

Retour sur nos pharmaciens... très malades!

Fiscalité corporative 101 ou ce qu'il ne faut pas faire



M^e RICHARD CHAGNON

www.cqff.com YVES CHARTRAND

Dans le dernier numéro de *Conseiller*, un article traitait de la problématique importante de l'incorporation des pharmaciens. Compte tenu qu'il s'agit d'un exemple extraordinaire de ce qu'il ne faut pas faire en fiscalité corporative 101, nous allons revenir sur le sujet. Nous allons cette fois-ci vous démontrer, chiffres à l'appui, pourquoi une telle catastrophe ne doit vraiment pas servir de modèle pour l'ensemble de votre clientèle de PME œuvrant dans une multitude de secteurs autres que la pharmacie. Certains de nos commentaires du mois dernier seront repris mais avec une analyse plus détaillée. Alors, allons-y.

Au plan de l'incorporation des professionnels, il y en a qui sont moins chanceux que d'autres... L'incorporation peut procurer d'excellents résultats fiscaux, mais pas si des menottes nous empêchent de faire ce qu'il faut!

Déjà, le projet de loi 169, adopté à l'origine en juin 2001, mettait des bâtons dans les roues des pharmaciens, avec des contraintes qui ne s'appliquaient pas aux membres des autres ordres professionnels. Ce projet prévoyait spécifiquement que seuls des pharmaciens pouvaient être administrateurs et détenir quelque action, de toute catégorie, d'une société par actions qui est propriétaire d'une pharmacie.

Toutes les craintes autour de ce projet se sont confirmées le 28 mai 2008, lors de la publication dans la Gazette officielle du Québec du décret 466-2008, auquel était annexé le Règlement sur l'exercice de la pharmacie en société. Voyons les dégâts qui en découlent.

UN VÉRITABLE GÂCHIS FISCAL

Que le Règlement, et le projet de loi 169 à l'origine, ait voulu bloquer la possibilité que des tierces personnes détiennent des actions de la société de pharmaciens, nous pouvons à la rigueur le comprendre; quoiqu'une législation et une réglementation strictes sur les droits de vote ou encore sur les détenteurs d'actions, même non votantes, auraient pu être mises en place. Il semble que le fait que seul un pharmacien pouvait et puisse être propriétaire d'une pharmacie, avant même qu'on parle d'incorporation, permettait et permettrait encore aux pharmaciens de mieux contrôler leur profession (plutôt que de devenir salariés de grosses sociétés publiques). Ce dernier aspect, semble-t-il, fut un facteur prépondérant. Mais empêcher qu'une société de portefeuille détenue à 100% par un ou des pharmaciens soit actionnaire de la société par actions de pharmaciens constitue, sans l'ombre d'un doute, un véritable gâchis fiscal.

Cela dit, il sera néanmoins souvent souhaitable d'envisager l'incorporation du volet « officine » de la pharmacie pour bénéficier du taux réduit d'imposition sur le premier 400 000\$ de profits (à partager cependant avec toutes sociétés « associées »). De plus, cela pourrait permettre d'encaisser sans impôt, ou à faible coût, un montant important, relatif au coût fiscal de la clientèle de prescriptions payé personnellement par le pharmacien lors de l'acquisition de la pharmacie, et/ou de faire assumer par la société le remboursement de la dette restante rattachée à l'achat de la clientèle de prescriptions par le pharmacien. À un taux d'imposition corporatif de 19%, le

remboursement de la dette pourrait alors être sensiblement accéléré, par opposition à une exploitation personnelle du volet « officine ».

Le fait que seul(s) un ou des pharmaciens puisse(nt) détenir des actions, de toutes catégories, d'une société par actions exploitant une pharmacie, sans même qu'une société de portefeuille (elle-même détenue à 100% par des pharmaciens) puisse en détenir, occasionne notamment les problèmes suivants :

1. IMPOSSIBILITÉ DE « PURIFIER » LA SOCIÉTÉ DE PHARMACIE La « purification » d'une société permet de « purger » (sortir) les actifs contaminant une société aux fins de l'exonération de 750 000\$ sur les gains en capital. Plusieurs méthodes peuvent être utilisées, dont certaines n'entraînent aucune incidence fiscale immédiate, mais nécessitent la détention (au moins temporaire) d'une partie des actions de la société opérante par une autre société (par exemple, une société de portefeuille).

Puisque l'on ne peut purifier la société selon les méthodes « traditionnelles », des liquidités trop importantes risquent de s'accumuler dans la société exploitant la portion « officine » et d'empêcher la société de se qualifier à titre de société exploitant une petite entreprise (SEPE) aux fins de l'exonération de 750 000\$. Une solution consiste à « cristalliser » l'exonération immédiatement après l'incorporation de la pharmacie, par le jeu des dispositions prévues à l'alinéa 110.6(14)f LIR et à l'article 54.2 LIR. Ces dispositions

permettent d'obtenir le traitement de gains en capital et de bénéficier de l'exonération des gains en capital, même si les actions de la société n'ont

pas été détenues pendant 24 mois, pourvu que les conditions précises soient respectées.

Exemple

Jean Labonté fera l'acquisition de 100% des actions de ABC inc. (qui n'exploite pas une pharmacie) au prix de 1 000 000\$. Jean Labonté a emprunté la somme de 750 000\$. Le solde de 250 000\$ sera déboursé sur cinq ans grâce à un solde de prix de vente accordé par le vendeur. Si Jean Labonté achète personnellement les actions, il devra se payer, au fil des ans, des salaires ou des dividendes supplémentaires d'ABC inc. afin de payer le prix d'achat de 1 000 000\$. Cela signifie qu'ABC inc. devra générer, au fil des ans, des profits *avant* impôts d'environ 1 930 500\$ (à un taux d'imposition de 48,2% pour le particulier et de 19,0% pour la société), uniquement pour permettre à Jean (via des salaires ou dividendes additionnels) de payer le «capital» de 1 000 000\$ nécessaire à l'achat des actions.

Si, par contre, Jean Labonté avait utilisé une société pour acquérir les actions d'ABC inc., le prix d'achat se paierait avec des dollars après impôts corporatifs. En supposant le taux d'impôt corporatif actuel de 19% (sur les premiers 400 000\$ de profits réalisés en 2008), ABC inc. n'aurait que 1 234 568\$ à générer en profits *avant* impôts, au cours des années suivantes, pour se permettre de payer le «capital» de 1 000 000\$ nécessaire à l'achat des actions.

On parle donc d'un écart approximatif de 695 932\$ (1 930 500\$ - 1 234 568\$) en profits avant impôts en moins à générer pour ABC inc., afin de permettre ultimement d'acquitter le prix d'achat des actions de 1 000 000\$! Imaginez avec un prix d'achat encore plus élevé comme c'est souvent le cas. Bref, dans une transaction «normale», le prix d'achat des actions est payé avec des dollars après impôts corporatifs plutôt que personnels. Cela peut faire la différence entre la survie de l'entreprise acquise ou son échec à moyen terme.

En raison de la réglementation mise sur pied pour les pharmaciens, un pharmacien-acheteur préférera, et de loin, tenter d'acquérir les actifs de la société exploitant la portion «prescription», car il pourra alors utiliser une société pour acheter les actifs (dont l'onéreuse portion de l'achalandage rattaché à la clientèle de prescriptions) et payer le prix des actifs avec des dollars corporatifs. De plus, il pourra amortir l'achalandage sur la base du prix payé pour la clientèle de prescriptions, ce qui ne pourrait être le cas avec un achat d'actions qui, contrairement à un achat d'actifs, n'augmente pas la valeur fiscale de la clientèle.

Pour le vendeur, une vente d'actifs par sa société signifie qu'il perd l'avantage rattaché à l'exonération des gains en capital de 750 000\$ et, possiblement, à l'utilisation de pertes en capital sur d'autres placements qu'il pourrait souhaiter vouloir utiliser (surtout par les temps qui courent!). De plus, une vente d'actions permet de «matérialiser» sous forme de gains en capital tous les BNR de la société de pharmacie (plutôt que sous forme de dividendes plus lourdement imposés). Par contre, même si une vente d'actifs par une société génère un compte de dividendes en capital (CDC) dans la société (sur le profit découlant de la vente de l'achalandage rattaché à la clientèle de prescriptions) et que les taux corporatifs sur l'excédent de 400 000\$ de revenus «actifs» (tels que le profit sur la vente de l'achalandage rattaché à la clientèle de prescriptions) sont appelés à baisser au cours des prochaines années, la réglementation des pharmaciens à cet égard ne permet qu'un résultat ridicule.

2. DIFFICULTÉS À VENDRE LES ACTIONS

Cet aspect est résolument le plus problématique. Si un pharmacien désire vendre les actions de sa société à un autre pharmacien pour profiter de l'exonération de 750 000\$ de gains en capital et/ou pour profiter de grosses

Empêcher qu'une société de portefeuille détenue à 100% par un ou des pharmaciens soit actionnaire de la société par actions de pharmaciens constitue un véritable gâchis fiscal.

pertes en capital qu'il a réalisées sur d'autres biens (par exemple, sur des actions de Nortel, de Jean Coutu ou de Neurochem), il aura probablement beaucoup de difficultés. En effet, il est fort possible que l'acheteur désire acquérir les actifs de la société (dont l'achalandage rattaché à la clientèle de prescriptions qui a une très forte valeur marchande actuellement), plutôt que d'acquérir les actions. D'ailleurs, on constate déjà ce problème dans la pratique. Si l'acheteur désire acquérir les actions, il devra le faire personnellement et l'achat de telles actions devra être payé avec des dollars après impôts personnels, pour la portion «capital» de l'achat. Évidemment, si l'acheteur emprunte, les intérêts seront déductibles aux fins fiscales (donc, payables avec des dollars avant impôts pour la portion «intérêts»), mais pas le paiement du prix des actions. Si l'acheteur veut utiliser une société par actions pour acquérir une pharmacie (la section «officine»), il devra faire un achat des actifs de l'autre société (dont l'achalandage rattaché à la clientèle de

prescriptions), et non des actions de la société exploitant une pharmacie, car la réglementation ne le permet pas.

L'achat personnel des actions d'une PME ayant une valeur importante est généralement contraire à la logique fiscale. En effet, lors d'un achat d'actions d'une société privée, à moins que le prix d'achat des actions soit très peu élevé, l'acquisition des actions par l'acheteur ne devrait pas se faire personnellement mais plutôt par le biais d'une société nouvellement créée ou déjà existante. Évidemment, et cela est très important, nous parlons ici d'un vendeur et d'un acheteur qui n'ont pas de lien de dépendance entre eux, faute de quoi l'article 84.1 LIR s'appliquerait sans conteste pour réputer un dividende pour le vendeur, plutôt que de réaliser un gain en capital. En effet, étant donné que le prix d'achat des actions se paie avec des dollars après impôts, autant que cela soit après impôts corporatifs et non personnels.

3. IMPOSSIBILITÉ DE TRANSFÉRER SANS IMPOSITION DES LIQUIDITÉS D'autres considérations commerciales incitent aussi à ne pas laisser trop de liquidités dans une société opérante et à les transférer sans imposition immédiate dans une autre entité corporative (par exemple, une société de portefeuille) via un dividende intersociétés. Cela peut être pour des raisons de protection d'actifs, d'endossements commerciaux ou encore afin d'utiliser les liquidités pour d'autres investissements dans d'autres domaines.

Encore une fois, la réglementation actuelle gâche tout, car il sera impossible de transférer sans imposition des liquidités de la société exploitant une pharmacie à une autre société.

4. AUCUN MEMBRE DE LA FAMILLE ADMIS Dans les paragraphes précédents, nous avons voulu démontrer la problématique majeure qu'occasionne le manque total de souplesse de la réglementation, mais ce n'est pas tout, loin de là... Brièvement, voici les autres «domma-

ges collatéraux» rattachés au fait que l'on ne puisse mettre en place une structure corporative adéquate, soit avec une fiducie familiale discrétionnaire ou encore avec des membres de la famille immédiate comme actionnaires de la société de pharmacie.

- i) Impossibilité de fractionner (sans justification ou test de «raisonnabilité») les revenus de dividendes de la société de pharmacie avec des membres de la famille (conjoint, enfants majeurs aux études);
- ii) Impossibilité de multiplier l'accès à l'exonération de 750 000\$ des gains en capital avec les membres de la famille (soit par une détention directe d'actions par des membres de la famille ou encore mieux, par le biais d'une fiducie familiale discrétionnaire);
- iii) Impossibilité d'effectuer un gel successoral, et hausse des impôts au décès du pharmacien.

Il est clair qu'une modification législative et réglementaire est non seulement souhaitable mais nécessaire. On devrait à tout le moins permettre qu'une autre société, détenue uniquement par des pharmaciens, puisse être actionnaire d'une société de pharmacie ou d'une fiducie dont les seuls bénéficiaires seraient des pharmaciens et/ou des sociétés dont toutes les actions appartiennent uniquement à des pharmaciens.

Déjà, cela marquerait une nette amélioration. Si l'on pousse un peu plus loin, la législation et la réglementation pourraient être remodelées d'après la situation des médecins, qui prévoit que seuls des médecins peuvent détenir des actions votantes. Ce qui d'ailleurs n'empêche pas que des membres de la famille du médecin (avec une définition précise à cet égard) puissent détenir directement ou indirectement (via des fiducies par exemple) des actions non votantes mais

Un des aspects des plus problématiques de l'incorporation des pharmaciens est la difficulté à vendre les actions.

participantes. En effet, sans changement à la réglementation, et à la législation, aucune pilule ne guérira les pharmaciens de tous les maux fiscaux résultant du présent gâchis! ■

Yves Chartrand, M.Fisc., est fiscaliste au CQFF et M^e Richard Chagnon, M.Fisc., est associé de Chagnon Vocelle Fecteau SENC.