. 5-7; printemps 2009, pp. 1-3
 - Fiducie en faveur de soi-même, hiver 2009, pp. 1-3
 - Fiducie familiale, automne 2008, pp. 3-4; printemps 2009, pp. 1-3
 - Fiducie testamentaire, printemps 2008, pp. 14-15; automne 2008, pp. 1-2 et p. 17; hiver 2009, pp. 4-6
 - Imposition des fiducies, automne 2008, pp. 1-2
 - Impôt sur le revenu fractionné, automne 2008, pp. 3-4
 - Paragraphe 75(2), automne 2008, pp. 5-7
 - Résidence, printemps 2008, p. 15; automne 2008, p. 1
 - Roulement au conjoint, automne 2008, p. 17
 - Utilisation, automne 2008, p. 2
 - Règle des 21 ans, printemps 2008, pp. 14-15; automne 2008, pp. 1-2
 - Fiducie au profit du conjoint, printemps 2008, pp. 3-5
 - Fiducie de revenu, printemps 2009, pp. 14-15
 - Fonds enregistré de revenu de retraite (FERR), printemps 2008, pp. 12-13
 - Fractionnement du revenu, printemps 2009, pp. 36-38
 - Groupe de souscription privée (GSP), automne 2008, pp. 26-27
 - Impôt minimum de remplacement (IMR), printemps 2009, pp. 14-15 et pp. 16-21
 - Non résident, printemps 2008, p. 15; printemps 2008, pp. 8-9 et pp. 14-15; automne 2008, p. 1
 - Philanthropie privée
 - Fondation de bienfaisance, hiver 2009, pp. 16-19
 - Fondation privée, hiver 2009, pp. 16-19
 - Organismes de bienfaisance enregistrés, hiver 2009, pp. 16-19
 - Placement
 - Placement privé, hiver 2009, pp. 12-15
 - Rente viagère adossée, printemps 2008, p. 1
 - Revenu immobilisé, printemps 2008, p. 1
 - Placement à l'étranger, printemps 2009, pp. 24-25
 - Planification successorale, hiver 2009, pp. 20-22; pp. 23-24 et pp. 25-27; printemps 2009, pp. 6-9 et pp. 26-28
 - Planification successorale, printemps 2008, pp. 3-5 et pp. 14-15; automne 2008, pp. 5-7; p. 16 et pp. 18-19; hiver 2009, pp. 1-3 et pp. 4-6; printemps 2009, pp. 4-5 et pp. 22-25
 - Bien, automne 2008, pp. 18-19
 - Gel réversible, hiver 2009, pp. 25-27
 - Gel successoral, automne 2008, pp. 3-4; hiver 2009, pp. 4-6; pp. 20-22 et pp. 23-24
 - Transfrontalière, printemps 2008, pp. 12-13
- Prêt à faible taux d'intérêt, printemps 2009, pp. 36-38
 - Récupérer son argent, automne 2008, pp. 26-27
 - Réforme fiscale
 - Fiducie de revenu, printemps 2009, pp. 14-15
 - Réforme des dividendes, automne 2008, pp. 8-10
 - Régime d'option d'achat d'actions, printemps 2008, pp. 10-11
 - Émission, printemps 2008, pp. 10-11
 - Régime enregistré d'épargne-études (REEE), printemps 2009, pp. 29-32
 - Régime enregistré d'épargne-invalidité (REEL), printemps 2009, pp. 33-35
 - Régime enregistré d'épargne-retraite (REER), printemps 2008, pp. 12-13; automne 2008, pp. 20-23
 - Règle d'attribution, automne 2008, pp. 3-4, printemps 2009, pp. 36-38
 - Règle de détermination, printemps 2008, p. 15; automne 2008, p. 17
 - Société privée sous contrôle canadien (SPCC) – voir société privée
 - Société privée, printemps 2008, pp. 8-9; automne 2008, pp. 8-10
 - Actionnaires, printemps 2009, pp. 4-5
 - Dessaisissement, printemps 2009, pp. 10-13
 - Double imposition, printemps 2009, pp. 4-5
 - Vendre votre entreprise, hiver 2009, pp. 9-11
 - Subvention canadienne pour l'épargne-études (SCEE), printemps 2009, pp. 29-32
 - Subvention canadienne pour l'épargne-invalidité, printemps 2009, pp. 33-35
 - Testament
 - Don, printemps 2008, pp. 3-5
 - Donation testamentaire, printemps 2008, pp. 3-5
 - Fiducie testamentaire, printemps 2008, pp. 14-15; automne 2008, pp. 1-2 et p. 17; hiver 2009, pp. 4-6
 - Liquidation, printemps 2008, pp. 3-5
 - Majoration, printemps 2008, pp. 3-5
 - Vendre votre entreprise, hiver 2009, pp. 9-11; printemps 2009, pp. 26-28

Personnes-ressources

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

Montréal

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

Québec

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

Calgary

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

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

Edmonton

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

Halifax/Saint John

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

Kitchener

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

London

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

Ottawa

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

St. John's

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

Saskatoon

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

Toronto/Mississauga/Hamilton

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

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

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

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

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

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

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

Vancouver/Fraser Valley

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

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

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

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

Windsor

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

Winnipeg

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

Wilson and Partners LLP²

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

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

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

Pour recevoir vos prochains numéros de *Patrimoine et fiscalité*

Version papier ou électronique : vous décidez!

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

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

Choix du format

Sur demande, nous vous ferons parvenir :

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

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

Pour communiquer avec nous en personne

Contactez votre personne-ressource locale ou écrivez à :

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

Courriel : madeleine.boisvert@ca.pwc.com

Sur notre site Web

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

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



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



www.pwc.com/ca/ssp

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

© PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l., 2009. « PricewaterhouseCoopers » s'entend de PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l., Canada, société à responsabilité limitée de l'Ontario ou, selon le contexte, du réseau des sociétés membres de PricewaterhouseCoopers International Limited, chacune étant une entité distincte et indépendante sur le plan juridique. 5722-1009