


**CAS FISCALITÉ**

**JEUX DU COMMERCE 2013**

**HEC MONTRÉAL**



**JEUXDUCOMMERCE 2013**  
**HEC MONTRÉAL**



Au début du mois de décembre, une soirée bénéfique pour les enfants malades de la région de Bromont<sup>1</sup> a été organisée par Nathalie Fontenelle (ci-après « Nathalie »). Durant cette soirée, votre associé en fiscalité a fait la connaissance de Nathalie et de son conjoint. Ce dernier, Yves Fontenelle (ci-après « Yves ») est un pharmacien réputé et a fait part de ses nombreux projets à votre associé. Suite à une série d'échanges découlant de cette soirée bénéfique, votre associé a obtenu un important mandat pour mettre en place une structure adéquate pour les besoins d'Yves. Votre associé croit que vous serez la personne idéale pour ce dossier et vous confie donc le mandat de la famille Fontenelle.

Nous sommes le 5 janvier 2013 et venez tout juste de sortir de votre rencontre avec Yves et sa conjointe Nathalie. Vous avez pris de nombreuses notes suite à celle-ci et vous vous lancez dans ce dossier immédiatement après votre rencontre car vous devez revenir très rapidement à Yves et Nathalie en raison de la nature de leurs projets.

Bien entendu, ces derniers désirent profiter de tous les avantages prévus par la *Loi de l'impôt sur le revenu* et ainsi minimiser et/ou reporter le plus possible tout impact fiscal, tant pour eux-mêmes que pour les autres parties touchées par les transactions que vous pourrez proposer. Par ailleurs, Yves apprécierait grandement que vous lui donniez tout autre conseil pertinent que vous pourriez relever au cours de votre mandat.

---

<sup>1</sup> Bromont est situé en Montérégie à environ 80 kilomètres du centre-ville de Montréal.

## ANNEXE A – INFORMATIONS SUR LA FAMILLE FONTENELLE

Yves, 40 ans, est marié à Nathalie, 42 ans, depuis maintenant un peu plus de 12 ans. De cette union sont issus Sylvain, Christian et Éline respectivement âgés de 19, 10 et 8 ans. Yves et sa famille habitent dans la région de Bromont en Montérégie.

L'épouse d'Yves, Nathalie, détient une technique en comptabilité. Elle a pratiqué dans ce domaine jusqu'à la naissance de Sylvain. Depuis, elle consacre son temps à élever leurs enfants ainsi qu'à faire du bénévolat pour divers organismes communautaires de la région. Elle n'a déclaré aucun revenu lors des six (6) dernières années et a toujours transféré tous les crédits d'impôts personnels possibles à son conjoint. Sa déclaration de revenus au 31 décembre 2012 indique les informations suivantes :

- Déduction pour gain en capital inutilisée : 750 000 \$
- Perte nette cumulative sur placements : 0 \$
- Maximum déductible au titre des REER pour 2013 : 42 000 \$

Pharmacien de profession, Yves travaille à la pharmacie Ménard de Bromont depuis un peu plus de dix ans. Fort de son expérience acquise à titre de pharmacien, Yves est considéré comme un des meilleurs pharmaciens par ses pairs. Celui-ci fait également parti du comité consultatif du Québec et il se promène régulièrement dans la belle province pour donner des conférences dans le domaine pharmaceutique. Sa réputation n'est plus à faire. Il a déclaré des revenus d'emploi moyen de 150 000 \$ lors des trois (3) dernières années et a toujours tenté de minimiser son fardeau fiscal. Sa déclaration de revenus au 31 décembre 2012 indique les informations suivantes :

- Déduction pour gain en capital inutilisée : 750 000 \$
- Perte nette cumulative sur placements : 0 \$
- Maximum déductible au titre des REER pour 2013 : 22 000 \$

Durant l'été, Yves a reçu la visite d'un vérificateur de l'Agence du revenu du Canada (ci-après « ARC »). Le vérificateur l'a cotisé pour la vente de ses immeubles qui ont eu lieu en 2009. L'agent de l'ARC a indiqué qu'il s'agissait d'un revenu d'entreprise au lieu d'un gain en capital et a donc inclus un montant de 125 000 \$ au revenu d'Yves pour l'année de 2008. Yves a bien entendu fait appel à un fiscaliste pour contester cette cotisation et a perdu sa cause en opposition. Yves a donc déboursé des honoraires professionnels de 12 000 \$ en plus de payer des impôts additionnels de 65 000 \$, des intérêts de 1 500 \$ et une pénalité de 1 000 \$ pour régler cette cotisation. De plus, Yves vous a soumis un sommaire de son bilan personnel. Ce dernier est reproduit à l'annexe B.

Les enfants d'Yves et Nathalie sont aux études. Christian débutera le secondaire à l'automne prochain tandis qu'Élaine sera encore au primaire. Sylvain termine son programme de sciences pures au cégep à la fin de sa session courante. Il prépare actuellement ses demandes universitaires car il aspire à devenir médecin ou pharmacien comme son père. Yves estime que tous ses enfants iront à l'université et que les frais scolaires de tous les enfants devront lui coûter environ 200 000 \$ pour les années à venir. Présentement, Yves assume entièrement les frais scolaires de ses enfants.

Mélanie, la sœur d'Yves possède sa propre compagnie de design. Yves a investi dans son entreprise à ses débuts et il a reçu en contrepartie des actions privilégiées. Puisque l'entreprise de Mélanie est devenue prospère et qu'elle n'a plus besoin du soutien financier d'Yves, Yves et Mélanie ont convenu qu'il était temps que celle-ci soit autonome et qu'Yves ne soit plus actionnaire de sa société. Yves vous demande conseils à cet égard pour la façon de conclure cette entente. Pour vous aider, Yves vous soumet un organigramme sommaire que vous trouverez à l'annexe C.


*Dernièrement, Yves a été approché par la société française « Les pharmacies Eurolife » (ci-après « Eurolife »).* La société Eurolife est un joueur important sur le marché pharmaceutique européen et tente de s'implanter au Québec depuis quelques années par le biais de plusieurs nouvelles franchises. Eurolife vend des franchises pharmaceutiques<sup>2</sup> que les propriétaires exploitent par la suite. Le réseau de franchise représente une véritable institution en Europe et les dirigeants d'Eurolife croient que leurs modèles d'affaires auront le même succès au Québec. La société est actuellement dans une campagne promotionnelle intensive dans le but d'attirer des pharmaciens à acheter d'éventuelles franchises.

Yves a toujours voulu posséder sa propre pharmacie et voit l'arrivée d'Eurolife comme une excellente opportunité. Il envisage sérieusement de quitter son emploi à la pharmacie Ménard et d'investir dans l'achat d'une franchise du réseau de pharmacie français. Il croit que l'expansion de la marque au Québec, jumelée avec son expérience en fera un grand succès et lui permettra de satisfaire sa fibre entrepreneuriale. L'extrait de l'offre d'Eurolife est présentée à l'annexe D. Il vous mentionne également que l'offre d'Eurolife est similaire aux offres d'autres franchiseurs sur le marché en ce qui concerne l'exploitation et la gestion de la pharmacie. Yves se demande également comment structurer l'acquisition de la franchise.

Dans l'éventualité où Yves accepte l'offre d'Eurolife et installe sa franchise à Montréal, il déménagerait sur la rive-sud de Montréal avec sa famille pour réduire son temps de voyage.

---

<sup>2</sup> Une franchise pharmaceutique est une entité légale indépendante opérée par un commerçant (le franchisé) dont elle doit rendre des comptes à une autre entité (le franchiseur).



Également, Yves possède une société de gestion dans laquelle il y a investi un montant substantiel de ses économies au fil des années. Celle-ci détient un immeuble locatif de six logements situés au nouveau projet du dix30 à Brossard. Yves croit au potentiel de ce quartier et il n'a pas hésité à investir, par le biais de sa société, dans un immeuble locatif il y a deux ans.

Récemment, au cours d'une soirée entre amis, Geneviève, qui est avocate, lui a suggérer de transférer cet immeuble dans une autre société pour des fins légales, afin de protéger les autres actifs contre d'éventuels recours. N'ayant aucune connaissance en la matière, Yves vous demande des conseils pour réaliser cette transaction. Les états financiers de sa société de gestion sont présentés à l'annexe E.

Durant la période des fêtes, Yves a appris une mauvaise nouvelle. Son amie Danièle lui a fait part qu'elle ne pourrait lui rembourser le montant de 25 000 \$ qu'elle lui avait emprunté l'an dernier puisque la banque s'apprête à saisir ses avoirs. L'entreprise de Danièle n'a pas résisté à la venue d'une grande chaîne dans son secteur et a fait dégringoler son chiffre d'affaires. Pour faciliter le financement de son entreprise, Danièle avait mis en garanti sa maison et elle devra donc déclarer faillite prochainement. Yves est très déçu pour son amie de longue date mais se demande quels sont ses recours.

## ANNEXE B – BILAN PERSONNEL D'YVES FONTENELLE

### Bilan personnel au 31 décembre

	<b>2012</b>
	\$
<b>ACTIF</b>	
Encaisse et quasi-encaisse	14 500
Prêt à Danièle Vanasse	25 000
Placements (note 1)	250 000
Immobilisations (note 2)	705 000
	<b>994 500</b>
<b>PASSIF</b>	
Cartes de crédit et autres créances similaires	15 000
Avance de Gestion Fontenelle inc.	24 750
Emprunt hypothécaire	300 000
	<b>339 750</b>

### Note 1 – Placements (au coût d'acquisition)

	<b>JVM</b>	<b>PBR</b>
	\$	\$
<u>Placements - REER</u>		
1 000 actions de Research in motion Limited	4 000	10 000
1 960 unités de fonds mutuel RBC	230 000	129 400
	<b>234 000</b>	<b>139 400</b>
<u>Placements - CÉLI</u>		
1 000 actions de CGI Group inc.	12 000	10 000
5 000 actions d'Héroux-Devtek inc.	30 000	29 400
	<b>42 000</b>	<b>39 400</b>
<u>Placements - Compte de courtage RBC</u>		
1 500 actions de Wal-Mart	40 000	33 000
1 000 actions d'Apple	25 000	17 000
2 000 actions de McDonal's	35 000	34 000
1 000 actions d'Imperial Oil Limited	15 000	26 000
	<b>115 000</b>	<b>100 000</b>
500 actions « B » de Gestion Mélanie inc.	10 000	500
100 actions « A » de Gestion Fontenelle inc.	800 000	100
	<b>810 000</b>	<b>600</b>
	<b>1 201 000</b>	<b>250 000</b>

## Note 2 – Immobilisations

	JVM	PBR
	\$	\$
Automobiles	15 000	60 000
Meubles	70 000	70 000
Chalet	250 000	175 000
Maison	500 000	400 000
	<b>835 000</b>	<b>705 000</b>

Yves possède deux (2) véhicules, soit une BMW X6 2012 (ci-après « BMW ») et une Toyota Corolla 2005 (ci-après « Toyota »). Il utilise la BMW pour se rendre au travail et lors de ses voyages dans la province pour donner ses conférences tandis que sa femme utilise la Toyota. Puisqu'il utilise son véhicule pour se rendre aux conférences, son employeur lui donne une allocation de cinquante-cinq (55) sous par kilomètre.

Yves a acheté sa maison à Bromont en 2000 et il y vit avec sa famille depuis. Il y a investi un montant important pour la rénover à l'été 2010.

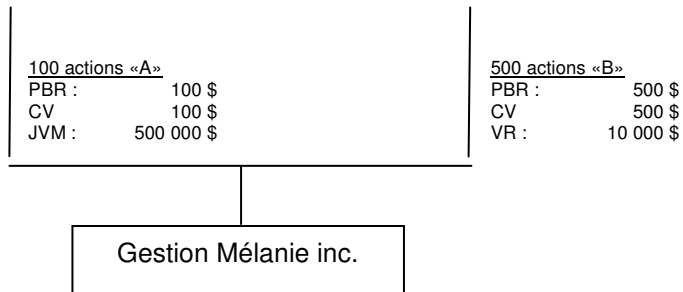
Suite à une offre alléchante en 2007, Yves a acheté le chalet d'un de ses amis. Celui-ci est situé à Tremblant et Yves y amène sa famille régulièrement pour y passer les vacances avec ses proches.

## ANNEXE C – ORGANIGRAMMES

### ACTIONNARIAT DE LA SOCIÉTÉ GESTION MÉLANIE INC

Mélanie Fontenelle

Yves Fontenelle



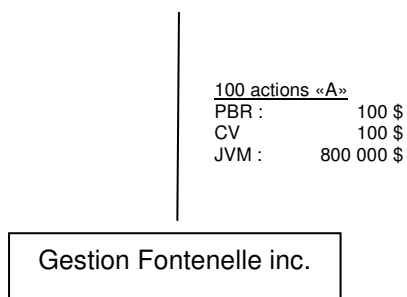
Les droits et privilèges des actions sont :

Actions de catégorie « A » : participantes et votantes

Actions de catégorie « B » : non participantes, non votantes, rachetables au gré du détenteur ou de la société émettre à la valeur de la contrepartie émise.

### ACTIONNARIAT DE LA SOCIÉTÉ GESTION FONTENELLE INC

Yves Fontenelle





## ANNEXE D – EXTRAIT DE L’OFFRE D’EUROLIFE

### Convention de franchise

Entre :

Les pharmacies Eurolife,  
ci-après désigné comme « le franchiseur »  
et  
Monsieur Yves Fontenelle,  
ci-après désigné comme « le franchisé »

### Prix d’achat d’une franchise Eurolife

Le franchiseur offre la possibilité d’opérer une franchise Eurolife au Canada en contrepartie d’une somme de 250 000 \$. Ce montant est non remboursable et permet au franchisé de bénéficier du nom commercial d’Eurolife et de son modèle d’affaires. Le franchiseur s’engage en retour à implanter son modèle d’affaires dans cette nouvelle franchise, d’aider le nouveau franchiseur à mettre sur pied sa franchise et de lui faire profiter de son support pour une période de trois (3) ans suivant la date d’ouverture de sa franchise.

### Franchisage et immobilier

La responsabilité des pharmacies appartient aux franchisés Eurolife dès le départ. Après avoir achevé le processus de demande, d’approbation et de sélection de l’emplacement avec un membre de l’équipe du franchisage d’Eurolife, les nouveaux franchisés collaborent avec nos spécialistes de l’immobilier pour obtenir le financement requis et mener à terme les négociations se rapportant au bail.


Eurolife n’étant pas implanté dans la région de Montréal, le franchiseur désire ardemment qu’un franchisé choisisse cette localité. Le franchiseur possède une option sur un local de cent mille (100 000) pieds carrés situé au centre-ville de Montréal. Le local sera libre le 1<sup>er</sup> mars 2013 suite au départ du locateur actuel. Le franchiseur s’engage donc à défrayer la moitié du loyer pour une période de dix-huit (18) mois si la franchise s’établit dans ce local.

Prenant conscience que M. Fontenelle ne réside pas dans cette même région, le franchiseur s’engage à lui verser une indemnité de déménagement de vingt mille (20 000) dollars pour que ce dernier s’installe dans la région métropolitaine de Montréal.

### Exploitation

Le franchiseur offre un programme de formation complet de huit (8) semaines pour les nouveaux franchisés et l’équipe de gestion de leur pharmacie. Les formateurs restent sur place pendant deux semaines après l’ouverture pour offrir leur aide et leur soutien. Par la suite, un responsable attitré à ce franchisé procure du soutien opérationnel continu et s’assure que le franchisé dispose de tout ce qu’il a besoin pour exploiter une pharmacie rentable.

### Marketing



L'équipe du marketing d'Eurolife aide les franchisés, nouveaux et existants, à accroître l'achalandage, à augmenter la notoriété de la marque dans la collectivité et à fidéliser la clientèle par le biais de son département marketing. L'ensemble du marketing des franchisés sera faite par le biais du franchiseur. Des frais mensuels de 1 000 \$ seront chargés aux franchisés pour la publicité.

#### Redevances

L'équipe de brevets d'Eurolife aide les franchisés, nouveaux et existants, à obtenir les médicaments requis pour opérer leurs pharmacies. Le domaine pharmaceutique étant très exigeant, le franchiseur Eurolife s'engage à obtenir les meilleurs prix pour les médicaments et de les fournir à ce même coût aux franchisés. Le franchisé s'engage en retour à verser des redevances annuelles de 1,5 % de ses ventes brutes de médicaments.

Cette offre est valide pour 45 jours.

Signé à Bromont, le 1er décembre 2012.

## ANNEXE E – GESTION FONTENELLE INC.

Gestion Fontenelle Inc.

Bilan

Exercices terminé les 31 décembre  
(non audités)

	2012	2011
	\$	\$
<b>ACTIF</b>		
À court terme		
Encaisse	10 000	4 500
Sommes à recevoir (note 1)	42 000	71 500
Charges payées d'avance	825	1 200
Impôts futurs	6 870	8 000
	59 695	85 200
Placements (note 2)		
Immobilisations (note 3)	300 000	250 000
	632 000	665 000
	991 695	1 000 200
<b>PASSIF</b>		
À court terme		
Créditeurs et charges à payer	2 500	1 500
Impôts à payer	5 825	3 200
Portion court terme de la dette long terme	20 000	20 000
	28 325	24 700
Dette à long terme (note 4)		
	510 000	530 000
	538 325	554 700
<b>CAPITAUX PROPRES</b>		
Capital-actions (note 5)	100	100
Bénéfices non-répartis	453 270	445 400
	991 695	1 000 200

**Gestion Fontenelle Inc.**  
**Notes complémentaires**

**Note 1 – Sommes à recevoir**

	<b>2012</b>	<b>2011</b>
	\$	\$
Dividendes à recevoir	5 000	8 200
Intérêts à recevoir	750	800
Prêt à un particulier lié, au taux de 6%	1 500	-
Prêt à une société liée, sans intérêt	10 000	10 000
Avance à l'actionnaire, sans intérêt	24 750	52 500
	<b>42 000</b>	<b>71 500</b>

**Note 2 – Placements (au coût d'acquisition)**

	<b>JVM</b>	<b>PBR</b>
	\$	\$
Dépôt à terme	75 000	75 000
Obligations canadiennes	100 000	100 000
Actions canadiennes	112 500	62 500
Actions américaines	137 500	62 500
	<b>425 000</b>	<b>300 000</b>

Les dépôts à terme et les obligations ne peuvent être rachetés avant l'échéance sans pénalité. Le retrait avant l'échéance entraîne une pénalité de 3% par tranche de 10 000 \$ d'investissement.

**Note 3 – Immobilisations**

			<b>2012</b>	<b>2011</b>
	<b>Coût</b>	<b>Amortissement cumulé</b>	<b>Valeur comptable nette</b>	<b>Valeur comptable nette</b>
	\$	\$	\$	\$
Terrain	53 000	-	53 000	53 000
Matériel roulant	45 000	18 000	27 000	36 000
Immeuble	600 000	48 000	552 000	576 000
	<b>698 000</b>	<b>66 000</b>	<b>632 000</b>	<b>665 000</b>

	<b>JVM</b>	<b>PBR</b>	<b>FNACC</b>
	\$	\$	\$
Terrain	100 000	53 000	-
Matériel roulant	20 000	45 000	30 000
Immeuble	750 000	600 000	564 000
	<b>870 000</b>	<b>698 000</b>	<b>594 000</b>

**Note 4 – Dette à long terme**

	2012	2011
	\$	\$
Emprunt hypothécaire	530 000	550 000
	<b>530 000</b>	<b>550 000</b>
Portion court terme de la dette long terme	(20 000)	(20 000)
	<b>510 000</b>	<b>530 000</b>

**Note 5 – Capital-actions***Capital-actions autorisé*

Nombre illimité d'actions de catégorie « A », participantes et avec droit de vote.

*Capital-actions émis*

	2012	2011
	\$	\$
100 actions de catégorie « A »	100	100
	<b>100</b>	<b>100</b>

**Note 6 – Informations supplémentaires**

	2012
	\$
Solde du compte de dividende en capital (CDC)	37 000
Solde du compte de revenu à taux général (CRTG)	-