

Bulletin RCF

NUMÉRO 10

Le dilemme comptable : établir une CR ou recevoir des bonis?

Traduction d'un texte de Roy W. Craik

Lors de l'établissement d'une convention de retraite (CR) pour un employé, on se concentre principalement sur la rente de retraite, les avantages et la fidélisation de ce dernier. Lorsqu'il est question des propriétaires et des dirigeants d'une compagnie, toutefois, on doit aussi considérer l'aspect fiscal de cette convention. En effet, il y a diverses façons (assujetties à différents coûts fiscaux) pour eux de retirer de l'argent de leur compagnie et les taux d'imposition personnels varient d'une province à l'autre (voir le *Bulletin RCF* n° 3).

Le rôle des professionnels

Bien que certains pourraient ne pas en convenir, un des rôles principaux d'un comptable, à l'exclusion de la préparation des états financiers de la compagnie et des déclarations de revenus du propriétaire de celle-ci, consiste à limiter les sorties de fonds de la compagnie aux coûts fiscaux les moins élevés pour son propriétaire ou ses actionnaires. Il doit de plus conseiller ces derniers relativement à la façon la plus efficace de fournir des avantages à leurs employés et de garantir ces avantages.

Parfois, la meilleure option du seul point de vue de la fiscalité ne correspond pas à la meilleure option sur le plan des affaires ou de la sécurité, qui découle de la considération de l'ensemble des facteurs pertinents. Il serait probablement préférable de demander aussi des conseils à l'avocat ou au conseiller financier de la compagnie. Il n'est pas juste pour un comptable de lui demander de supporter seul la responsabilité de toutes les décisions d'affaires. Son rôle consiste plutôt à fournir les renseignements fiscaux et les paramètres sur lesquels ces décisions doivent être fondées.

CR capitalisées de façon traditionnelle

Lorsque les dispositions relatives aux CR ont été adoptées en 1986 et 1987, ces conventions n'avaient pas d'incidence fiscale, car les taux d'imposition les plus élevés des compagnies et des particuliers étaient alors d'environ 50 %, soit un pourcentage équivalant à peu près au versement de 50 % des cotisations dans le compte d'impôt remboursable (CIR) d'une CR. Depuis ce

temps, les taux personnels ont diminué et les CR ont maintenant une incidence fiscale, notamment en Alberta. Une CR qui n'est pas à l'abri de l'impôt et qui est capitalisée au moyen de placements générant des gains en capital ou des dividendes imposables ne convient pas au propriétaire ou au dirigeant d'une compagnie. En effet, il serait plus avantageux pour ce dernier de recevoir des bonis, puisque le coût fiscal des gains en capital et des dividendes est inférieur au versement exigé de 50 % des cotisations à une CR dans le CIR.

Cependant, les CR capitalisées au moyen de titres à revenu fixe fournissent une sécurité comportant un faible coût de l'occasion manquée relatif à la différence entre le taux d'imposition personnel du participant et la part de 50 % des cotisations qui est versée dans le CIR. Des taux d'imposition personnels moins élevés dans l'avenir ainsi que l'absence de charges sociales et de « taxes santé » sur les cotisations à une CR diminuent ce coût.

CR à l'abri de l'impôt

La plupart des comptables et des conseillers professionnels ne sont pas au courant des avantages que comporte l'utilisation d'un contrat d'assurance exonéré d'impôt, comme *PENSION Plus^{MD}* de RCF, à titre d'outil de capitalisation d'une CR. Pourtant, une telle convention peut fournir, à un coût équivalant à celui d'une CR traditionnelle ne comportant que des prestations de base :

- des prestations au survivant
- une prestation de décès avant la retraite aucune nécessité de contracter un prêt, (contrairement aux hypothèques inversées sur police d'assurance vie dans une cie)
- une structure de frais concurrentielle
- une gestion professionnelle

Accumulation de tous ses œufs dans le même panier

Pensez au passé. Qui aurait pu prévoir l'effondrement de Nortel et de Eaton, le démantèlement de petites entreprises en raison du lock-out de la LNH de même que la tragédie du 11 septembre 2001 et les pertes commerciales qu'elle a entraînées? Bien peu de gens.

Un conseiller financier se préoccupe de ces questions et examine la situation de son client dans son ensemble. La diversification et la prudence constituent ses principales considérations.

Est-il judicieux de garder les placements en vue de la retraite d'un client dans sa compagnie en dépit d'économies d'impôt potentielles? Devrait-on appliquer des stratégies « agressives » de placement et de planification fiscale à tous les actifs?

« Argent pour vivre » vs « argent pour jouer »

De la même manière qu'ils prennent les mesures nécessaires pour protéger leur résidence, la plupart des gens d'affaires mettraient aussi de l'« argent pour vivre » de côté afin d'obtenir le niveau de revenu de retraite qu'ils désirent, si on leur en donnait l'occasion et la façon de faire. La Loi de l'impôt sur le revenu le permet par l'intermédiaire de ses dispositions relatives aux CR.

Dans le marché d'aujourd'hui, les personnes qui dissuadent leurs clients de tirer parti de tels gestes prudents le font à leurs risques et périls. Est-il vraiment nécessaire de rappeler le cas Portus? Il n'y a rien de mal à démontrer les coûts fiscaux et le potentiel des placements effectués en vertu d'autres options, nous encourageons même les conseillers à le faire, mais personne ne devrait faire pression sur un client pour qu'il mette tous ses œufs dans le même panier.

Impôt des particuliers vs impôt des compagnies

Jusqu'à tout récemment, la plupart des comptables des sociétés privées sous contrôle canadien recommandaient à leurs clients de maintenir leurs bénéficiaires assujettis au taux d'imposition des petites entreprises dans leur compagnie et d'établir un régime supplémentaire de retraite ou de verser des bonis au moyen de leurs bénéficiaires supérieurs à la limite relative aux petites entreprises.

La baisse généralisée des taux d'imposition des compagnies au Canada a toutefois porté certains de ces professionnels à repenser cette stratégie, qui comporte trois problèmes :

1. La Loi de l'impôt sur le revenu peut être modifiée et les gouvernements sont toujours résolus à percevoir ce qu'ils considèrent comme leur dû. Les régimes de pension agréés (RPA) et les CR offrent, à des niveaux prescrits, un report de l'impôt et un abri de l'impôt pour les revenus de placement, mais des impôts personnels relatifs à ces sommes devront être payés un jour ou l'autre.
2. Le maintien dans une compagnie pendant une longue période d'actifs qui ne sont pas nécessaires à sa croissance et qui pourraient être utilisés pour fournir de l'« argent pour vivre »

à son propriétaire ou dirigeant est une voie dangereuse à suivre pour obtenir des économies d'impôt théoriques en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu actuelle. De plus, ces économies d'impôt ne se matérialiseront que si cette compagnie ne fait pas face à divers problèmes dans l'avenir (litige, baisse des affaires, dette fiscale, etc.).

3. La plupart des comptables ne connaissent pas tous les avantages d'une CR à l'abri de l'impôt utilisant une police d'assurance vie exonérée appropriée, comme **PENSIONPlus^{MD}** de R^{CF}.

Conclusion

La rente de retraite est un élément très important de tout plan financier et de toute stratégie de planification fiscale. Les REER, les RPA, les régimes de retraite à cotisations déterminées et les régimes de retraite individuels sont intéressants, mais ils ne sont pas suffisants pour les personnes qui gagnent plus de 125 000 \$ par année. Une CR peut leur permettre d'obtenir une rente correspondant au pourcentage approprié de leur revenu antérieur à la retraite et fournir aux propriétaires et aux dirigeants d'entreprises des cotisations déductibles à 100 % par leur compagnie et qui ne deviendront imposables entre leurs mains que lorsqu'ils recevront des prestations à la retraite. Une CR leur procure donc un report d'impôt à long terme sur de l'argent retiré de leur compagnie et à l'abri des créanciers et des garanties personnelles.

En planification financière, il est irresponsable d'encourager ses clients à conserver à portée de mains (par exemple dans la cie de gestion) "l'argent pour vivre". Normalement il reste suffisamment "d'argent pour jouer" disponible. Donc, le conseiller qui suit la règle légale de la "personne prudente et diligente" dans ses recommandations sera moins préoccupé par les critiques et par sa responsabilité professionnelle si une planification fiscale agressive échoue ou si un investissement stratégique tourne mal.

Roy W. Craik, président
Retirement Compensation Funding

La firme R^{CF} est la créatrice du **REERIntégration^{MD}**, **RRRIIntégration^{MD}**, **RRCDIntégration^{MD}**, et de **PENSIONPlus^{MD}**. Les services fiduciaires relatifs aux CR sont fournis par la Société de fiducie BMO.

Les renseignements fournis ci-dessus sont d'ordre général et ne doivent pas être considérés comme des conseils juridiques ou fiscaux. Toutes les mesures possibles ont été prises pour s'assurer de leur exactitude, mais ils pourraient contenir des erreurs et des omissions. Chaque cas comporte des caractéristiques distinctives. Nous vous recommandons donc de demander des conseils juridiques et fiscaux. La présente stratégie a été élaborée en tenant compte de la législation fiscale actuelle. Tout changement apporté à celle-ci et toute fluctuation des conditions du marché peuvent avoir une incidence sur ce programme.

Retirement Compensation Funding Inc.
(416) 364-6444 | info@rcf.ca | www.rcf.ca

© 2005 — Réimprimé avec la permission de R^{CF}.