

## Des « débris » fiscaux

Deux milliards de dons refusés par l'ARC, et c'est loin d'être fini . . .

**D**epuis 2002, je ne cesse de répéter aux participants à nos cours de formation de ne pas toucher à certains « abris fiscaux de merde » rattachés à des stratégies de dons de charité (de bienfaisance) où l'investisseur ne débourse ultimement que 20 % à 30 % du montant inscrit sur le reçu de dons de charité. Si nos avertissements ont pu aider certains conseillers ou particuliers à ne pas embarquer dans ces stratagèmes qui ne fonctionnent tout simplement pas, tant mieux. Malheureusement, un nombre beaucoup trop important de particuliers à travers le Canada ont plongé dans « ces bassins de coliformes » en pensant faire un coup d'argent sur le dos du fisc. Voyons de plus près ce véritable gâchis orchestré par des promoteurs sans scrupule.

C'est à la fin des années 1990 que j'ai commencé à entendre parler de certains stratagèmes de dons de charité entourant l'achat et la donation rapide d'œuvres d'art (des tableaux) couplés d'évaluations de la valeur marchande gonflées aux stéroïdes. Essentiellement, les contribuables faisaient l'acquisition d'un nombre important de tableaux supposément à « prix de gros », souvent sans même les voir, et les donnaient immédiatement à un organisme de charité. Un reçu pour dons de charité était alors émis sur la base du « prix de détail » (censé représenter la juste valeur marchande (JVM) individuelle de chaque tableau sur le marché). Souvent, le « prix de détail » utilisé pour l'émission des reçus de dons de charité représentait environ trois à quatre fois le prix payé la journée précédente (censé représenter « le prix de gros »).

Lorsque quelqu'un me demandait ce que je pensais de ce « stratagème », je leur répondais tout le temps la même chose : si les promoteurs sont capables d'avoir un « prix de gros » si favorable, pourquoi ne vendent-ils tout simplement pas les tableaux sur le marché du détail ? Ce serait une opé-

ration encore bien plus rentable que de mettre sur pied un pseudo-abri fiscal. Évidemment, on me reprochait alors de ne pas comprendre le marché de l'art ! Cela est peut-être vrai, mais en matière de fiscalité, je ne me débrouille pas si mal . . .

Quelques années plus tard, le marché du stratagème, appelé par les anglophones *buy low, donate high*, avait pris des proportions endémiques. Et là, on ne parlait plus seulement de dons de tableaux, mais aussi de produits pharmaceutiques, de béquilles, de logiciels d'apprentissage et même de bandes dessinées achetées à petit prix (de gros) et données à gros prix (de détail). Il ne se passait plus une semaine sans qu'un conseiller ou un comptable qui avait été sollicité par un promoteur assoiffé de commissions me contacte pour me demander mon point de vue sur un autre stratagème, puis un autre et un autre . . .

Des opinions fiscales favorables de cabinets d'avocats prestigieux ou de cabinets comptables connus accompagnaient souvent la documentation vantant les vertus de la philanthropie !

En décembre 2003, tant les autorités fiscales canadiennes que québécoises (avec une législation rétroactive dans le cas du Québec) intervenaient de façon à ce que la valeur d'un don soit généralement limitée au coût du bien pour le donateur dans le cas où le bien fait l'objet d'un don dans les trois ans suivant son acquisition (le don de titres boursiers n'est pas visé par cette nouvelle restriction législative). Si, au Québec, on avait ainsi réglé le problème du stratagème *buy low, donate high* avec une législation rétroactive, du côté fédéral, l'Agence du revenu du Canada (ARC) pourrait toujours intervenir par la suite en contestant la JVM des biens donnés. Ce qu'elle a d'ailleurs fait (et continue de faire) avec, en prime, une décision de la Cour d'appel fédérale qui leur donne



M<sup>e</sup> RICHARD CHAGNON  
www.cqff.com YVES CHARTRAND

raison. (Canada [Procureur général] c. Nash du 21 novembre 2005).

En effet, la Cour d'appel fédérale a conclu que le juge de la Cour canadienne de l'impôt avait commis deux erreurs à l'origine (en donnant raison au contribuable Nash en première instance). La première portait sur le fait d'avoir accepté la preuve de l'évaluateur des contribuables, laquelle était fondée sur le marché de détail pour de telles reproductions (individuelles) alors qu'il y avait un marché propre aux reproductions en groupe. Selon la Cour d'appel, c'était une erreur de prétendre que la JVM d'un groupe d'articles est nécessairement la somme des prix pouvant être obtenus pour les articles du groupe comptés individuellement. L'autre erreur, selon la Cour d'appel, portait sur le fait d'avoir conclu que la JVM des biens pouvait être trois fois supérieure au prix payé sans qu'aucune explication raisonnable et crédible n'ait été présentée afin de soutenir une telle augmentation.

Vous pensez que cela arrêterait les promoteurs véreux ? Eh bien non ! Les « débris » fiscaux utilisant des arrangements couplés de « dons en fiducie » ou de « dons en espèces empruntés » où les contribuables ne déboursent ultimement que 25 % à 30 % du montant indiqué sur le reçu de dons de charité se sont multipliés. Évidemment, les promoteurs indiquaient que leurs stratagèmes fonctionnaient, que ce n'était pas la même chose que les autres stratagèmes. Certains prétendaient même avoir un « fonds de défense » des contribuables de 500 000 \$ si les autorités fiscales en contestaient la validité . . . Ouf ! On sent déjà l'odeur nauséabonde entourant tout cela.

Malgré des mises en garde répétées de l'ARC, un nombre important de contribuables se sont fait prendre (ou se feront prendre dans les mois à venir). Le 13 août 2007, l'ARC a d'ailleurs émis un communiqué de presse fort intéressant. Certains passages donneront le frisson à quelques contribuables. Ainsi, on y mentionne notamment ceci :

« Les contribuables doivent garder à l'esprit que l'Agence du revenu du Canada (ARC) vérifie tous les abris fiscaux associés à des arrangements de dons. (...) »

À ce jour, l'ARC a mené des vérifications touchant plus de 26 000 individus mêlés à de tels stratagèmes et a rejeté, à la suite de cette mesure, quelque 1,4 milliard de dollars en dons demandés. Elle achèvera sous peu la vérification de 20 000 autres contribuables associés à des dons s'élevant à près de 550 millions de dollars et s'apprête à entreprendre des vérifications semblables à l'égard de 50 000 contribuables mêlés à des arrangements relatifs à des dons comme abris fiscaux.(...)

La position de l'ARC est que la proposition législative s'appliquant depuis 2003 se traduira par une réduction du crédit pour dons, qui n'excèdera pas la somme réellement versée. De plus, comme il est mentionné plus haut, les vérifications menées ont démontré qu'aucun don n'a réellement été fait dans de nombreux cas, de sorte que le montant pour don demandé a été réduit à zéro. (...)

L'ARC rappelle aux contribuables que les numéros d'abris fiscaux servent uniquement à des fins d'identification. Ils identifient à la fois les stratagèmes et les contribuables qui y participent. Ils ne constituent pas une garantie que ces derniers ont le droit d'en retirer les avantages fiscaux proposés. (...)

L'ARC dispose généralement de trois ans à compter de la date de la cotisation initiale pour effectuer une nouvelle cotisation, et les vérifications peuvent prendre plus d'un an. Le fait que les personnes ayant fait un placement dans un abri fiscal n'ont pas été

contactées ou n'ont pas fait l'objet d'une nouvelle cotisation ne doit pas être interprété comme un signe d'acceptation de leur demande.»

J'espère que la présente chronique aura su vous convaincre (ou un de vos clients un peu trop « tenace ») qu'il ne faut pas toucher à ces magouilles même avec une perche de 20 pieds!

Pourtant, il existe des stratégies fiscales fort intéressantes pour réduire ses impôts tout en accomplissant de beaux gestes de philanthropie... Évidemment, il y aura cependant toujours un certain appauvrissement à brève échéance à faire un don de bienfaisance par rapport à ne pas en faire du tout. Par contre, je dois indiquer que certaines stratégies fiscales ne coûtent vraiment pas cher... après impôts. Pensez tout simplement à un don de titres boursiers acquis à l'origine dans le cadre de la démutualisation des sociétés d'assurance vie (Manuvie, à titre d'exemple) et dont le coût fiscal des actions est nul (vous pourriez aussi appliquer la même logique à tout autre titre boursier dont le coût fiscal est très faible par rapport à la JVM).

Le contribuable bénéficie d'une économie fiscale de 48,2% de la JVM des actions (dans le cas d'un particulier) en plus d'épargner jusqu'à 24,1% du montant du gain en capital (non imposé en raison de la règle avantageuse sur les dons de titres boursiers). Maintenant, imaginons (tel que je l'ai vu en pratique) que les actions de Manuvie appartiennent à une société privée sous contrôle canadien. Cela crée un très beau compte de dividende en capital (CDC) égal à 100% du gain (soit la portion non imposable) permettant ainsi de verser de généreux dividendes non imposables aux actionnaires de la société privée. À la fin, dans cet exemple, cela aura fait un don de bienfaisance dont le « coût ultime » est très faible et, en prime, vous n'aurez pas les autorités fiscales sur le dos! 