

DANS CE NUMÉRO

Régimes de retraite individuels	1
Les fiducies familiales discrétionnaires et la planification	3
L'oncle Sam pourrait vouloir vous imposer	5
Fiscalité américaine tendances récentes	7

Régimes de RETRAITE INDIVIDUELS

Andrea Pontoni, CA, EEE, est associée du cabinet Collins Barrow à Windsor

En général, le revenu d'un particulier à la retraite est tiré de revenus de placements, de prestations de régimes publics de retraite, de sommes héritées et, bien couramment, de REER. Dans certains cas, toutefois, un régime de retraite individuel (RRI) peut représenter une solution de rechange utile aux REER mieux connus.

Un RRI est un régime de retraite à prestations déterminés, d'ordinaire établi pour un seul participant, qui permet à ce dernier d'accumuler un revenu de pension à l'abri de l'impôt. Le RRI est conçu de façon à maximiser les cotisations permises en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu, à certaines conditions.

La structure d'un RRI est semblable à celle de régimes de retraite à prestations déterminées d'entités plus importantes. Chaque RRI a pour promoteur une entreprise exploitée activement, et son participant est un employé touchant un revenu déclaré sur le feuillet T4. La structure des prestations versées au participant doit être précisée et les placements détenus dans le régime font l'objet de restrictions. Par ailleurs, les prestations versées sont imposées lorsqu'elles sont touchées.

Parmi les restrictions imposées sur les placements d'un RRI, notons les suivantes :

- les titres du promoteur du régime ne peuvent être détenus comme placements;
- les comptes sur marge ne sont pas permis; et
- un titre particulier ne peut excéder 10 % de la valeur comptable de la caisse de retraite au moment de l'acquisition du titre en question.

Un actuaire doit déterminer le montant des cotisations à verser, à l'aide de formules actuarielles préétablies.

Le montant de chaque cotisation dépend de l'âge et du salaire du participant, et est assujéti à certaines contraintes législatives. D'ordinaire, si le participant est âgé de plus de 40 ans, la cotisation annuelle sera généralement supérieure au plafond de cotisation à un REER. Lorsque le RRI est établi, un montant, appelé facteur d'équivalence pour services passés, est inclus dans le calcul pour compenser le coût des services passés, et ce montant peut être important dans certains cas.

Les propriétaires d'entreprise, les professionnels, les employés clés et les cadres dirigeants dont l'âge varie entre 40 et 71 ans, et qui ont touché un salaire annuel de 100 000 \$ et plus pendant plusieurs années sont de bons candidats pour un

Le montant de chaque cotisation dépend de l'âge et du salaire du participant, et est assujéti à certaines contraintes législatives.

RRI. Comme de telles personnes ont généralement de nombreuses années de service auprès de leur entreprise, il est possible de financer une rente pour des années de service antérieures remontant jusqu'à 1991.

Il existe de nombreuses raisons d'établir un RRI, notamment :

- pour diversifier une stratégie de retraite;
- pour accroître considérablement l'épargne-retraite sur une période assez brève;
- pour permettre la déduction des cotisations par l'entreprise; et
- pour obtenir une protection intégrale contre les créanciers.

Un RRI peut également représenter une façon efficace du point de vue fiscal de transférer une plus-value, dans le cadre d'une planification de la relève ou à la vente de l'entreprise.

Les principales différences et similitudes entre les RRI et les REER sont résumées dans le tableau qui suit :

Enjeu	RRI	REER
Avantages d'un RRI		
Mauvaise performance du régime par rapport aux hypothèses actuarielles	Il est permis de financer le manque à combler et de recevoir une déduction	Il n'est pas permis de financer les manques à gagner
Frais de gestion de placements	Déductibles entre les mains de la société	Aucune déduction
Fractionnement du revenu avec le conjoint	Admissible	Admissible
Droits à pension	Admissible	Admissible
Déductibilité des intérêts des fonds utilisés pour verser la cotisation	Oui	Non
Inconvénients d'un RRI		
Disponibilité des fonds	Les fonds sont immobilisés jusqu'à la retraite	On peut accéder aux fonds en tout temps
Financement obligatoire	Le régime doit être financé, peu importe la situation financière de l'entreprise	Au gré du titulaire du régime et sous réserve des limites permises
Recours au conjoint	Il n'existe pas de RRI de conjoint; toutefois, la possibilité de fractionnement du revenu de retraite permet de compenser	Recours au REER de conjoint et au fractionnement du revenu de retraite possible
Bonne performance du régime par rapport aux hypothèses actuarielles	Cette situation limitera les cotisations et les déductions fiscales futures	Possibilité de verser des cotisations ordinaires compte tenu des restrictions du REER en question
Frais administratifs	Plus élevés que dans le cas d'un REER	Certains frais

Cette liste ne se veut pas exhaustive.

Les RRI sont compliqués, mais ils peuvent être utilisés à très bon escient dans le cadre de tout plan successoral.

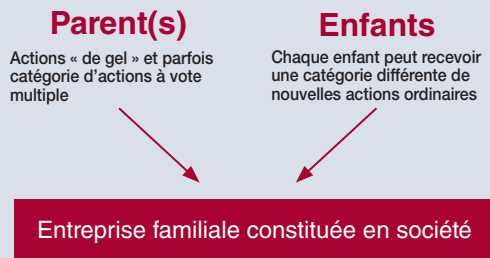
Votre conseiller Collins Barrow pourra discuter avec vous des avantages et inconvénients d'un RRI compte tenu de votre situation financière particulière. §

Les fiducies familiales

DISCRETIONNAIRES ET LA PLANIFICATION

Bill Crowther, CA, EEE, est associé de l'équipe de fiscalité du cabinet Collins Barrow à Peterborough

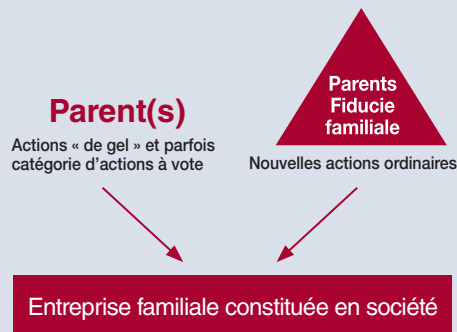
Lorsque les propriétaires d'une entreprise familiale souhaitent la transmettre à la génération suivante, ils ont souvent recours à une stratégie portant le nom de gel successoral. Dans le cadre de telles opérations, les parents échantent leurs actions ordinaires contre des actions à valeur fixe, d'ordinaire des actions privilégiées, dont la valeur de rachat est égale à la juste valeur de l'entreprise (y compris l'écart d'acquisition) à la date du gel. De nouvelles actions ordinaires, auxquelles sera attribuée toute plus-value éventuelle, sont émises en faveur des successeurs éventuels. Les parents doivent déterminer le nombre d'actions ordinaires – et ainsi la partie de la croissance future de l'entreprise – que recevra chacun des enfants adultes. La structure s'illustre ainsi :



Alors qu'un gel successoral puisse être avantageux à bien des égards, une telle structure n'offre pas suffisamment de souplesse à la famille pour faire face à une évolution éventuelle des circonstances.

Une fiducie familiale discrétionnaire peut se révéler une solution de rechange intéressante. Dans le cadre d'une fiducie familiale discrétionnaire, les parents échantent encore leurs actions ordinaires pour des actions à valeur fixe « de gel », mais les nouvelles actions ordinaires sont émises en faveur d'une fiducie familiale plutôt qu'en faveur des enfants. Les bénéficiaires de la fiducie sont souvent les parents, les enfants (et leur conjoint) ainsi que les petits-enfants, s'il y en a. La fiducie est administrée par des fiduciaires, d'ordinaire les parents et une tierce partie indépendante.

La structure s'illustre ainsi :



La fiducie familiale discrétionnaire représente un outil d'une souplesse exceptionnelle qui offre les avantages suivants :

- La plus-value future des biens d'entreprise peut être transmise à la génération qui suit tout en conservant le contrôle des droits de vote et le contrôle opérationnel de la société. Les conseillers de Collins Barrow recommandent généralement que les particuliers exécutant un gel successoral en faveur de leur famille conservent le contrôle des droits de vote de la société, du moins jusqu'à ce qu'ils aient touché la valeur de leurs actions de gel.
- Bien structuré, un gel successoral peut prévoir une stratégie de dégel, pour tenir compte, par exemple, de l'évolution possible de la situation des parents (besoins financiers, décès ou invalidité d'un ou de plusieurs successeurs éventuels).
- La fiducie peut offrir une protection contre des bénéficiaires qui font des pressions ou prétendent avoir droit au revenu ou aux biens de la fiducie. Les fiduciaires jouissent d'une entière discrétion quant à l'attribution du revenu et du capital de la fiducie. Dans certains cas, il est possible d'assurer la protection du patrimoine familial à la suite de l'échec d'un mariage d'un enfant bénéficiaire (on recommande cependant d'obtenir des conseils juridiques dans de tels cas).

- L'impôt (uniquement sur la plus-value postérieure au gel) par ailleurs exigible au décès des parents peut être reportée jusqu'à la vente de pleine concurrence de l'entreprise ou au décès des bénéficiaires de la génération qui suit, la plus éloignée des éventualités étant à retenir. En Ontario, par exemple, aux taux d'imposition actuels, il est possible de reporter environ 230 000 \$ par tranche de 1 million de dollars en plus-value.
- La fiducie permet d'augmenter le nombre de personnes en mesure d'utiliser l'exonération cumulative des gains en capital puisqu'elle permet à de multiples membres particuliers de la famille d'utiliser l'exonération à la vente d'actions admissibles de petite entreprise, ou encore de biens agricoles ou de pêche admissibles, de participations dans une société de personnes agricole ou de pêche, ou d'actions de sociétés par actions exploitant une entreprise agricole ou de pêche (ci-après « biens agricoles ou de pêche »). La fiducie proprement dit ne peut se prévaloir de l'exonération, mais les fiduciaires peuvent attribuer et distribuer les gains aux bénéficiaires. C'est le bénéficiaire, et non la fiducie, qui est imposé, comme si le bénéficiaire en question avait lui-même réalisé le gain en capital (Il en va de même dans le cas de dividendes d'une société canadienne, lorsque la fiducie attribue et verse de telles sommes aux bénéficiaires). En général, un particulier peut demander l'exonération pour gains en capital à l'égard de la vente d'actions admissibles de petite entreprise (ou de biens agricoles ou de pêche). Règle générale, une société exploitant une petite entreprise est une société dont 90 % ou plus de la juste valeur marchande de l'ensemble de ses actifs d'exploitation et de ceux de ses filiales, le cas échéant, est attribuable à des éléments utilisés principalement dans une entreprise exploitée activement, principalement au Canada. Les actifs hors exploitation, notamment les placements de portefeuille, la valeur de rachat de contrats d'assurance vie, les excédents de trésorerie, les prêts aux actionnaires à recevoir et certains prêts intersociétés, ne sont pas réputés des actifs d'exploitation. En outre, tout au long des 24 mois qui précèdent une disposition, plus

de 50 % de la juste valeur marchande de l'actif total de la société exploitant une petite entreprise doit être attribuable à des éléments utilisés principalement dans une entreprise exploitée activement, principalement au Canada. Lorsque que ces conditions sont remplies, les bénéficiaires particuliers, sous réserve de leur situation fiscale personnelle, pourraient avoir le droit de demander une exonération pour gains en capital.

- Une fiducie familiale discrétionnaire permet le fractionnement du revenu avec des membres de la famille âgés de plus de 17 ans et dont le revenu est moins élevé. Dans la plupart des cas, les sommes attribuées et versées aux bénéficiaires par la fiducie seraient des dividendes de sociétés canadiennes. Lorsqu'un bénéficiaire particulier ne touche aucun autre revenu, de tels dividendes, à concurrence de 30 000 \$, peuvent être lui être attribués sans entraîner pour lui une obligation fiscale personnelle importante. Cette stratégie de planification fiscale se révèle aussi très efficace pour financer les études des enfants.

Trois mises en garde s'imposent toutefois :

1. Lorsqu'un gel successoral est mis en œuvre et que les enfants mineurs ou le conjoint des personnes mettant le gel en œuvre sont des bénéficiaires d'une fiducie, les règles d'attribution visant les sociétés peuvent s'appliquer. Cette notion a été abordée dans le numéro du printemps 2009 des Notes fiscales. Lorsque les règles s'appliquent, le ou les parents sont réputés avoir reçu un dividende chaque année égal au pourcentage (tel qu'il est établi quatre fois l'an par l'Agence du revenu du Canada) de la juste valeur marchande des actions reçues dans le cadre du gel, dans la mesure où ces actions demeurent en circulation. Heureusement, ces règles ne s'appliquent pas si la société faisant l'objet du gel successoral est, pendant toute la période en cause, une société exploitant une petite entreprise. Il convient donc d'intégrer un mécanisme pour assurer que la société visée par le gel demeure en tout temps une société exploitant une petite entreprise dans le cadre d'une planification mettant en jeu une fiducie.

2. La fiducie existera jusqu'à ce que tous les actifs aient été distribués aux bénéficiaires et qu'elle ait été liquidée. Or, tous les 21 ans de la vie d'une fiducie familiale discrétionnaire, celle-ci est réputée avoir disposé de ses avoirs à leur juste valeur à ce moment. Cette règle est conçue pour empêcher que ne soit reportée indéfiniment la constatation des gains cumulés de biens immobilisés et autres. Ainsi, si une fiducie détient des actions ordinaires de sociétés fermées, à son 21^e anniversaire, elle est réputée avoir réalisé un gain en capital. Heureusement, il est possible d'éviter la règle de disposition présumée tous les 21 ans puisque la Loi de l'impôt sur le revenu permet généralement à une fiducie de transférer ses actifs à des bénéficiaires résidents canadiens en exonération d'impôt en règlement de leur participation au capital de la fiducie. En l'absence d'une cession sans lien de dépendance, le résultat est le report de l'impôt sur les gains en capital relatifs aux biens détenus dans la fiducie jusqu'à la date du décès du bénéficiaire ou de la cession sans lien de dépendance, la première des éventualités à survenir étant celle à retenir. Bien que cette règle place une

limite de 21 ans sur les avantages susmentionnés, la période est d'ordinaire largement suffisante pour permettre aux sociétés privées sous contrôle canadienne et à leurs actionnaires de réaliser leurs objectifs et de bénéficier des principaux avantages du fractionnement du revenu ou d'un plan successoral ou de relève.

Même à la fin de la période de 21 ans, et même si des biens peuvent être distribués aux bénéficiaires, il pourrait être possible pour les fiduciaires de conserver un contrôle effectif sur l'actif de la fiducie ainsi que sur toute plus-value éventuelle des biens de la fiducie au-delà de cette date d'anniversaire de 21 ans.

3. Il existe un certain nombre d'exigences d'ordre technique et administratif et de dispositions anti-évitement devant être respectées pour établir et administrer une fiducie judicieusement. Nous aborderons certaines de ces questions dans les prochains numéros des *Notes fiscales*.

Pour des conseils sur le recours aux fiducies dans le cadre d'une planification familiale et d'entreprise, communiquez avec votre conseiller Collins Barrow. §

L'oncle Sam

POURRAIT VOULOIR VOUS IMPOSER!___

Mark Brewster, CMA, est chef de groupe de l'équipe de fiscalité du cabinet Collins Barrow à London

Au cours des dernières années, l'oncle Sam a parlé à ses cousins à Ottawa. Ces discussions ont donné lieu à des modifications de la Convention fiscale Canada-États-Unis (la Convention) et à de nouvelles initiatives visant à partager les renseignements sur la production de déclarations de revenus de part et d'autre de la frontière. Si vous voyagez aux États-Unis ou y faites des affaires, ou si vous prévoyez le faire, il existe un certain nombre de questions fiscales américaines dont vous devez prendre connaissance.

Impôts sur le revenu des sociétés aux États-Unis

Lorsque votre entreprise fait affaire aux États-Unis, vous êtes exempté de l'impôt fédéral américain sur le revenu en vertu de la Convention si vous n'avez aucun « établissement stable » aux États-Unis. Mais l'oncle Sam exigera que vous produisiez une déclaration de revenus pour obtenir votre exemption en vertu de la Convention si

vos activités industrielles ou commerciales « se rattachent effectivement à l'exercice d'activités industrielles ou commerciales aux États-Unis ».

Bien que la Convention renferme des règles pour vous aider à déterminer si vous avez un « établissement stable », il y a peu de dispositions dans les lois pour vous aider à déterminer si vos activités industrielles ou commerciales « se rattachent effectivement à l'exercice d'activités industrielles ou commerciales aux États-Unis ». Cette détermination sera fondée sur les faits et les circonstances de votre situation. En général, il suffit de peu d'activités aux États-Unis pour atteindre ce seuil.

Si vous avez un « établissement stable » aux États-Unis ou si vous avez l'intention d'en avoir un, il vous faudra une planification fiscale appropriée afin de réduire le fardeau fiscal global découlant de l'incidence de l'impôt sur le revenu canadien et américain sur les activités de l'entreprise aux États-Unis.

Chaque État américain a ses propres règles au sujet de l'impôt sur le revenu des sociétés. Ces règles varient de façon considérable, et la plupart des États ne se conforment pas à la Convention. Il y a même certaines villes et localités américaines qui perçoivent leur propre impôt sur le revenu des sociétés.

Charges sociales

L'oncle Sam ne s'intéresse pas seulement aux impôts sur le revenu des sociétés. Si un employé de votre société canadienne fait un voyage d'affaires aux États-Unis, ses jours travaillés aux États-Unis feront en sorte, dans la plupart des cas, qu'il doive produire une déclaration fédérale aux États-Unis même s'il est exempté de l'impôt sur le revenu fédéral aux États-Unis en vertu de la Convention. L'État pourrait même vous obliger à produire une déclaration. De plus, votre société peut être tenue de déclarer la rémunération provenant des États-Unis visant les jours travaillés aux États-Unis sur un feuillet de déclaration et peut devoir s'acquitter de certaines obligations en matière de retenues à la source.

Taxes de vente et taxes de service

Bien qu'il n'y ait aucune taxe de vente ni taxe de service à l'échelle fédérale, chaque État a un type quelconque de régime de taxe de vente ou de service, et les règles varient considérablement d'un État à l'autre. Dans certains États, il suffit de peu d'activités pour déclencher une obligation de déclaration. Si votre entreprise fait des ventes dans un État américain ou prévoit le faire, vous devez être au courant des règles qui s'y appliquent. Comme pour les impôts sur le revenu des sociétés, certaines villes américaines imposent aussi leur propre taxe de vente.

Impôts sur le revenu des particuliers

Si vous n'êtes pas résident des États-Unis, l'oncle Sam voudra seulement imposer votre revenu provenant des États-Unis. Si vous êtes considéré comme résident des États-Unis ou si vous êtes citoyen américain, vous serez imposé sur votre revenu mondial. Deux critères, ceux de la carte verte et de la présence importante, servent à déterminer si vous êtes résident des États-Unis.

Critère de la carte verte

Si vous détenez une carte verte américaine, vous êtes réputé être résident des États-Unis et vous devrez y produire une déclaration de revenus. Comme vous êtes aussi résident du Canada aux fins de la fiscalité canadienne, la Convention renferme des règles qui permettent de déterminer où vous paierez vos impôts. Si, en vertu de ces règles, vous êtes réputé être résident du Canada et non des États-Unis, l'oncle Sam exigera quand même que vous produisiez une déclaration de revenus aux États-Unis.

Critère de la présence importante

Le critère de la présence importante est fondé sur le nombre de jours de présence aux États-Unis au cours de l'année civile courante et des deux précédentes. Il s'agit d'un critère fondé sur la moyenne mobile. Par exemple, pour calculer le nombre de jours pour 2010, faites la somme de tous les jours de présence aux États-Unis en 2010, de 1/3 des jours en 2009 et de 1/6 des jours en 2008. Si la somme est égale ou supérieure à 183 jours, vous répondez au critère de la présence importante pour 2010. Si vous avez passé moins de 183 jours aux États-Unis en 2010, vous devrez remplir un formulaire de deux pages intitulé Closer Connection Form. Si vous avez passé plus de 183 jours aux États-Unis en 2010, vous devrez produire une déclaration de revenus aux États-Unis. Encore là, comme vous êtes aussi résident du Canada aux fins de la fiscalité canadienne, les règles de départage de la Convention s'appliquent. Si, en vertu de ces règles, vous êtes réputé être résident du Canada et non des États-Unis, l'oncle Sam vous demandera de produire une déclaration de revenus afin d'obtenir la protection prévue par la Convention.

Comme dans le cas des impôts des sociétés, chaque État américain a des règles différentes en matière d'impôt sur le revenu des particuliers. Ces règles peuvent varier considérablement, et la plupart des États n'appliquent pas la Convention. Si vous travaillez pendant un certain temps dans un État américain, vous devez prendre connaissance des règles qui s'appliquent dans cet État. Certaines villes américaines perçoivent également leur propre impôt sur le revenu des particuliers.

Comme au Canada, des pénalités peuvent sanctionner l'omission de produire les documents fiscaux appropriés aux États-Unis. Mais avec toute cette diversité d'impôts et taxes et de règles, il peut être difficile de connaître vos obligations. Communiquez avec votre conseiller

Collins Barrow pour discuter de vos éventuelles obligations de conformité fiscale aux États-Unis et de la planification fiscale nécessaire. Collins Barrow a aussi accès à un éventail complet de ressources fiscales américaines grâce à notre affiliation à Baker Tilley International. §

Fiscalité américaine

TENDANCES RECENTES

Joseph Sardella, CA, CPA, est associé de l'équipe spécialisée en fiscalité américaine du cabinet Collins Barrow à Toronto

Le 17 décembre 2010, le président Obama a promulgué la loi intitulée *Tax Relief, Unemployment Insurance Reauthorization, and Job Creation Act of 2010* (communément appelée « 2010 Tax Relief Act »), d'une valeur de 858 milliards de dollars, qui prolonge au-delà du 1er janvier 2011 les taux d'imposition réduits existants aux États-Unis. La loi prolonge pendant deux ans les réductions des impôts des particuliers et des impôts sur les gains en capital et les dividendes de l'ère Bush pour tous les contribuables. Elle prolonge aussi certains encouragements aux entreprises et établit un compromis dans les règles sur les droits de succession aux États-Unis. Nous traitons dans le présent article de certains faits saillants de la *2010 Tax Relief Act* et de leurs effets sur les contribuables américains.

Particuliers

Taux d'imposition : gains en capital et dividendes

En vertu de la loi intitulée *Economic Growth and Tax Relief Reconciliation Act of 2001*, après le 31 décembre 2010, les taux de l'impôt sur le revenu des particuliers devaient être relevés de leurs niveaux actuels (dont le taux d'imposition supérieur est de 35 %) à 39,6 %. La *2010 Tax Relief Act* maintient tous les taux d'imposition des particuliers de 10, 15, 25, 28, 33 et 35 % pendant une période de deux ans, jusqu'au 31 décembre 2012.

Les gains en capital et les dividendes admissibles sont imposés à un taux maximum de 15 % (0 % pour les contribuables dans les tranches d'imposition de 10 % et de 15 %) en 2010. La *2010 Tax Relief Act* prolonge ces taux de deux ans, jusqu'au 31 décembre 2012.

Les dividendes admissibles, qui continuent de donner droit aux taux d'imposition réduits, sont ceux qui sont

reçus d'une société américaine ou d'une société étrangère admissible, dont les actions sous-jacentes sont détenues pendant au moins 61 jours sur une période déterminée de 121 jours. Une société étrangère admissible est celle qui est admissible aux avantages en vertu de la Convention fiscale Canada-États-Unis ou dont les actions peuvent facilement être négociées sur un marché américain des valeurs mobilières. Les taux d'imposition réduits ne s'appliquent pas aux dividendes reçus d'une entité exemptée de l'impôt aux États-Unis.

Droits de succession

Les droits de succession seront rétablis en 2011 et 2012 avec un taux maximum de 35 % et une exemption individuelle de 5 millions de dollars, avec indexation après 2011. Dans le cas des personnes décédées en 2010, la loi permet aux exécuteurs testamentaires de choisir soit les nouveaux niveaux, soit le régime antérieur de 2010 sans droits de succession et en vertu des règles de la base de report modifiée. Si le Congrès américain n'était pas intervenu, les droits de succession auraient été rétablis en 2011 avec un taux maximum de 55 % et une exemption individuelle de seulement un million de dollars.

La *2010 Tax Relief Act* prévoit la « transférabilité » entre conjoints du montant applicable d'exclusion du droit de succession. Règle générale, la transférabilité permet au conjoint survivant de choisir de profiter de la partie inutilisée du montant applicable d'exclusion du droit de succession de son conjoint prédécédé, ce qui donne au conjoint survivant un montant d'exclusion plus important. Le « montant d'exclusion inutilisé du conjoint prédécédé » est accessible au conjoint survivant uniquement s'il en fait le choix sur une déclaration de droits de succession

produite en temps opportun. La transférabilité est accessible à la succession des personnes décédées après le 31 décembre 2010. En faisant ce choix et en effectuant une planification successorale minutieuse, les couples mariés peuvent réussir à protéger jusqu'à 10 millions de dollars du droit de succession en maximisant l'exclusion applicable de 5 millions de dollars de chaque conjoint. Or, comme cette disposition doit cesser de s'appliquer après 2012, l'utilité du choix de la transférabilité est limitée à des situations où les deux conjoints décèdent dans la période de deux ans (c'est-à-dire en 2011 et 2012).

Cette loi porte également l'exemption de dons à vie à 5 millions de dollars (10 millions de dollars pour un couple), comparativement au niveau actuel d'un million de dollars (2 millions de dollars pour un couple), et impose un impôt sur les dons de 35 % sur tout montant dépassant ce seuil jusqu'en 2012.

Encouragements aux entreprises

Amortissement supplémentaire de 100 %

La *2010 Tax Relief Act* porte l'amortissement supplémentaire de 50 % à 100 % pour les investissements admissibles effectués après le 8 septembre 2010, mais avant le 1er janvier 2012. Cette loi offre également un amortissement supplémentaire de 50 % pour des biens admissibles mis en service après le 31 décembre 2011, mais avant le 1er janvier 2013. Certains biens de longue durée et certains biens de transport sont admissibles à une passation en charges de 100 % s'ils sont mis en service avant le 1er janvier 2013.

Déductions fiscales en vertu de l'article 179

Le Congrès des États-Unis a maintes fois augmenté les plafonds de déduction et d'investissement en vertu de l'article 179 du Code des impôts afin d'encourager les dépenses des entreprises. La loi intitulée *2010 Small Business Jobs Act* porte le plafond de déduction et le plafond d'investissement en vertu de l'article 179 à 500 000 \$ et à 2 millions de dollars, respectivement, pour les années d'imposition commençant en 2010 et en 2011. La *2010 Tax Relief Act* prévoit un plafond de déduction de 125 000 \$ et un plafond d'investissement de 500 000 \$ (toutes deux indexées) pour les années d'imposition à compter de 2012 (cette disposition doit cesser de s'appliquer après le 31 décembre 2012). Cette loi prolonge également l'admissibilité des logiciels de série mis en service avant 2013.

Crédit d'impôt pour la recherche

Le crédit d'impôt pour la recherche en vertu de l'article 41 s'est terminé à la fin de 2009. La *2010 Tax Relief Act* renouvelle le crédit pour deux ans, jusqu'au 31 décembre 2011, et s'applique aux montants payés ou engagés après le 31 décembre 2009.

Actions de petites entreprises

La *2010 Small Business Jobs Act* a étendu l'exclusion des gains d'actions de petites entreprises admissibles aux contribuables autres que les sociétés. Pour les actions acquises après le 27 septembre 2010, mais avant le 1er janvier 2011, et détenues pendant au moins cinq ans, la *2010 Small Business Jobs Act* prévoit une exclusion de 100 % du gain. La *2010 Tax Relief Act* prolonge d'un an l'exclusion de 100 % pour les actions acquises avant le 1er janvier 2012.

Communiquez avec votre conseiller Collins Barrow pour obtenir de plus amples renseignements au sujet de la fiscalité américaine. §

Collins Barrow publie régulièrement ses Notes fiscales à l'intention de ses clients et associés. Le bulletin vise à jeter une lumière sur l'évolution constante de la scène fiscale et du milieu des affaires à l'échelle du Canada. Alors que les Notes fiscales proposent des idées de planification d'ordre général, il convient toujours de consulter un conseiller professionnel avant d'entreprendre des stratégies de planification particulières.

www.collinsbarrow.com
info@collinsbarrow.com

La clarté définie.