

Des millions de dollars issus de la non-concurrence échappent au fisc

Un jugement de la Cour d'appel fédérale favorise des clients de fiscalistes

Jean-Sébastien Trudel

jean-sebastien.trudel@transcontinental.ca

À la suite à la conclusion de la Cour d'appel fédérale dans l'arrêt *Tod T. Manrell c. La Reine*, survenu en mars 2003, une vente d'entreprise, la compensation aux fins de non-concurrence reçue par le propriétaire devient non imposable.

Ce jugement, qui a confirmé la décision rendue dans l'arrêt *Fortino* (en 2000), a ouvert toute grande la porte aux fiscalistes, qui en font profiter leurs clients. Ainsi, plusieurs millions de dollars échappent au fisc.

Voici comment un entrepreneur peut profiter de l'échappatoire fiscale qu'est le contrat de non-concurrence. Supposons qu'il veuille vendre son entreprise pour 5 M\$. Plutôt que de la céder au plein prix, la vente sera de 3 M\$ (imposable). Le propriétaire signe ensuite une entente

Les clauses de non-concurrence fournissent aux employeurs un échappatoire fiscal, dont plusieurs profitent.

avec l'acheteur par laquelle il s'engage à ne pas lui faire concurrence sur un territoire donné. Pour cette entente, le propriétaire reçoit 2 M\$. Ce dernier montant n'est pas imposable au sens de la *Loi de l'impôt sur le revenu*.

Luc Audet, avocat spécialisé dans le droit des PME chez **Audet et associés**, à Montréal, explique que la proportion versée pour l'entente de non-concurrence doit tout de même être légitime, c'est-à-dire que le propriétaire ne pourrait pas vendre pour 1 \$ et recevoir 9 999 999 \$ à l'abri de l'impôt.

Selon lui, une entente de non-concurrence « pourrait être légitime » dans une proportion de 20 à 40 % du coût total de la transaction.

Dans l'arrêt *Manrell*, la portion non imposable de la transaction totalisant 18,6 M\$ est de 21,5 %, soit un paiement de 4 M\$ pour l'entente de

non concurrence et un prix de vente de 14,6 M\$.

Mieux encore, dans l'arrêt *Fortino*, le paiement pour non-concurrence était de 4,7 M\$ alors que le prix de vente était de 8,5 M\$. Autrement dit, 35,6 % de la transaction de 13,2 M\$ est à l'abri de l'impôt.

Plus pour longtemps

Les deux causes portent sur la

loi fédérale de l'impôt, mais le comptable **Pierre Fleury**, directeur principal en fiscalité chez **Richter, Usher & Vineberg**, dit que la *Loi sur l'impôt sur le revenu* du Québec est pratiquement calquée sur la loi canadienne.

« Au provincial, la situation est la même : il n'y a pas de dispositions spécifiques dans la loi qui s'appliquent aux paiements reçus dans le cadre d'une entente de non-concurrence. »

Ce silence dans la législation coûte cher au gouvernement. Bien qu'il soit impossible pour l'instant d'obtenir des données précises, les spécialistes interrogés s'entendent pour dire que les sommes sont importantes.

Par exemple, sachant que l'impôt sur le gain en capital est normalement de 25 %, on s'aperçoit que, pour chaque million de dollars négocié dans une entente de non-concurrence, 250 000 \$ échappent au gouvernement.

« Mais pour combien de temps encore ? » se demande M. Fleury.

M. Audet se pose aussi la question. Une loi serait actuellement en chantier au ministère des **Finances** du Canada pour colmater la brèche. « C'est pourquoi j'ai accéléré certains dossiers », dit l'avocat.

Ce dernier s'attend à ce que la situation soit rectifiée d'ici 12 mois au fédéral et que par la suite, Québec emboîte le pas.

Pour l'instant, le ministère des **Finances** à Ottawa étudie les répercussions de l'arrêt *Manrell* mais n'est pas en mesure de confirmer ni d'infirmier ou de nier l'existence du projet de loi. ■



gestion
Dans le numéro d'automne...
INTERNATIONALE DE GESTION

La fusion des administrations municipales

- ⇒ Construction des villes unifiées
- ⇒ Mesures de performance
- ⇒ Impact du changement sur les partenaires

Pour en savoir plus...
<http://revue.hec.ca/gestion>
revue.gestion@hec.ca
(514) 340-6677