

L'immobilier en bref

Hiver 2012

Au sommaire

- 1 Vers 2015... au-delà
- 3 **Comment les médias numériques et le consommateur mobile transforment la façon dont nous faisons des affaires**
Ne pas en tirer parti pourrait s'avérer désavantageux
- 5 **Présentation de l'information financière pour les fonds de placements immobiliers**
Différents chemins peuvent mener à la même destination
- 11 **Propositions fiscales relatives aux titres agrafés**
- 13 **Le budget fédéral de juin 2011**
Que signifie-t-il pour le secteur de l'immobilier?
- 15 **Le point sur la taxe à la consommation**



Deloitte.

Samson Bélair/Deloitte & Touche

Message du rédacteur en chef

Il semble que de nouveaux obstacles à la reprise économique mondiale continuent de survenir presque tous les jours. La croissance économique est en perte de vitesse dans les principaux marchés partout dans le monde et, au mieux, les indicateurs macro-économiques connaissent toujours des hauts et des bas. Les récentes perturbations sur le marché des capitaux montrent bien que les marchés prennent conscience que les perspectives de croissance économique mondiale à moyen terme sont moins bonnes qu'on ne l'avait cru. Aux États-Unis, certains signes laissent présager que le pays se dirige vers une récession à double creux qui pourrait réduire considérablement le volume des échanges commerciaux mondiaux et, par le fait même, la croissance économique, surtout dans les pays exportateurs (l'Allemagne, les pays nordiques et ceux d'Asie). Les problèmes liés aux dettes souveraines de la zone Euro, qui se sont propagés pour englober tout le continent et qui mèneront probablement à une récession européenne en 2012, se transforment de plus en plus en enjeu politique plutôt qu'économique, alors que les marchés perdent patience face aux réactions fragmentées des décideurs de la zone Euro qui sont peu enclins à prendre des initiatives. On se demande même si la Chine pourra atteindre les taux de croissance qu'elle avait annoncés devant la faiblesse de l'économie mondiale tandis qu'elle-même est aux prises avec l'inflation. L'effet cumulé de toutes ces forces sur l'économie mondiale et leur incidence sur les prix et les évaluations de l'immobilier crée une volatilité et une incertitude sans précédent, provoquant une fuite des capitaux immobiliers vers des refuges comme les actifs vedettes de premier ordre et les actifs de deuxième ordre, qui ont tendance à tenir bon malgré une faible demande, comme le secteur du commerce de détail des biens essentiels et les logements multifamiliaux.

Avec ce scénario comme toile de fond de ce numéro de *L'immobilier en bref*, Tim Wilson présente les 10 tendances qui détermineront l'orientation du secteur de l'immobilier au cours des cinq prochaines années. Jennifer Lee se penche sur l'une de ces tendances, soit l'incidence des médias sociaux sur notre façon de travailler et de vivre, et le rôle qu'ils peuvent jouer dans le secteur de l'immobilier. Nous faisons aussi le point sur ce qu'il y a de neuf en matière de fiscalité en nous arrêtant tout particulièrement sur la loi récemment adoptée qui touche les titres agrafés et nous examinons les aspects de la présentation de l'information financière pour les fonds de placements immobiliers qui attirent les capitaux mondiaux venant de pays ayant des régimes comptables différents.

Comme toujours, nous vous invitons à soumettre vos questions, vos commentaires, vos observations et vos idées pour les bulletins à venir.

Tony Cocuzzo

Associé

Vers 2015... au-delà

Par Tim Wilson

Face aux problèmes liés aux dettes souveraines, à des indicateurs économiques décevants et à la volatilité des marchés mondiaux, faire des prévisions économiques, y compris dans le secteur de l'immobilier, relève du tour de force. Toutefois, malgré ce degré d'incertitude sans précédent, quelques tendances se dessinent qui devraient déterminer ce que sera le secteur de l'immobilier au cours des cinq prochaines années peu importe les perspectives à court terme pour l'économie en général. Nous profitons de ce bulletin pour attirer l'attention sur ces tendances ainsi que sur leurs implications pour différentes branches du secteur immobilier.

Des technologies vertes et, fort probablement, une écologisation des lois



La durabilité de l'immobilier commercial continuera de prendre de plus en plus d'importance; en fait, c'est déjà un critère déterminant pour certains locataires lorsqu'ils doivent prendre une décision locative, une tendance qui ne fera que s'accroître tandis que les utilisateurs d'espaces de la « Génération Y », avec leurs plus grandes attentes à l'égard des questions de responsabilité sociale et de durabilité, deviennent une composante plus large et plus influente de la population active. Le besoin d'avoir des immeubles et des installations techniques, plus écoénergétiques sera également exacerbé par la rareté éventuelle des ressources causée par l'émergence des économies asiatiques et l'incidence qu'elle aura sur le prix des produits de base, de même que par l'élaboration de politiques gouvernementales. Même si la demande d'espaces piétine en raison d'une période prolongée de faible croissance, ces facteurs stimuleront les dépenses en capital sous la forme d'une modernisation écologique de l'inventaire actuel de l'immobilier commercial.

Stratégies de réaménagement des lieux de travail



Les stratégies de réaménagement des lieux de travail, qui réduisent l'empreinte écologique par employé, et aboutissent à des structures flexibles et à une utilisation en fonction des besoins, continueront de gagner en popularité. Les utilisateurs, et par extension les propriétaires, de locaux à bureaux devront fournir des lieux de travail qui conviennent aux habitudes de travail de la Génération Y, c'est-à-dire qui sont accessibles 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, et qui offrent une grande possibilité de connexion et de collaboration. En plus de cadrer avec les tendances démographiques, le passage aux stratégies de réaménagement des lieux de travail s'aligne sur les tendances écologiques (p. ex. moins de trajets quotidiens grâce à la téléprésence) et permet de réaliser des économies de coûts. Il est particulièrement important pour les propriétaires de locaux à bureaux d'offrir des environnements écologiques à la fine pointe de la technologie qui permettent de mettre en place des stratégies de réaménagement du lieu de travail dans une période où les propriétaires se font une vive concurrence, bien que l'incidence sur l'ensemble de la demande sera probablement de plus longue durée. Si les propriétaires veulent relever ce défi, il leur faudra trouver le bon équilibre entre des environnements de travail modernes et des aménagements flexibles qui peuvent être reconfigurés en structures plus traditionnelles, surtout qu'actuellement, près de quatre générations se côtoient dans la population active.

Médias sociaux et applications mobiles



Comme il en est question de façon détaillée plus loin dans ce bulletin, les applications mobiles s'inséreront de plus en plus dans le marketing, l'entretien et la prestation de services liés à des biens immobiliers commerciaux et résidentiels. Les propriétaires du secteur immobilier résidentiel travailleront en étroite collaboration avec les locataires pour redéfinir l'expérience des clients de façon à tirer le plus grand parti possible des médias sociaux et des applications mobiles. En même temps, la croissance du marché en ligne se poursuivra (par l'intermédiaire d'applications mobiles et de sites Web traditionnels), stimulant ainsi la demande d'espaces d'entreposage. De plus en plus, les applications mobiles continueront de changer la façon dont les propriétaires répondent aux demandes de service des locataires et effectuent les activités d'entretien ainsi que la façon dont l'espace (p. ex. les appartements résidentiels) est commercialisé.

L'incidence des facteurs démographiques sur le secteur immobilier résidentiel



Un penchant de plus en plus grand pour la location de deux grands groupes démographiques, les baby-boomers et la Génération Y, profitera aux propriétaires de logements multifamiliaux. La location deviendra une option attrayante pour les baby-boomers retraités ou ceux dont les enfants ont quitté la maison, qui rechercheront la flexibilité que procure la location et qui voudront accéder à la richesse immobilisée dans leur maison. Ceux de la Génération Y resteront en location plus longtemps que les générations précédentes et resteront dans les centres urbains tant pour l'accès aux commodités qu'ils offrent que par conscience sociale. Les collectivités axées sur le mode de vie et qui intègrent les commerces, la vie de quartier et le travail présenteront un attrait pour les deux groupes. Pour pouvoir développer avec succès ces collectivités à usage mixte, il faudra peut-être créer des partenariats entre promoteurs immobiliers spécialisés dans différentes classes d'immobilisations.

Le pouvoir mondial se déplace vers les marchés émergents



L'influence économique continuera de se déplacer des moteurs économiques mondiaux actuels vers les marchés émergents, même si le rythme de croissance commence à ralentir en Chine et en Inde en raison de la stagnation des économies américaine et européennes, et de l'inflation qui sévit dans ces pays. Ce changement d'influence devrait se faire sentir sur les mouvements de capitaux immobiliers mondiaux. Les investisseurs immobiliers dans les économies bien établies peuvent chercher à monétiser leurs portefeuilles et à redistribuer le capital dans les portefeuilles à plus forte croissance des économies émergentes afin d'obtenir le rendement le plus élevé possible à moyen et à long terme. Par contre, les investisseurs des économies émergentes peuvent désirer investir dans l'immobilier des économies déjà bien établies afin de sécuriser davantage leur nouvelle richesse, ce qui aura pour résultat de rendre l'économie mondiale encore plus interdépendante.

L'incidence inflationniste de la demande des économies émergentes sur le prix des produits de base à l'échelle mondiale se répercutera sur la demande pour certains locaux en Amérique du Nord. Une augmentation des coûts énergétiques stimulera la demande pour des locaux d'entreposage dans des centres déjà en place à proximité des grands centres de population. Également, en ce qui concerne d'autres secteurs de l'immobilier, la demande pour des locaux industriels pourrait subir l'effet positif de la croissance manufacturière interne attribuable à la faiblesse du dollar américain, à une augmentation des coûts du transport international et à la politique gouvernementale (p. ex. « achetez américain »).

L'externalisation de l'entreprise/ « l'entreprise élargie »



Une plus grande attention accordée aux compétences essentielles ajoutée à une orientation vers une hyper-spécialisation poussera les entreprises à confier les tâches administratives (p. ex. l'administration des baux, la comptabilité matières ou la comptabilité par fonds, les comptes débiteurs et les comptes créditeurs) à des travailleurs du savoir spécialisés, probablement même situés dans un pays des marchés émergents comme l'Inde qui donne accès à un grand bassin de main-d'œuvre très scolarisée, qui parle anglais et dont le coût est relativement bas. L'émergence d'un nouveau modèle de gestion pour les propriétaires/investisseurs du secteur immobilier commercial pourrait entraîner une réduction des frais généraux, une prestation de services plus normalisée et plus rapide, et une nouvelle source de demande pour des locaux à bureaux à partir desquels offrir ces services.

Autres points à considérer

- Les ménages américains ont continué de se désendetter, réduisant ainsi le revenu disponible pour la consommation. Parallèlement, la dette des ménages canadiens a continué d'augmenter. Bien que les facteurs économiques fondamentaux de l'économie canadienne demeurent relativement solides, un désendettement canadien suivra probablement, ce qui aura une incidence sur la demande pour les biens immobiliers commerciaux et résidentiels.
- Bien qu'il y ait eu certains signes d'assouplissement des normes de souscription pour les transactions de titrisation des créances, cela ne semble pas être le cas pour les exigences plus élevées en matière de capital et les normes de souscription plus rigoureuses des prêteurs hypothécaires résidentiels, ce qui augure bien pour le secteur de la location d'appartements aux États-Unis.
- La recapitalisation du secteur de l'immobilier se poursuivra. Malgré les préoccupations au sujet des dettes souveraines en Europe et aux États-Unis, un montant important de capital s'est accumulé dans le bilan des entreprises. Une partie de ce capital devra servir à financer l'infusion de capitaux propres nécessaire pour refinancer le nombre important de titres adossés à des créances hypothécaires commerciales qui arriveront à échéance dans les années à venir.
- De nouvelles exigences et de nouveaux règlements en matière de capital forceront les banques à réduire leur exposition aux risques immobiliers en Europe, ce qui créera des défis de refinancement pour les propriétaires de biens immobiliers européens et des occasions pour les investisseurs non réglementés de faciliter le désendettement à l'égard des actifs européens.

Comment les médias numériques et le consommateur mobile transforment la façon dont nous faisons des affaires

Ne pas en tirer parti pourrait s'avérer désavantageux

Par Jennifer Lee

Les médias numériques ne disparaîtront pas du paysage. Au contraire, on les retrouve de plus en plus partout. Nous vivons dans un monde ultra connecté où les affaires sont dictées par les tendances du consommateur mobile, facilitées par les médias numériques. Et « mobilité » ne veut plus simplement dire que vous pouvez prendre votre ordinateur partout avec vous – ce qui était le principal argument de vente quand la popularité et la publicité des ordinateurs portatifs étaient à leur apogée. Maintenant, mobilité veut dire aussi ce que vous pouvez faire quand vous êtes arrivé à votre destination. Pour les consommateurs, cela représente un univers qui regorge de possibilités de réseautage et d'applications mobiles avec lesquelles vous pouvez tout faire : des communautés, que vous pouvez consulter en ligne, qui s'y connaissent sur les produits que vous souhaitez acheter; des codes à barres 2D qui donnent des renseignements essentiels sur les produits et les prix par l'intermédiaire de votre appareil mobile; une sélection élargie de produits (« prolongement du magasin »). Les propriétaires d'immobilier commercial dans tous les secteurs auraient tout intérêt à avoir une stratégie relative aux médias numériques pour demeurer concurrentiels.

Le catalyseur de la croissance des médias numériques : le consommateur mobile

En 2011, les ventes de téléphones intelligents ont dépassé les achats d'ordinateurs portatifs. C'est là une tendance révélatrice qui nous dit que le consommateur mobile fait de plus en plus partie du courant dominant. Ces consommateurs mobiles ne sont plus simplement des « accros du Net » comme on pourrait le penser – les données démontrent de plus en plus que toutes les catégories d'âge et tous les niveaux de revenu adoptent le style de vie mobile. Nombreux sont les propriétaires d'immobilier commercial et leurs équipes de location qui se rendent compte que ces tendances ne sont plus seulement valables pour les jeunes consommateurs, et qui tirent profit des concepts de vente et des technologies avant-gardistes qui ont vu le jour sur le marché de la consommation de détail. Les médias numériques ont beaucoup d'applications (existantes et à venir) dans le secteur de l'immobilier, et les sociétés qui n'en profitent pas pour créer une stratégie de médias numériques se retrouveront dans une position de plus en plus désavantageuse.

Misez sur les médias numériques pour améliorer vos affaires et renforcer vos opérations

Les médias sociaux

Quand la plupart des gens pensent aux médias numériques, ce sont les médias sociaux qui leur viennent tout de suite à l'esprit; ces nombreux réseaux et ces communautés en ligne, comme Facebook et Twitter, qui forment une immense plateforme de connectivité pour échanger des idées, faire des commentaires sur des enjeux, faire des critiques sur les produits, faire pression sur les gouvernements et bien plus encore. Mais il est évident que toutes les entreprises dans tous les secteurs connaissent bien la valeur de la publicité dans les médias sociaux à en croire les revenus publicitaires sur Facebook qui ne cessent d'augmenter; en outre, le réseautage social en général vient en tête de toutes les catégories en ligne dans la publicité.

Le secteur de l'immobilier commercial n'est pas à l'abri des retombées négatives qui peuvent venir des communautés de réseaux sociaux; d'un autre côté, il ne peut pas ignorer les énormes avantages qu'il peut en tirer. Une simple recherche dans Google donne accès aux liens d'innombrables forums, sous-forums et fils consacrés à l'immobilier où circulent à la vitesse de l'éclair des renseignements et des opinions sur des promoteurs, des agents et des investissements de l'immobilier commercial. Lorsque des locataires ou des investisseurs potentiels entrent en contact avec un propriétaire, il est probable qu'ils aient déjà fait pas mal de recherches. Dans un tel environnement, de bons commentaires transmis de bouche à oreille valent leur pesant d'or tandis que des commentaires négatifs peuvent faire beaucoup de tort, et il n'est pas facile de rectifier le tir. Toutes les sociétés devraient au moins surveiller la perception de leur profil, faire de la publicité dans les réseaux sociaux appropriés, songer à maintenir leur propre présence dans les réseaux et, pourquoi pas, avoir leurs propres réseaux.

Les travailleurs mobiles et l'efficacité opérationnelle

Dans l'éventail des médias numériques, ce qui est plus important encore pour les détaillants que les médias sociaux, c'est le potentiel qu'a la mobilité numérique de révolutionner la façon dont les employés mobiles, comme les vendeurs et les équipes chargées des opérations, font leur travail respectif.

- **Équipe de vente** – Si vous êtes un courtier ou un promoteur de l'immobilier commercial avec une équipe de vente ou de location spécialisée, vous connaissez les défis auxquels font face vos équipes qui doivent s'occuper d'une montagne de renseignements et de bases de données complexes, sans jamais perdre de vue le client et les ventes. Plusieurs applications mobiles peuvent leur simplifier la tâche tout en les rendant plus productifs. Il y a des applications de téléphones cellulaires qui permettent à des locataires ou à des acheteurs en devenir de prendre une photo d'un code à barres sur une enseigne « à vendre » ou « à louer », puis de télécharger l'information liée à cette propriété particulière; LoopNet.com permet aux professionnels de l'immobilier commercial d'accéder instantanément par iPhone à des centaines de milliers d'inscriptions immobilières; d'autres applications leur donnent une vue des plans d'étages, leur permettent de demander des visites virtuelles et leur donnent accès à toute une série de renseignements de soutien à la vente.
- **Entretien et opérations** – Les applications mobiles peuvent aussi aider les sociétés de l'immobilier commercial à voir au bon entretien et au bon fonctionnement des propriétés. Les préposés à l'entretien font face à toutes sortes de problèmes liés à l'information, à la navigation et aux communications quand qu'ils se déplacent d'un site à l'autre pour faire leur travail. Imaginez des applications qui permettent à un préposé à l'entretien de photographier une fenêtre brisée ou un revêtement manquant, de l'entrer en ligne avec les spécifications appropriées, puis de prévoir la réparation. Les travaux d'entretien se font plus rapidement, les locataires sont plus satisfaits et l'équipe des préposés peut compter sur de meilleurs outils.

Lorsqu'il s'agit de ce type d'applications spécialisées, elles ne sont limitées que par la technologie disponible, et la capacité de cerner les besoins particuliers et d'y répondre. En ayant la bonne stratégie en matière de médias numériques, vous pouvez non seulement rechercher, ou même créer, les applications dont vous avez besoin, mais vous pouvez aussi déterminer la meilleure façon de les intégrer dans votre plan d'affaires général.

Le consommateur mobile dans le commerce de détail

Les applications mobiles ayant été élaborées dans un premier temps comme des outils sociaux et de consommation, vous serez peut-être surpris d'apprendre que les propriétaires dans le secteur du commerce de détail font œuvre de pionniers dans l'utilisation des applications mobiles. À Toronto, l'application iPhone du centre commercial Yorkdale est un bel exemple de la façon dont un projet immobilier peut créer une stratégie numérique pour attirer les clients et accroître la satisfaction de la clientèle :

Yorkdale sur iPhone

- Voyez les dernières promotions
- Participez au concours
- Offrez-vous le service valet
- Trouvez une place de stationnement rapidement
- Les horaires du centre commercial au bout de vos doigts




En simplifiant le plus possible l'expérience d'une visite dans un mégacentre commercial, puis en y ajoutant des promotions et des concours, Yorkdale a su créer une formule numérique qui profite aux consommateurs, au centre et aux locataires.

Pour récolter les fruits, il faut élaborer une stratégie

Tous les secteurs, des services bancaires aux soins de santé en passant par les sports, explorent l'espace mobile. La première étape consiste à mettre au point une stratégie numérique qui fonctionne pour vous. Pour progresser davantage, il faut mettre au point une stratégie de médias numériques qui engendre des revenus tangibles ou qui diminue les coûts pour votre organisation en augmentant son efficacité opérationnelle ou en offrant une meilleure expérience aux locataires. Cela est particulièrement difficile à réaliser à partir de votre propre secteur, surtout s'il n'a pas encore tout à fait développé son caractère numérique. Il est vital d'observer ce qui se fait dans d'autres secteurs, et de savoir quels outils et quelles démarches portent leurs fruits maintenant, et de repenser les stratégies d'autres secteurs et de les adapter à vos propres fins, comme le commerce de détail qui est à l'avant-garde de l'innovation et de la réussite. Aujourd'hui, mobilité numérique est synonyme de mobilité d'affaires. Il est impératif pour les sociétés de l'immobilier de rester dans la course.

Présentation de l'information financière pour les fonds de placements immobiliers

Différents chemins peuvent mener à la même destination

Par David Machazire

L'afflux croissant de capitaux vers le secteur immobilier de l'Amérique du Nord, en provenance de divers groupements d'investisseurs qui exercent leurs activités dans différentes parties du monde et qui sont assujettis à d'autres régimes de réglementation, posera sans doute des défis sur le plan de la présentation de l'information financière pour les fonds de placement privés canadiens et leurs gestionnaires parce que les investisseurs pourraient exiger plusieurs cadres de présentation. Par exemple, un fonds immobilier canadien privé, qui pourrait être financé par un consortium ou un « club » de placement comprenant une société de financement par capitaux propres canadienne, dont les états financiers doivent être préparés conformément aux Normes comptables pour les entreprises à capital fermé (les « NCECF »), une société ouverte canadienne ou un fonds souverain, qui doit préparer les états financiers de ses fonds selon les Normes internationales d'information financière (les « IFRS »), et une société ouverte ou fermée située aux États-Unis et qui doit se conformer aux principes comptables généralement reconnus (PCGR) américains. Cet exemple illustre une situation où il serait nécessaire pour un fonds de placement canadien de comprendre en détail différents cadres de présentation de l'information financière s'il veut satisfaire ses investisseurs. En outre, dans la mesure où les investisseurs du fonds ont la capacité de choisir entre les NCECF, les PCGR américains ou les IFRS, le gestionnaire de fonds qui connaît les principales différences entre ces cadres de présentation sera d'autant plus apte à arriver à la bonne solution et, idéalement, à une seule solution, pour le fonds et ses investisseurs.

Cette analyse porte sur quelques aspects importants que les gestionnaires de fonds de placements immobiliers privés devraient considérer. L'accent est mis sur les NCECF, les PCGR américains et les IFRS parce que les entreprises à but lucratif qui sont domiciliées au Canada n'ont généralement l'option de présenter leurs états financiers individuels que dans un ou plusieurs de ces cadres, selon les circonstances. Notons qu'il y a d'autres méthodes comptables définies qui sont généralement

moins courantes parmi les fonds immobiliers canadiens, mais qui peuvent être requises. Par exemple, un fonds appartenant à une caisse de retraite publique américaine peut suivre les lignes directrices du National Council of Real Estate Investment Fiduciaries (le « NCREIF ») ou les dispositions du chapitre 4600 du *Manuel de l'ICCA* « Régimes de retraite » pourraient s'appliquer à un fonds détenu par un régime de retraite canadien.

Comptabilité des sociétés de placement

Les fonds de placement canadiens qui, auparavant, présentaient leur information selon la note d'orientation 18, Sociétés de placement (la « NOC-18 »), de l'ICCA peuvent continuer de le faire étant donné que la NOC-18 a été maintenue dans les NCECF, pourvu, bien entendu, que le fonds possède toujours les attributs d'une société de placement tels qu'ils sont définis dans la NOC-18. Cette méthode comptable spécialisée, qui exige notamment de comptabiliser les placements nets dans l'immobilier à leur juste valeur, est également en grande partie harmonisée avec l'ASC 946, « Sociétés de placement » (« ASC 946 »), selon les PCGR américains, à une importante exception près : les exigences canadiennes pour qu'une entité puisse être considérée comme une société de placement sont généralement perçues comme étant plus rigoureuses que les exigences américaines. Plus particulièrement, il existe de légères différences dans la définition d'une société de placement selon la NOC-18 par rapport à l'ASC 946 qui peuvent donner lieu à des différences dans le champ d'application des deux normes. Plus précisément, la NOC-18 stipule « qu'une société de placement ou ses sociétés affiliées ne peuvent pas intervenir dans la gestion quotidienne des entités émettrices, des affiliés des entités émettrices ni d'aucun autre actif de placement ». Dans ce contexte, si l'associé commandité du fonds gère des biens immobiliers, ce fonds ne pourrait probablement pas être considéré comme une société de placement selon les NCECF, même si le fonds a tous les autres attributs prescrits dans la NOC-18. En fait, même si l'associé commandité retenait les services d'un gestionnaire immobilier indépendant pour s'occuper des biens du fonds, l'investisseur pourrait

quand même être considéré comme étant responsable de la gestion quotidienne – le fonds a tout simplement délégué cette activité à un tiers de la même façon qu'il l'aurait confiée à un employé, mais il a sans doute conservé le pouvoir décisionnel à l'égard des activités du gestionnaire qui se rapportent aux actifs du fonds et il pourrait remplacer le gestionnaire indépendant s'il le désire. Par contre, on ne retrouve pas de telles dispositions dans l'ASC 946. Par conséquent un fonds qui n'est pas admissible à la comptabilité des sociétés de placement selon les NCECF parce qu'il ne satisfait pas à un seul critère en raison de l'intervention de l'associé commandité du fonds dans la gestion quotidienne des biens immobiliers du fonds, pourrait quand même y être admissible selon les PCGR américains s'il est établi que tous les autres facteurs réunis indiquent que le fonds est une société de placement.

Devant l'absence de directives plus détaillées dans la NOC-18 et l'ASC 946 permettant d'établir si un fonds répond à la définition de société de placement, les gestionnaires de fonds doivent faire preuve de beaucoup de jugement en évaluant la méthode comptable appropriée pour des fonds qui pourraient se

situer dans cette « zone grise » parce qu'un certain degré d'intervention dans au moins une activité pourrait les empêcher d'être admissibles à la comptabilité des sociétés de placement alors que, dans leur ensemble, ils semblent répondre à tous les autres critères.

Facteurs à considérer concernant les IFRS

En dépit des points soulevés ci-dessus, un fonds immobilier privé qui répond à la définition d'une société de placement selon à la fois la NOC-18 et l'ASC 946 pourrait produire des états financiers qui seraient en grande partie conformes aux fins des PCGR américains autant que des NCECF. Et même si, actuellement, les IFRS n'ont pas de norme pour les sociétés de placement comparable à la NOC-18 et à l'ASC 946, elles proposent aux fonds de placements immobiliers des choix de conventions comptables qui leur permettraient d'arriver sensiblement aux mêmes résultats en matière de présentation de l'information financière qu'avec la comptabilité des sociétés de placement. Pour illustrer ce point, le tableau récapitulatif qui suit met en évidence les choix de conventions des IFRS que pourraient faire les gestionnaires de fonds pour se rapprocher le plus possible de la comptabilité des sociétés de placement selon les NCECF et les PCGR américains.

Sujet	Comptabilité des sociétés de placement	IFRS	La convention peut-elle être similaire?
Placements immobiliers	Tous les placements immobiliers sont présentés à leur juste valeur quel que soit le type de propriété, c'est-à-dire les biens en pleine propriété sont évalués selon leur juste valeur.	L'IAS 40, Immeubles de placement, donne un choix de méthode comptable permettant d'évaluer un immeuble de placement à sa juste valeur ou au coût; si on opte pour le modèle du coût, la juste valeur doit être communiquée dans les notes.	Oui (au moyen d'un choix de méthode comptable IFRS)
Facilités d'emprunt servant à financer l'acquisition de biens immobiliers	Les facilités d'emprunt détenues par un fonds de placements immobiliers sont spécifiées dans les montants payables, et tiennent compte du principal exigible plus l'intérêt couru jusqu'à la date du bilan, déduction faite de tous les frais de financement reportés. Une entité peut aussi choisir d'évaluer la facilité d'emprunt à sa juste valeur selon l'option de la juste valeur.	Tout comme c'est le cas selon les PCGR américains, la facilité d'emprunt liée à l'immeuble de placement peut être comptabilisée au coût amorti ou désignée par l'entité comme un passif financier à sa juste valeur par le biais du résultat net si les critères dans l'IAS 39, Instruments financiers : Comptabilité et évaluation, sont remplis.	Oui (au moyen d'un choix de méthode comptable IFRS pour la juste valeur)

Sujet	Comptabilité des sociétés de placement	IFRS	La convention peut-elle être similaire?
Consolidation	<p>La consolidation des entités contrôlées est requise dans certaines circonstances, mais <i>pas toutes</i>. Voici des exemples selon les PCGR américains :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un fonds de placements immobiliers peut uniquement consolider une filiale qui est aussi une société de placement ou une filiale qui est une entité en exploitation et qui fournit des services à la société mère du fonds de placements immobiliers, comme un conseiller/agent de transfert (un « prestataire de services »). • Des intérêts directs en fief simple dans un bien financé par des instruments d'emprunt détenus par la société mère d'un fonds de placements immobiliers qui est elle-même une société de placement (ou par la filiale consolidée de sa société de placement) donnera lieu à la présentation de l'actif brut et de la dette brute (cette dernière étant évaluée au coût amorti, à moins que l'option de la juste valeur n'ait été choisie) dans le bilan. Le revenu de location brut et les frais seront pris en compte dans l'état des résultats. • Par contre, une société autre que de placement qui détient des intérêts directs en fief simple dans un bien et un instrument d'emprunt détenus par une société mère qui est une société de placement (ou par la filiale consolidée de sa société de placement) doit être évaluée à la juste valeur présentée comme un poste sur une seule ligne « placements immobiliers » du bilan. L'état des résultats tiendra compte de la juste valeur des placements et des dividendes reçus. 	Toutes les entités/filiales sous le contrôle de fonds de placements immobiliers doivent être consolidées selon les IFRS.	<p>Oui (pour les sociétés de placement, les filiales, les filiales « prestataires de services », les intérêts directs en fief simple, et les instruments d'emprunt connexes, dans un bien de sociétés mères ou filiales de sociétés de placement)</p> <p>Non (pour les autres filiales de sociétés autres que de placement il y aurait une différence entre une présentation brute c. nette)</p>

Sujet	Comptabilité des sociétés de placement	IFRS	La convention peut-elle être similaire?
Entreprises associées	<p>Les placements par un fonds de placements immobiliers dans des entreprises associées qui ne sont pas des « prestataires de services » sont comptabilisés à la juste valeur et non selon la méthode de la mise en équivalence.</p> <p>Une exception limitée permet d'utiliser la méthode de mise en équivalence seulement lorsque la société émettrice est un « prestataire de services » de la société mère du fonds de placements immobiliers (comme un conseiller/un agent de transfert).</p>	<p>Selon l'IAS 31, Participation dans des coentreprises, et l'IAS 28, Participation dans des entreprises associées, la consolidation proportionnelle et la méthode de la mise en équivalence ne doivent pas être appliquées aux participations dans des coentreprises ou des entreprises associées détenues par des organismes de capital-risque, des fonds communs de placement, des sociétés d'investissement à capital variable ou des entités similaires si, lors de la comptabilisation initiale, les participations sont désignées comme étant à la juste valeur par le biais du résultat net ou sont classées en actifs détenus à des fins de transaction et comptabilisés selon l'IAS 39.</p> <p>Selon les NCECF/les PCGR américains il existe différents types de sociétés de placement, y compris des sociétés d'investissement en capital-risque, des fonds communs de placement et des sociétés d'investissement à capital variable. Il est donc probable que les fonds de placements immobiliers admissibles à la comptabilité des sociétés de placement peuvent appliquer la juste valeur aux participations dans des coentreprises et des entreprises associées.</p> <p>Le fonds de placements immobiliers qui peut appliquer l'option de la juste valeur aux entreprises associées peut évaluer toutes les entreprises associées à la juste valeur si le fonds de placements immobiliers désigne les entreprises associées comme des instruments financiers selon l'option de la juste valeur au moyen de l'exemption prévue dans l'IAS 28.</p>	<p>Oui (au moyen d'un choix de méthode comptable IFRS pour la juste valeur)</p>
Comptabilisation des entités contrôlées conjointement	<p>Similaire aux entreprises associées (voir ci-dessus); les participations dans des coentreprises seront comptabilisées à la juste valeur à l'exception des coentreprises qui exploitent des entités qui fournissent des services (prestataires de services) pour lesquelles la méthode de la mise en équivalence est appliquée.</p>	<p>En règle générale, un fonds de placements immobiliers peut choisir d'utiliser soit la méthode de la mise en équivalence, soit la consolidation proportionnelle pour comptabiliser toutes les entités contrôlées conjointement selon l'IAS 31. Le fonds de placements immobiliers peut aussi choisir d'adopter par anticipation la norme IFRS 11 qui prescrit la méthode de la mise en équivalence (IFRS 11 devient obligatoire pour les exercices commençant après le 15 décembre 2012).</p> <p>Toutefois, comme il a été mentionné plus haut, si l'investisseur du fonds de placements immobiliers est une société de placement selon les PCGR américains, la participation dans une coentreprise peut être évaluée à la juste valeur en choisissant cette méthode comptable offerte aux sociétés de placement selon IAS 28 et 31.</p>	<p>Oui (au moyen d'un choix de méthode comptable IFRS pour la juste valeur)</p>

Sujet	Comptabilité des sociétés de placement	IFRS	La convention peut-elle être similaire?
Actifs financiers (placements)	Tous les placements sont évalués à la juste valeur.	Habituellement, les fonds de placements immobiliers désignent leurs placements comme des instruments financiers à la juste valeur par le biais du résultat net selon l'option de la juste valeur.	Oui (au moyen d'un choix de méthode comptable IFRS pour la juste valeur)
Comptes clients	Présentés à la valeur de réalisation nette (dividendes et intérêts, titres de placement vendus).	Même que pour les NCECF/les PCGR américains.	Oui
Billets à payer et autres emprunts	Les billets à payer aux banques, y compris les découverts bancaires et autres instruments d'emprunt détenus par la société mère d'un fonds de placements immobiliers qui est elle-même un fonds de placements immobiliers, doivent être spécifiés dans les montants payables, déduction faite de toute prime ou de tout escompte non amorti. L'option de la juste valeur peut aussi être appliquée.	Évalués au coût amorti en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif. Un tel passif n'est pas habituellement désigné comme un passif financier à la juste valeur par le biais du résultat net, les critères requis dans l'IAS 39 n'étant pas réunis.	Oui (au moyen d'un choix de méthode comptable IFRS pour la juste valeur)
Intérêts créditeurs et revenu de dividende	L'intérêt est comptabilisé selon la comptabilité d'exercice et la méthode du taux d'intérêt effectif. Les dividendes sont comptabilisés quand le droit de recevoir le paiement est établi.	Même que pour les NCECF/les PCGR américains.	Oui
Liste des placements	Les PCGR américains exigent la divulgation d'une liste des placements mais pas les NCECF.	Il n'est pas obligatoire, mais permis, de divulguer une liste des immeubles de placement, et elle est habituellement présentée par les fonds de placements immobiliers. Si présentation il y a, des comparaisons sont requises pour toutes les périodes.	Oui (par le biais d'un choix de divulguer)

Faits nouveaux en matière de normalisation

Le 25 août 2011, l'International Accounting Standards Board (l'« IASB ») a publié l'exposé-sondage ED/2011/4, *Investment Entities* (entités de placement), dans lequel il propose que les sociétés de placement qui répondent à certains critères soient exemptées de la consolidation. Les entités de placement seraient tenues d'évaluer leurs placements (y compris ceux dans des entreprises associées et des coentreprises) à la juste valeur par le biais du résultat net conformément à IFRS 9, *Instruments financiers*, et de présenter des informations additionnelles afin de permettre aux utilisateurs de leurs états financiers d'évaluer la nature et les effets financiers de leurs activités d'investissement.

Les propositions ne permettent pas à une société mère d'une entité de placement d'utiliser pour elle-même la comptabilisation à la juste valeur appliquée par sa filiale, à moins que la société mère ne soit elle-même considérée comme une entité de placement, c'est-à-dire que la société mère consoliderait toutes les entités dans le groupe.

En vue de l'arrivée des nouvelles normes IFRS, le Conseil canadien des normes comptables (le « CNC ») a pris la décision en janvier 2011 de reporter la date du passage obligatoire aux normes IFRS pour les sociétés de placement ayant une obligation d'information du public afin de permettre la mise en place de l'exemption de consolidation proposée par l'IASB pour les sociétés de placement avant que les sociétés de placement au Canada n'adoptent les IFRS.

Bien que l'exposé-sondage ne fasse pas mention d'une date d'application, celle-ci s'alignera vraisemblablement sur celle d'IFRS 10, *États financiers consolidés*, et s'appliquera aux exercices commençant à compter du 1^{er} janvier 2013.



Propositions fiscales relatives aux titres agrafés

Par Frank Baldanza et Gordon Dunn

Le 20 juillet 2011, le ministre des Finances du Canada annonçait des propositions de modification des règles fiscales concernant les entités intermédiaires de placement déterminées (« EIPD ») en raison des préoccupations du gouvernement au sujet d'opérations portant sur des titres agrafés négociés en bourse et aussi pour régler d'autres problèmes techniques des règles sur les EIPD que des contribuables et leurs conseillers ont porté à l'attention du gouvernement. Les titres agrafés sont constitués de deux placements en actions juridiquement distincts mais qui ne sont pas transférables l'un sans l'autre, et qui se négocient généralement ensemble sous un même symbole.

Une proposition s'appliquera aux titres agrafés émis par une fiducie de placement immobilier (FPI), ou à sa filiale, lorsqu'un ou plusieurs des titres agrafés sont cotés ou négociés sur une bourse ou un autre marché public. Lorsque, par exemple, des parts d'une FPI ne peuvent être transférées que de concert avec une participation dans une autre entité (c'est-à-dire un titre agrafé), il est proposé que « les sommes (notamment les loyers, mais pas exclusivement) qui sont payées ou payables par l'autre entité (ou ses filiales) à la FPI (ou ses filiales) ne seront pas déductibles dans le calcul du revenu du payeur aux fins de l'impôt sur le revenu ».

L'application de cette proposition fait l'objet d'une période de transition d'un an à partir de la date de l'annonce du ministre le 20 juillet 2011 si les titres agrafés n'ont été émis qu'après le 31 octobre 2006. Si les titres agrafés étaient en circulation le 31 octobre 2006, la période de transition prendra fin le 1^{er} janvier 2016. Il y a aussi un allègement pour certaines opérations de titres agrafés qui étaient en cours à la date de l'annonce lorsque les parties à l'opération n'avaient d'autre choix que de la mener à bien en raison d'une entente écrite, ainsi que pour les titres agrafés émis comme paiement d'une obligation existante à la date de l'annonce relativement à un titre agrafé. L'allègement risque d'être perdu si le titre agrafé a fait l'objet de modifications importantes.

Les règles touchant les EIPD annoncées par le gouvernement le 31 octobre 2006 instaurent un impôt sur les fiducies et les sociétés de personnes cotées en bourse afin qu'elles soient « sur un pied d'égalité » avec les sociétés cotées en bourse. Toutefois, les FPI admissibles

selon des critères particuliers de la Loi de l'impôt sur le revenu, sont exemptées de cet impôt sur les EIPD (« l'exemption des FPI »). Les FPI ayant des titres agrafés sont généralement structurées de sorte que les activités qui rendraient la FPI inadmissible à l'exemption soient transférées à une entité juridique distincte (« l'entité agrafée ») dont les titres sont agrafés aux parts de la FPI. L'entité agrafée paie un loyer, et peut-être d'autres montants, à la FPI pour l'usage de ses biens immobiliers et d'autres services dans les opérations de l'entité agrafée. Le loyer versé serait généralement déductible et mettrait à l'abri le revenu imposable dans l'entité agrafée qui serait généralement assujéti à l'impôt. La proposition annoncée le 20 juillet 2011 considérerait le loyer versé comme étant non déductible par l'entité agrafée, ce qui alourdirait sa charge fiscale et réduirait ses flux de trésorerie. Les propositions ne semblent toutefois pas avoir d'ajustement correspondant pour le revenu de location gagné par la FPI, ce qui pourrait entraîner une double imposition.

L'annonce d'une réponse législative directe à la planification des titres agrafés qui a eu lieu dans le secteur des FPI en a pris beaucoup par surprise dans le milieu fiscal compte tenu du fait que la législation ne semble s'appliquer qu'à un nombre relativement restreint d'entités. Il est possible que le gouvernement ait choisi une réponse législative pour dissuader d'autres FPI qui pourraient envisager d'utiliser des titres agrafés. En outre, beaucoup considèrent insuffisante la période de transition d'un an seulement pour les structures agrafées qui ont été créées après le 31 octobre 2006. L'annonce du 20 juillet 2011 a eu une incidence immédiate, importante et négative sur le cours des parts des FPI qui ont actuellement des parts agrafées en circulation. Bien que le gouvernement ait fait savoir que ces propositions renforcent son intention de s'attaquer à la planification visant à contourner les règles fiscales concernant les EIPD, beaucoup les perçoivent comme étant trop dures pour ces FPI qui se servaient de titres agrafés pour se conformer à l'exemption des FPI octroyée par le gouvernement lorsqu'il a instauré les règles fiscales pour les EIPD en 2006. Il sera intéressant de voir si d'autres consultations avec le gouvernement afin de se pencher sur les préoccupations mentionnées ci-dessus donneront lieu à des changements aux règles proposées quand la législation sera éventuellement présentée, ce qui, selon le gouvernement, se fera « à la première occasion ».

L'annonce comprenait également les propositions suivantes qui ne s'appliquent pas spécifiquement aux FPI :

- rendre non déductibles aux fins de l'impôt sur le revenu les intérêts sur la partie d'un titre agrafé représentant la créance, avec les mêmes règles de transition que pour les propositions concernant les FPI dont il est question ci-dessus;
- « préciser » que la définition des biens hors portefeuille a, dans le cas d'une société, le même sens que dans le cas d'une fiducie ou d'une société de personnes pour les années d'imposition se terminant après le 20 juillet 2011;
- élargir la liste des détenteurs d'actions pouvant détenir des participations dans une « filiale exclue » afin de comprendre des personnes ou des sociétés de personnes, sauf si la personne ou la société de personnes détient des titres de l'entité comprenant un droit d'acquérir un titre qui est coté en bourse ou un bien dont la juste valeur marchande est déterminée principalement par rapport à un titre coté en bourse;
- assujettir les EIPD aux règles sur les acomptes des sociétés plutôt qu'à celles sur les acomptes des particuliers, comme c'est actuellement le cas, pour les années d'imposition commençant après le 20 juillet 2011.

Les FPI ayant des titres agrafés sont généralement structurées de sorte que les activités qui rendraient la FPI inadmissible à l'exemption soient transférées à une entité juridique distincte (« l'entité agrafée ») dont les titres sont agrafés aux parts de la FPI.



Le budget fédéral de juin 2011 : Que signifie-t-il pour le secteur de l'immobilier?



Par David Nielsen

Le 6 juin 2011, le ministre des Finances a déposé un budget postélectoral (le « budget de juin »). Dans le budget de juin, le ministre réintroduisait des mesures qu'il avait proposées dans son budget préélectoral publié le 22 mars 2011 tout en introduisant de nouvelles propositions.

Taux d'imposition du revenu des sociétés

Le budget de juin ne comportait aucun nouveau changement concernant le taux d'imposition fédéral du revenu des sociétés. Les réductions du taux général d'imposition des sociétés restent en place, et il est prévu que le taux général, qui était de 18 % en 2010, passera à 16,5 % en 2011 et à 15 % en 2012.

Sociétés de personnes

Le budget de juin réintroduisait une proposition précédente visant à éliminer la possibilité, pour les sociétés qui sont des associés de sociétés de personnes, de reporter leur revenu provenant de la société de personnes lorsque l'année d'imposition de la société diffère de l'exercice de la société de personnes. La proposition s'appliquera aux années d'imposition des associés se terminant après le 22 mars 2011.

Les propositions s'appliqueront à une société (autre qu'une société professionnelle) pour une année d'imposition donnée lorsque :

- la société est l'associé d'une société de personnes à la fin de l'année d'imposition donnée;
- le dernier exercice de la société de personnes ayant commencé au cours de l'année d'imposition donnée se termine dans une année d'imposition subséquente de l'associé; et
- l'associé, seul ou avec des personnes lui étant affiliées ou liées, a droit à plus de 10 % du revenu de la société de personnes (ou de ses actifs, en cas de liquidation) à la fin du dernier exercice de cette dernière s'étant terminé au cours de l'année d'imposition donnée de la société.

Lorsque les conditions sont réunies, l'associé sera tenu d'inclure le revenu provenant de la société de personnes pour la période tampon. Les mesures permettront d'inclure graduellement le *revenu admissible à l'allègement* (RAA) supplémentaire provenant de la première année d'imposition dans le revenu de l'associé au cours des cinq années d'imposition qui suivent en se servant des taux effectifs de provision et d'inclusion suivants : 15 % en

2012; 20 % en 2013; 20 % en 2014; 20 % en 2015; et 25 % en 2016. Comme on a souvent recours à des sociétés de personnes pour structurer des transactions dans le secteur de l'immobilier, les contribuables devraient donc examiner quelle stratégie fiscale ils peuvent utiliser pour maximiser la provision du RAA dans la première année d'imposition et profiter des inclusions du revenu admissible à l'allègement.

Les sociétés de personnes pourront faire un choix ponctuel afin de sélectionner un nouvel exercice qui correspondra à l'année d'imposition d'un ou de plusieurs de leurs associés pourvu que certaines conditions soient réunies. Si, en raison de ce choix, deux exercices de sociétés de personnes se terminent dans la première année d'imposition d'un associé qui prend fin après le 22 mars 2011, des dispositions permettront à la société d'inclure le revenu du deuxième exercice dans le RAA à inclure dans le revenu sur les cinq années suivantes.

Les associés devront utiliser une formule pour calculer le revenu accumulé lorsque l'exercice de la société de personnes ne coïncide pas avec la fin de l'année d'imposition de la société. Les sociétés peuvent choisir de désigner un revenu accumulé inférieur au montant calculé selon la formule. Toutefois, si le montant désigné est inférieur à la fois au montant calculé selon la formule et au revenu proportionnel réel pour la période tampon, l'associé devra inclure un revenu additionnel.

Les sociétés de personnes multiples qui ont des fins d'exercice différentes seront tenues d'avoir le même exercice. Les sociétés de personnes pourront faire un choix ponctuel leur permettant d'adopter un exercice commun; autrement, l'exercice correspondra par défaut à une année civile à partir de 2011. Des mesures transitoires sont aussi disponibles relativement au *revenu additionnel admissible à un allègement transitoire* de sociétés de personnes multiples.

Des mesures spéciales sont également prévues pour les sociétés de personnes qui engagent des frais d'exploration au Canada, des frais d'aménagement au Canada, des frais à l'égard de biens canadiens relatifs au pétrole et au gaz, ou des frais relatifs à des ressources à l'étranger.

Dispositions sur les dividendes réputés/ la minimisation des pertes

Le budget de juin introduit des mesures visant à étendre les règles sur la « minimisation des pertes » qui réduisent les pertes sur certaines cessions d'actions. Les dispositions actuelles sur la minimisation des pertes peuvent s'appliquer lorsqu'une société qui réside au Canada a racheté, acquis ou annulé une de ses actions et qu'un dividende est réputé avoir été versé. En général, une société actionnaire peut déduire les dividendes reçus.

L'actionnaire est aussi réputé avoir cédé l'action pour un produit égal au montant versé, moins le montant du dividende réputé (à savoir, le montant payé moins le capital versé imposable de l'action). Lorsque le produit réduit est inférieur au prix de base rajusté de l'actionnaire, cela peut donner lieu à une perte. Les règles fiscales actuelles sur la *minimisation des pertes* peuvent s'appliquer pour réduire le montant de la perte lorsque le dividende réputé reçu est déductible du revenu de la société actionnaire. Les règles actuelles sur la minimisation des pertes s'appliquent uniquement si l'actionnaire et les personnes sans lien de dépendance ne détiennent que 5 % ou moins des actions émises et en circulation, et si l'actionnaire a détenu les actions pendant au moins 365 jours avant de s'en départir.

Le budget de juin a introduit des mesures pour empêcher une perte d'avoir lieu lorsqu'une société reçoit un dividende réputé à l'égard duquel elle peut demander une déduction du revenu. Ces mesures s'appliqueront également lorsque les actions sont détenues directement ou indirectement par l'intermédiaire d'une fiducie ou d'une société de personnes, mais pas dans le cas où l'actionnaire et le payeur sont des sociétés privées (autres que des institutions financières).

Les mesures du budget de juin s'appliqueront aux rachats d'actions effectués à compter du 22 mars 2011.

Coentreprises – Changement d'exercice

L'Agence du revenu du Canada (l'ARC) a annoncé qu'avec les propositions du budget de juin au sujet des exercices des sociétés de personnes, les contribuables qui ont conclu une coentreprise ne pourront plus compter sur la position administrative actuelle de l'ARC qui permet de calculer le revenu comme si la coentreprise avait un exercice distinct. À la suite de l'adoption des propositions du budget de juin relatives aux sociétés de personnes, l'ARC offrira un allègement transitoire aux contribuables qui ont compté sur sa position administrative actuelle. L'ARC consultera les contribuables touchés et leurs conseillers avant de publier des directives détaillées par écrit.

Le point sur la taxe à la consommation

Par Craig Robertson

Rappel concernant la TPS/TVH/TVQ :

Où sont passés les CTI/RTI?

Plusieurs expériences récentes ont démontré que l'Agence du revenu du Canada (ARC) et le ministère du Revenu du Québec ont trouvé des moyens de refuser des crédits de taxe sur les intrants (CTI) et des remboursements de taxe sur les intrants (RTI) sous le prétexte que des formalités techniques n'ont pas été remplies – même lorsque la charge fiscale se rapporte clairement à l'immobilier commercial. Pour les vérificateurs de l'ARC et du Québec, ces situations sont des fruits faciles à cueillir. Maintenant qu'ils ont mis leur technologie à niveau, ils sont mieux équipés pour cibler ces secteurs, et nous nous attendons à ce qu'ils emploient des tactiques plus musclées. Leurs victimes sont souvent les sociétés aux organigrammes complexes contenant plusieurs entités.

Quelques situations à surveiller

1. Les exigences concernant la documentation des CTI/RTI ne sont pas satisfaites

Les vérificateurs peuvent refuser des CTI et des RTI uniquement parce que la facture ou tout autre document auquel se fie l'inscrit ne répond pas aux exigences officielles, et ils le font avec l'appui des tribunaux. Par exemple, une facture peut être adressée à la mauvaise entité d'un groupe de sociétés – ou encore le nom du destinataire est erroné. Ou bien, la facture peut porter le mauvais numéro d'inscription du fournisseur – ou un numéro non valide. Nous recommandons aux clients de mettre en place des processus pour vérifier si les exigences en matière de documentation sont satisfaites, y compris la vérification des numéros d'inscription du fournisseur dans les sites Web de l'ARC et du Québec.

2. Demander des CTI ou des RTI dans la mauvaise entité – structures à niveaux multiples

Les entités qui se trouvent dans les niveaux supérieurs des structures de sociétés de personnes ou de fiducies ne peuvent généralement pas demander de CTI pour la TPS/TVH puisqu'elles n'ont pas « d'activité commerciale », leur participation dans des sociétés de personnes ou des fiducies étant des « instruments financiers ». Malheureusement, c'est un détail qui n'est parfois pas pris en compte au moment de décider à quelle entité facturer les services de gestion ou quelle entité doit assumer les frais de transaction.

Une autre erreur fréquente est de faire en sorte que ce soit le nu-fiduciaire des biens qui demande les CTI ou RTI, cela afin de simplifier l'administration pour les investisseurs participants ou pour augmenter les flux de trésorerie ou le financement d'un projet immobilier. La politique souvent citée par l'ARC est que cette pratique n'est pas acceptable, et on voit de plus en plus de vérificateurs procéder à la vérification de demandes de CTI et RTI

et les rejeter.

Il y a des solutions à chacune de ces situations – recourir à une société en commandite ou à une coentreprise plutôt qu'à une copropriété, ou à des contrats de gérance ou de représentation, sauf que ces solutions doivent être mises en place à l'avance, et non une fois que le vérificateur a repéré la situation et proposé de rejeter les demandes de CTI ou RTI.

Quoi de neuf? L'harmonisation provinciale

« Récupération » des CTI – Un rappel

Les « grandes entreprises » (celles dont le revenu annuel dépasse les 10 millions de dollars) sont assujetties à l'exigence de récupération des CTI dans quatre catégories de dépenses : l'électricité et les combustibles de chauffage; la plupart des services de télécommunications, les nouveaux véhicules motorisés pesant moins de 3 000 kg ainsi que l'entretien et le carburant (sauf le diesel) qui s'y rapportent; les repas et divertissements. Les CTI récupérés doivent être déclarés par voie électronique et doivent être indiqués dans la déclaration. L'ARC a annoncé qu'elle mettrait l'accent sur l'application dans ce secteur, et que beaucoup de sociétés avaient encore du mal à se conformer. Il y a des pénalités en cas de non-déclaration ou même lorsque les déclarations ne sont pas faites dans les règles prescrites.

« L'harmonisation » du Québec

Bien que la TVQ soit déjà partiellement « harmonisée » avec la TPS depuis 1995, elle est administrée séparément par le ministère du Revenu du Québec (qui administre également la TPS pour les entreprises résidentes du Québec). Et à certains égards importants, les règles de la TVQ diffèrent de celles de la TPS – notamment dans le traitement des services financiers (détaxés et non exemptés) et dans le cas des remboursements de taxe sur les intrants restreints (permanents et non temporaires selon la TVH).

Dans leur budget respectif de 2011, le gouvernement du Québec et le gouvernement fédéral ont annoncé qu'ils négociaient une plus grande « harmonisation » de la TVQ et de la TVH. Lorsqu'une entente aura été conclue et mise en œuvre, les services financiers deviendront exemptés (ce qui aura des répercussions sur le droit aux RTI pour certaines entités immobilières, surtout les FPI, mais les RTI restreints, comme sur l'électricité et le combustible de chauffage, seront sans doute progressivement retirés. En échange, le gouvernement fédéral donnera au Québec un paiement de soutien de 2,2 milliards de dollars équivalent aux paiements de soutien à la transition qu'ont reçu d'autres « provinces harmonisées ». Nous vous tiendrons au courant de l'évolution de ce dossier.

Personnes-ressources

Leaders nationaux du secteur de l'immobilier

Ciro DeCiantis

Leader national et de Toronto du secteur de l'immobilier
416-601-6237
cdeciantis@deloitte.ca

Sheila Botting

Leader nationale du secteur de l'immobilier, Deloitte
416-601-4686
sbotting@deloitte.ca

Leaders nationaux des secteurs et des services

Eddy Burello

Constructeurs, promoteurs et ingénieurs
416-643-8728
eburello@deloitte.ca

Crawford Hastings

Service des risques d'entreprise
416-775-7273
crhastings@deloitte.ca

Raymond Pineda

Consultation
416-643-8945
rpineda@deloitte.ca

Tony Cocuzzo

Immobilier commercial/fonds de placement immobilier, Certification
416-601-6432
acocuzzo@deloitte.ca

David Nielsen

Fiscalité
416-601-6470
danielsen@deloitte.ca

Leaders régionaux du secteur de l'immobilier

Colombie-Britannique

Kathleen Blom

604-640-3024
kblom@deloitte.ca

Saskatchewan

Gary Thiel

306-565-5237
gthiel@deloitte.ca

Québec

Gaetan Bisson

514-393-7095
gbisson@deloitte.ca

Rick Bublitz

604-539-3636
rbublitz@deloitte.ca

Manitoba

Keith Pitzel

204-944-3638
kpitzel@deloitte.ca

Manon Morin

514-393-5255
mmorin@deloitte.ca

Alberta

Tom Senyk

403-267-0641
tsenyk@deloitte.ca

Ontario

David Mason

613-751-6685
davmason@deloitte.ca

Steeve Talbot

418-624-5381
sttalbot@deloitte.ca

Dave M. Wilson

780-421-3792
davemwilson@deloitte.ca

Atlantique

Dwayne MacKay

902-721-5508
dwmackay@deloitte.ca

Si vous avez des questions, des remarques ou si vous aimeriez nous faire part de vos idées pour ce bulletin, veuillez les adresser à carealestate@deloitte.ca

www.deloitte.ca

Deloitte, l'un des cabinets de services professionnels les plus importants au Canada, offre des services dans les domaines de la certification, de la fiscalité, de la consultation et des conseils financiers grâce à un effectif de plus de 8 000 personnes réparties dans 56 bureaux. Au Québec, Deloitte exerce ses activités sous l'appellation Samson Bélair/Deloitte & Touche s.e.n.c.r.l. Deloitte & Touche s.r.l., société à responsabilité limitée constituée en vertu des lois de l'Ontario, est le cabinet membre canadien de Deloitte Touche Tohmatsu Limited.

Deloitte désigne une ou plusieurs entités parmi Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société fermée à responsabilité limitée par garanties du Royaume-Uni, ainsi que son réseau de cabinets membres dont chacun constitue une entité juridique distincte et indépendante. Pour obtenir une description détaillée de la structure juridique de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses sociétés membres, voir www.deloitte.com/ca/apropos.