

Stratégies d'acomptes provisionnels

... ou, si vous préférez, comment contrer la démenche de Revenu Québec!



M^e RICHARD CHAGNON
www.cqff.com YVES CHARTRAND

Le mois dernier, nous avons expliqué que Revenu Québec, contrairement à l'ADRC (Revenu Canada), pratiquait une politique de taux d'intérêt démentielle sur les acomptes provisionnels en retard. Cela est vrai tant pour les particuliers que pour les sociétés. Rappelons très brièvement que, au troisième trimestre de 2002, les taux d'intérêt sur acomptes provisionnels en retard au Québec pouvaient atteindre 17 % dans la plupart des cas.

L'ADRC, quant à elle, utilisait au troisième trimestre un taux de 7 % ou de 10,5 % selon l'ampleur du montant en retard. À l'aide d'un exemple, nous avons d'ailleurs démontré qu'un retard de six mois pour un acompte provisionnel de 25 000 \$ pouvait coûter 2,5 fois plus cher en intérêts (non déductibles!) au Québec qu'au fédéral.

Il faut donc envisager des stratégies de planification fiscale pour contrer la démenche de Revenu Québec. Soit dit en passant, on devrait plutôt parler de la démenche du ministère des Finances du Québec, car c'est ce dernier qui décide de la politique fiscale.

Des stratégies très rentables

Si vous avez un ou des clients qui ont des problèmes de liquidités et qui ne peuvent peut-être pas effectuer à temps leurs acomptes provisionnels (il y en a une tonne qui souffrent de ce malaise, notamment chez les professionnels et les travailleurs autonomes), voici cinq stratégies.

- Si votre client n'a pas assez d'argent pour verser ses acomptes aux deux

gouvernements, il devrait mettre la priorité sur ceux du provincial. Cela signifiera, dans la quasi-totalité des cas, un taux d'intérêt moindre de 10 % en raison du taux beaucoup plus faible s'appliquant au fédéral.

- Si votre client est un particulier et qu'il ne peut acquitter le plein paiement de son acompte au Québec, assurez-vous qu'il en verse au moins 75 % (et non pas 60 %, à titre d'exemple). Ainsi, c'est le taux d'intérêt de 7 %, au lieu de 17 %, qui s'appliquera sur le retard. Pour les sociétés, cette stratégie est plus difficilement réalisable, car le seuil est de 90 %, non pas 75 %.

- Si votre client a omis de faire un versement, il devrait envisager d'effectuer à l'avance son prochain paiement (qui inclura aussi le versement en retard!) pour une période de temps au moins équivalente à celle du retard. Par exemple, s'il n'a pas fait son versement du 15 septembre 2002, il devrait faire, vers le 1^{er} novembre 2002, un paiement couvrant celui du 15 septembre 2002 et du 15 décembre 2002. Si le taux d'intérêt ne varie pas d'un trimestre à l'autre, les autorités fiscales (tant fédérales que québécoises) accorderont, à l'égard du versement du 15 décembre 2002 effectué à l'avance, un «contre-intérêt» équivalent aux intérêts sur le retard (le montant d'acompte doit évidemment être identique à celui du retard). Cette stratégie procurera donc un rendement net d'impôt pouvant atteindre 17 % au Québec.

- Suggérez à votre client de contracter un emprunt pour payer ses

acomptes provisionnels au Québec s'il n'a pas les liquidités requises. Il peut ainsi épargner plus de 10 % net d'impôt en supposant des frais d'emprunt calculés à 7 %. Hypothéquer sa résidence peut même être une solution très avantageuse – et permanente – pour le retardataire à répétition.

- Si votre client, en retard sur ses acomptes, reçoit un salaire (ou tout autre revenu sur lequel un prélèvement à la source peut être appliqué) et d'autres revenus non sujets aux retenues à la source, tels que des revenus de placements, de loyers, etc., envisagez la stratégie suivante : faites augmenter substantiellement ses retenues d'impôt à la source sur son salaire des derniers mois de l'année civile. Lorsque les calculs sont bien faits, cette stratégie peut effacer complètement les retards, comme si votre client avait fait ses acomptes à temps. La hausse importante des retenues à la source (provinciales seulement si vous le souhaitez) sur des retraits de FERR effectués dans le dernier trimestre de l'année constitue un autre exemple de l'application de cette stratégie.

Réduire ses impôts, c'est aussi réduire les intérêts sur acomptes provisionnels insuffisants. En effet, il s'agit encore une fois d'un chèque tiré de votre compte vers ceux des gouvernements. N'hésitez pas à demander l'aide du comptable de votre client pour procéder à certains calculs ou vérifications avant d'appliquer ces stratégies. **OC**

Yves Chartrand, M.Fisc., est fiscaliste au CQFF, et M^e Richard Chagnon, M.Fisc., est membre du groupe BCF.