

Voici la dernière édition de notre lettre mensuelle. Nous vous proposerons des idées de planification.

1) Le REER Hypothèque

Les lois fiscales canadiennes et québécoises permettent à un contribuable d'utiliser les fonds d'un REER autogéré, pour investir à titre d'investissement hypothécaire dans un immeuble résidentiel ou commercial.

Le REER Hypothèque, à ne pas confondre avec le régime d'accès à la propriété (« RAP »), n'est pas limité à 20 000 \$ par personne, ni à une première résidence. Ce produit hypothécaire peut s'avérer être un outil très intéressant pour un contribuable puisqu'il permettra à la fois de protéger une partie ou la totalité de la valeur de son REER en l'investissant dans une hypothèque. Cette transaction s'effectue sans impact fiscal si toutes les exigences de la législation sont respectées. De plus, les frais d'intérêts versés par le contribuable à son REER seront du revenu de placement non imposable. Cette stratégie peut être très avantageuse si les frais d'intérêts versés sont déductibles dans le calcul du revenu du contribuable. Le taux d'intérêt devra être établi au taux du marché. Certains contribuables considèrent que des rendements bruts supérieurs sont présentement obtenus par le biais de ce type d'investissement. Chacun doit toutefois garder à l'esprit que l'équilibre financier de son portefeuille pourrait être affecté par la mise en place de cette stratégie.

Il semble qu'un investissement de 40 000 \$ soit nécessaire pour absorber le poids des frais inhérents à la création d'un tel régime.

Idées de planification fiscale : Utiliser les fonds de son REER pour permettre à un membre de sa famille d'acquérir une résidence. Il pourrait de plus être planifié d'accéder au capital de la résidence par ce biais pour permettre une souscription de capital-actions dans une société.

2) Vente d'une clientèle – quelques enjeux

Alors que vous considérez vendre votre entreprise, vous constatez que la valeur que cette dernière a générée au cours des années est inhérente à une clientèle qui vous a été fidèle depuis plusieurs années. S'agissant d'un actif aux fins de la législation fiscale, le gain résultant de sa vente pourrait être imposé selon des modalités équivalentes à celle d'un gain en capital, bénéficiant ainsi d'une inclusion réduite de 50 % dans le calcul du revenu d'entreprise. Voici quelques éléments qui devraient être examinés préalablement au début des discussions avec un acquéreur potentiel :

- La vente d'une clientèle ne bénéficie d'aucune exemption ou de réserve permettant de reporter l'imposition du gain/revenu que vous réaliserez. En effet, certaines ventes d'actifs peuvent être

Coordonnées :

329, rue de la Commune Ouest
Bureau 200
Montréal (Québec) Canada
H2Y 2E1
www.corriveausaintonge.ca

Téléphone: (514) 287-2721
Télécopieur: (514) 287-1862

Notre équipe :

- [François Corriveau, CA](#)
- [Patric Saint-Onge, CA, LL.M. fisc.](#)
- [Monique Lemire, CA, M. fisc.](#)
- [Simon Gareau, Avocat, D. fisc.](#)





imposées sur une période de 5 années lorsqu'une somme demeure à recevoir à la fin d'une année d'imposition. Il est par conséquent nécessaire que les entrées d'argent au cours des premières années couvrent, au minimum, les impôts inhérents à la transaction.

- La rédaction du contrat de vente revêt une importance primordiale. En effet, si certaines concessions administratives des autorités fiscales ne sont pas respectées, les montants pourraient alors devenir pleinement imposables. L'imposition des clauses inhérentes aux sommes à recevoir selon les services ou les biens qui seront vendus au cours de plusieurs exercices financiers demeure un enjeu important.
- Lorsque l'entreprise était exploitée par le biais d'une société par actions, la vente d'un achalandage peut être bénéfique, car le revenu en résultant pourra bénéficier de la déduction pour petite entreprise qui réduit, dans certain cas, de 9 % l'impôt à payer par la société. Selon le cas, un montant égal à 50 % du gain résultant de la vente de l'achalandage pourrait être versé en franchise d'impôt aux actionnaires de la société après la fin de son année d'imposition.
- Un professionnel aurait intérêt à incorporer sa pratique préalablement à la vente de sa clientèle pour bénéficier de la déduction pour gain en capital. Cette déduction permet d'éliminer l'impôt à payer sur les premiers 500 000 \$ de gain en capital lorsque plusieurs critères imposés par la législation fiscale sont respectés.

Dans tous les cas, le fait qu'aucun report d'impôt ne puisse être réalisé est l'élément problématique. À de nombreuses reprises, nous avons questionné les autorités fiscales à cet égard. La politique fiscale inhérente à de telles transactions demeure toutefois un sujet de préoccupation.

3) Acomptes provisionnels

Nous vous rappelons l'importance de verser des acomptes provisionnels afin d'éviter que des pénalités et des intérêts vous soient imposés. Les particuliers doivent verser le prochain versement le 15 décembre prochain alors que les sociétés doivent le faire le dernier jour de chaque mois. Si aucun acompte n'a été versé dans l'année, le taux d'intérêt pourrait atteindre 17 % au Québec et 10,5 % au fédéral (capitalisé quotidiennement).

Corriveau Saint-Onge inc. est une société de comptables agréés offrant des services de stratégies de réduction et de minimisation des impôts du Canada et de ses provinces.

Diverses idées de planification peuvent être consultées sur notre site Internet à l'adresse suivante : www.corriveausaintonge.ca/strategies.htm. Si vous avez des questions à l'égard de l'un ou l'autre des sujets précédents, n'hésitez pas à communiquer avec nous.

Si vous connaissez une personne qui pourrait être intéressée par la présente lettre, n'hésitez pas à lui faire suivre. Toutefois, si vous ne désirez plus recevoir la présente lettre, merci de nous l'indiquer à l'adresse suivante : bulletinfiscal@corriveausaintonge.ca.

Le présent texte ne constitue pas une opinion fiscale et il n'a pour but que d'énoncer les grandes lignes de différentes stratégies fiscales pouvant être mises en place. Il vous est fortement recommandé de consulter un spécialiste avant de prendre part à l'une ou l'autre de celles-ci de manière à éviter les différents écueils dont recèle la législation fiscale.