

Numéro annuel sur la

Planification financière

personnelle

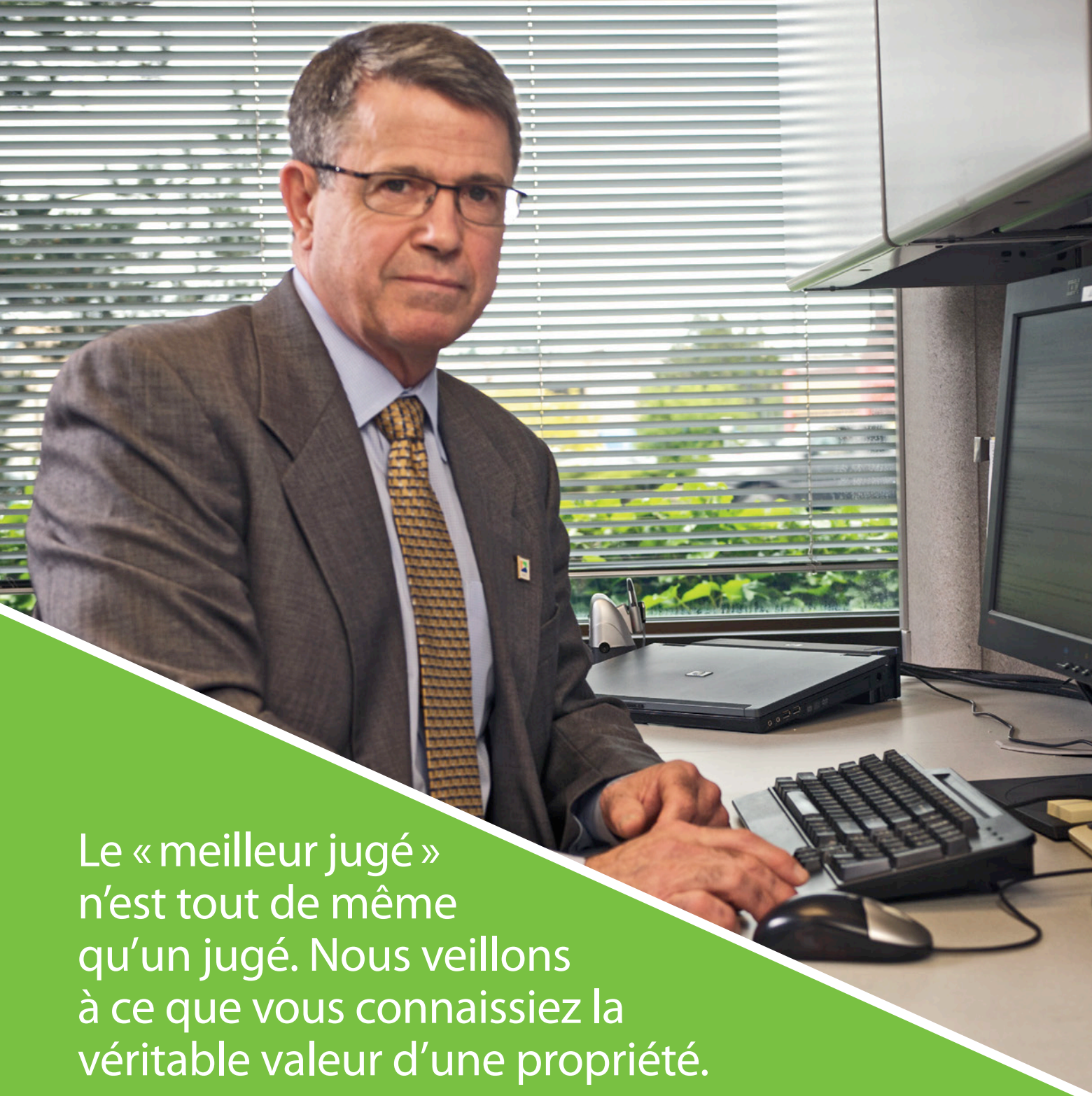
Les régimes de retraite des employeurs ont beaucoup changé au fil des ans, mais il est possible de bien planifier sa propre retraite



De l'argent
à vie p. 28



Les conséquences des pots-de-vin p. 34
Trilogie de normes de certification p. 37
Des décisions très surprenantes p. 44



Le « meilleur jugé »
n'est tout de même
qu'un jugé. Nous veillons
à ce que vous connaissiez la
véritable valeur d'une propriété.

Lorsqu'il est question de portefeuilles immobiliers, on ne peut se permettre de jouer aux devinettes. Consultez un membre accrédité de l'ICE pour vous assurer d'avoir l'information la plus exacte et pertinente possible concernant toutes les facettes de la valeur et des investissements immobiliers. Nos experts se sont préparés à l'arrivée des IFRS et sont maintenant prêts à travailler avec vous.

Ajoutez un expert en évaluation immobilière - AACI ou CRA - à votre équipe dès aujourd'hui. Visitez www.aicanada.ca



Institut canadien
des évaluateurs

Novembre 2010 Volume 143, n° 9

Rédacteur en chef Okey Chigbo
Directrice artistique Bernadette Gillen
Directeur artistique adjoint Kevin Pudgey
Rédactrices principales Bernadette Kuncevicus
Tamar Satov

Rédactrice Yvette Trancoso
Rédactrice-révisure Marie-Josée Boucher
Rédactrice en chef Margaret Craig-Bourdin
édition Internet

Producteur, édition Internet Alan Vintar
Adjointe à la rédaction Harriet Bruser
Directrice de la traduction Suzanne Mondoux
Collaborateurs Steve Brearton
Michael Burns, MBA, CA
Marcel Côté John Tabone, MBA

Responsables de rubrique et conseillers techniques :

Certification	Yves Nadeau, CA
Droit	Jo-Anne Demers, BA, LLB
Évaluation d'entreprises	Stephen Cole, CBV, FCA
Finance	Peter Hatges, CA, EEE, CF
Fiscalité	Trent Henry, CA
Fiscalité - PME	Brigitte Alepin, M.Fisc., MPA, CA
Formation	Christine Wiedman, PhD, FCA
Fraude	David Malamed, CA-EJC, CPA, CFF, CFE, CFI
Gestion de cabinet	Stephen Rosenhek, MBA, CIRP, CA
Informatique	Yves Godbout, CA+IT, CI+CISA
Insolvabilité	Peter Farkas, CBV, CIP, FCA
Planification financière	Garnet Anderson, CFA, CA
Recherche et normes	Ron Salole, vice-président, Normalisation
Ressources humaines	Carolyn Cohen, MSW, CA
Éditrice	Cairine M. Wilson, MBA, vice-présidente, Services aux membres
Responsable, ventes et marketing	Brian Loney 416-204-3235 brian.loney@cica.ca
Responsable des ventes publicitaires	Bruce Feaver 416-204-3254 bruce.feaver@cica.ca
Représentant publicitaire au Québec	Serge Gamache 450-651-4257 sergegamache@videotron.ca
Responsable, petites annonces	Darcey Romeo 416-204-3257 darcey.romeo@cica.ca
Coordonnateur de la publicité	Michael Marks 416-204-3255
Responsable du tirage	Annette DaRocha 416-204-3367
Conseil consultatif sur la rédaction de CAmagazine	
Doug McPhie, FCA, président	Blair Davidson, FCA
Margaret Albanese, CA	Phillip Gaunce, CA
Nancy Cheng, FCA	Michel Magnan, FCA

Toronto : 277, rue Wellington Ouest (Ontario) M5V 3H2.
Tél. : 416-977-3222. Téléc. : 416-204-3409.
Montréal : 680, rue Sherbrooke Ouest, 17^e étage (Québec)
H3A 2S3. Tél. : 514-285-5002. Téléc. : 514-285-5695.
Abonnement : Tél. : 416-977-0748 ou 1-800-268-3793. Téléc. : 416-204-3416
Internet : <http://www.camagazine.com>
Courriel : camagazine@cica.ca
lettres.camagazine@cica.ca
annonces.camagazine@cica.ca

CAmagazine est publié 10 fois l'an (numéros couplés en janvier-février et en juin-juillet) par l'Institut Canadien des Comptables Agréés. Les opinions exprimées par les auteurs, les rédacteurs ou dans les publicités n'engagent pas la responsabilité de l'Institut. Copyright 2010.

Abonnement : 28 \$ pour les membres; 25 \$ pour les stagiaires CA; 28 \$ pour les non-membres. L'exemplaire se vend 4,75 \$. — À l'étranger : 72 \$ par année; l'exemplaire se vend 6,50 \$. La TPS de 5 % s'applique à tous les abonnements souscrits au Canada. On peut obtenir des renseignements sur l'abonnement par téléphone au 416-977-0748 ou au 1-800-268-3793, de 9 heures à 17 heures, du lundi au vendredi, ou par télécopieur au 416-204-3416. Numéro d'enregistrement de la TPS : R106861578.
IMPRIMÉ AU CANADA : Convention de poste-publications n° 40062437. Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à : CAmagazine, Institut Canadien des Comptables Agréés, 277 rue Wellington Ouest, Toronto, ON, M5V 3H2. CAmagazine est membre de Magazine Canada et de la Presse spécialisée du Canada. Textes soumis : CAmagazine reçoit de temps à autre des manuscrits non sollicités, notamment sous forme de courrier des lecteurs. Tous les manuscrits et autres documents soumis à CAmagazine deviennent la propriété de CAmagazine et de l'Institut Canadien des Comptables Agréés, son éditeur. Lorsqu'ils soumettent des textes, les collaborateurs acceptent d'accorder et de céder à l'éditeur tous les droits d'auteur, y compris les droits de réimpression et les droits électroniques, ainsi que tous les droits, titres et intérêts afférents aux textes en question. L'éditeur se réserve le droit d'utiliser ces textes, en partie ou en totalité, dans le cadre des activités du magazine ou dans tout autre cadre qu'il juge approprié. Aucune partie de la présente publication ne peut être reproduite, stockée dans des systèmes de recherche documentaire ou transmise, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, sans le consentement écrit préalable de CAmagazine.



Déterminer les prestations de retraite

La question des régimes de retraite peut devenir épineuse, notamment quand les récessions se prolongent

Les régimes d'avantages sociaux ne sont pas en voie de disparition au Canada, malgré les mauvaises nouvelles comme la hausse record des passifs au titre des régimes de retraite à prestations déterminées (RPD) dans le monde. Un sondage publié en septembre dernier par l'International Foundation of Employee Benefits Plans révélait que les employeurs canadiens continuent à offrir à leurs employés ce type de régime. L'enquête montrait aussi qu'environ 56 % des employeurs canadiens offrent un RPD comportant une rente mensuelle garantie.

Les employés bénéficiant de ce type de régime qui songent à prendre leur retraite doivent donc examiner sérieusement tous les choix qui s'offrent à eux. Dans «Prestations à déterminer» (p. 18), Patrick Longhurst décrit, par exemple, un processus en trois étapes pour aider ceux et celles qui envisagent la retraite à prendre la bonne décision. Il faut d'abord s'assurer, précise M. Longhurst, de bien comprendre les possibilités offertes. Ensuite, il faut comparer son cas à celui du participant type du régime pour voir en quoi cela pourrait influencer la décision. Finalement, on examine le contexte général dans lequel se prend la décision, même si ce processus n'offre pas de solution miracle.

Dans «De l'argent à vie» (p. 28), Peter J. Merrick s'adresse à l'autre moitié des employés canadiens qui ne peuvent pas se prévaloir de régimes de retraite offerts par l'employeur, en raison du déclin récent de ce type d'avantages sociaux. Peter J. Merrick indique que les rentes (des accords juridiques qui garantissent à l'acqureur des sommes fixes payables périodiquement la vie durant ou pour un nombre déterminé d'années), sont une solution nettement plus avantageuse.

Ces deux articles de fond font partie de notre numéro spécial sur la planification financière personnelle, et plusieurs lecteurs y trouveront certes des renseignements utiles pour les aider à mieux comprendre toute la nébuleuse question de la planification de la retraite. Par ailleurs, aussi dans ce numéro, le chroniqueur Jim Carroll parle de la reprise sans emplois et à quel point cette révélation n'étonne pas ceux qui avaient saisi l'incidence qu'aurait le Net sur l'économie (L'emploi à l'ère de l'électronique, p. 14). Toujours aussi populaire qu'irrépressible, Marcel Côté semonce le premier ministre Stephen Harper pour défaut de ne pas promouvoir les politiques préconisées par les économistes, en dépit du fait qu'il est le premier économiste de formation à diriger le pays.

Enfin, nos rubriques traitent ce mois-ci de fraude (De lourdes amendes, p. 34), de normalisation (Une trilogie de normes, p. 37) et de droit (Une décision infirmée en appel, p. 40).



Okey Chigbo, rédacteur en chef (par intérim)

avant-scène

4 BOÎTE AUX LETTRES

8 PERSONNALITÉS

Enseignante et administratrice à la School of Dance à Ottawa, Kateri Jacobs a réussi à concilier son travail avec sa passion pour la danse.

8 DE TOUT, SUR TOUT, POUR TOUS

La communication, une priorité à l'approche des IFRS • Les défis des comptables en entreprise en 2010 • Chiffrier • Tout le monde en parle

11 EN PIÈCES DÉTACHÉES

L'importance du langage corporel en entrevue • Retour des augmentations de salaire • Échec en finances • Le meilleur endroit où hériter

12 VALEUR AJOUTÉE

Les avantages de la planification financière

chroniques

1 LE MOT DU RÉDACTEUR EN CHEF

Déterminer les prestations de retraite

14 VIRTUALITÉS

L'emploi à l'ère de l'électronique

44 PERSPECTIVES

Décisions surprenantes



articles de fond

18 Prestations à déterminer

Les clients détenteurs de régimes à prestations déterminées et désireux de bien planifier leur retraite font face à plusieurs choix. Voici une méthode en trois étapes pour les aider à y voir plus clair.

PAR PATRICK LONGHURST

28 De l'argent à vie

Les contrats de rentes constituent une solution avantageuse pour les épargnants qui ne possèdent pas de régime de retraite offert par leur employeur. Il existe plusieurs types de contrats et de combinaisons possibles selon les besoins des clients.

PAR PETER J. MERRICK

rubriques

34 Fraude

En matière de corruption, les versements illicites effectués en vue de faire des affaires peuvent coûter très cher aux entreprises canadiennes.

Par David Elzinga

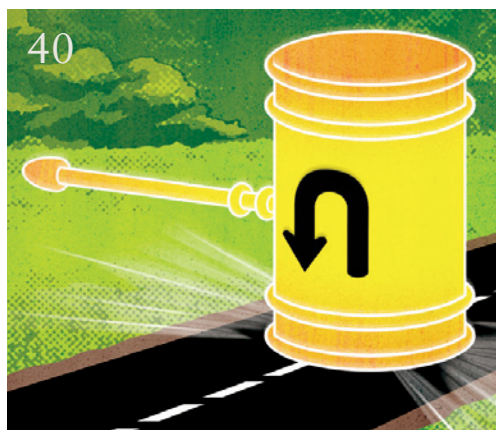
37 Normalisation

Trois nouvelles normes ayant trait aux rapports d'audit s'appliqueront, à compter de l'an prochain, à l'intention des sociétés de services au Canada.

Par Donald McColl et Donald E. Sheehy

40 Droit

La Cour d'appel du Québec a récemment cassé un jugement de la Cour supérieure qui pourrait changer la donne sur le plan de la responsabilité des comptables. Par Jo-Ann Demers



actualités

16 NOUVELLES DE LA PROFESSION

répertoire

42 SERVICES PROFESSIONNELS

43 PERSPECTIVES DE CARRIÈRE

Dernières nouvelles, mises à jour en fiscalité, offres d'emploi, articles supplémentaires, archives :
vous trouverez tout cela (et plus encore) à www.CAmagazine.com.



Boîte aux lettres

DIEU MERCI, NOUS NE SOMMES PAS EN 1961!

Cela m'étonne que personne n'ait écrit de lettre sur l'augmentation de la facture fiscale évoquée dans «Souvenirs fiscaux» (section En pièces détachées, numéro d'août). Selon l'étude du Fraser Institute, le fardeau fiscal de la famille moyenne est passé de 33,5 % à 41,7 % du revenu entre 1961 et 2009. C'est épouvantable!

À remarquer, cependant, que les dépenses liées à la nourriture, aux vêtements, au logement et aux impôts totalisaient 90 % du revenu en 1961, contre 78,8 % en 2009, ce qui me fait dire qu'on s'en tire quand même mieux aujourd'hui.

Par contre, si les frais médicaux avaient été pris en compte dans les chiffres de 1961, le bilan aurait été pire encore. Entre 1961 et 2009, notre filet social s'est élargi, et le Régime de pensions du Canada ainsi que le système de soins de santé universel se sont ajoutés à la liste des services coûteux du gouvernement.

Les seuls points négatifs de ces changements sont que le Fraser Institute dispose d'un plus gros bâton pour frapper sur le gouvernement, que l'évasion fiscale découlant de l'économie souterraine est devenue plus lucrative et que la planification fiscale audacieuse est davantage récompensée.

Ron Fast, CA
Ancaster (Ontario)

COMPLÉMENT SUR LES PLACEMENTS

J'ai lu avec beaucoup d'intérêt l'article «Dix trucs pour mieux investir» (rubrique Planification financière personnelle, numéro de septembre) et j'ai quelques commentaires à formuler.

L'auteur mentionne les risques à quelques reprises. Je crois qu'il n'existe pas d'investissement sans risque, uniquement des risques tolérables pour l'investisseur. Par exemple, il se peut qu'un CPG ou une obliga-

tion donne un rendement de 4 % de même que la valeur en dollars garantie par le gouvernement fédéral. Toutefois, le rendement net maximum après impôts est de 3 %, soit environ le taux d'inflation, de sorte que 3 % du pouvoir d'achat du principal est plus ou moins compensé par le revenu. Le rendement réel est donc nul, même si la valeur en dollars est garantie.

En ce qui a trait à la composition de l'actif, je crois qu'elle doit être ajustée en fonction des conditions du marché. Ainsi, à l'heure actuelle, les taux d'intérêt sont anormalement bas, et les produits d'intérêts entrent dans la fourchette d'imposition la plus élevée pour l'investisseur.

Je suggérerais donc, dans ce cas, que la composition d'un portefeuille soit modifiée de manière à inclure des titres de capitaux propres de premier ordre et des actions privilégiées. Si jamais les taux d'intérêt atteignent 10 %, je recommanderais que la composition du portefeuille soit modifiée de manière à favoriser les titres générant un revenu.

L'investisseur doit établir des critères spécifiques pour ses placements. Voici certaines des informations que je demande à mes conseillers en placement au sujet des titres de capitaux propres dont j'envisage l'acquisition :

- La capitalisation boursière de toutes les sociétés canadiennes dans lesquelles j'envisage de détenir des titres est-elle supérieure à 500 millions \$ CA, et à un milliard \$ US pour ce qui est des sociétés américaines?

- Le cours actuel du marché et la fourchette de négociation (l'écart entre le cours le plus haut et le plus bas du titre au cours des 12 derniers mois), ainsi que l'écart pour le mois le plus récent. J'achète habituellement un titre lorsque sa valeur est à la hausse et je m'intéresse surtout aux titres de capitaux propres qui se situent dans le quartile inférieur de leur fourchette de négociation;

- Tous les titres de capitaux propres doivent donner lieu au versement d'un dividende, et je m'informe de leur rendement.

Lorsque je reçois une liste de titres de capitaux propres qui répondent à mes critères, j'en choisis quelques-uns sur différents segments de marché.

Je demande ensuite à mon conseiller en placement s'il a confiance dans la direction de la société en question, si la société tient ses promesses et si elle a un bon historique de rendement. Si mon conseiller me répond négativement, je n'investis pas.

Il incombe à mon conseiller de connaître le marché. Je dois, pour ma part, savoir quel est mon niveau de tolérance au risque. Connaissant les critères spécifiques auxquels doivent satisfaire mes placements, mon conseiller sait quels sont les placements qui me permettront d'atteindre mes objectifs, et il me téléphone lorsqu'il voit un titre susceptible de m'intéresser. Il me téléphone également lorsqu'un de mes placements ne satisfait plus à mes critères.

David Cowan, CA
Edmonton

Réponse de l'auteur :

Je suis d'accord avec vos commentaires, en particulier quant au fait qu'un portefeuille bien conçu doit prendre en compte tous les risques, y compris le risque d'inflation, de déflation, de change, etc.

Je suis également d'accord avec vos commentaires sur la composition du portefeuille. De temps à autre, il est avantageux d'apporter des changements tactiques à une extrémité ou l'autre de la répartition stratégique des actifs d'une catégorie d'actifs donnée. Mais il faut alors les apporter en fonction d'une stratégie de placement énoncée dans une politique de placement. Lorsque les changements sont apportés conformément à un plan écrit, ils ne reflètent pas des réactions émotives. Ce sont les réactions émotives qui sont source de problèmes.

Les critères sur lesquels fonder une décision de placement sont réfléchis, et si l'on suit strictement la stratégie, on s'assure d'obtenir un rendement supérieur à la moyenne.

Selon mon expérience, le problème de la plupart des investisseurs est qu'ils ne font rien de ce que vous mentionnez et ils ne posent pas les bonnes questions. Malheureusement, on n'encourage pas les investisseurs à faire leurs «devoirs».

Vous êtes l'un des rares investisseurs qui obtiendra à long terme un rendement supérieur à celui que dégageront 99 % des gens (y compris les conseillers financiers) qui, pour la plupart, ne suivent aucune stratégie, quelle qu'elle soit.

POINTS MANQUANTS

L'article «Regard sur les comités de vérification» (rubrique Formation, numéro de septembre) omet l'essentiel. On y évalue en effet l'efficacité du comité de vérification de façon très restreinte.

Selon les études citées, il existe une association positive (57 %) entre l'indépendance des membres du comité d'une part, et l'efficacité de ce dernier d'autre part.

Cette conclusion se fonde sur la définition suivante de l'indépendance des membres : «absence de relations susceptibles de porter atteinte à leur indépendance à l'égard de la direction et de la société». Les études citées ne tiennent pas compte de l'exigence la plus importante : la nécessité d'avoir un esprit d'indépendance, et la capacité de pouvoir parler franchement et formuler des critiques lorsque les événements le justifient.

Il m'est arrivé de voir des membres supposément liés à la direction s'exprimer de façon plus critique que des membres satisfaisant à la définition d'indépendance qui, eux, gardaient le silence.

Bien que 55 % des répondants aient indiqué qu'il y avait une association positive entre l'expertise financière des membres du comité de vérification et l'efficacité de ce dernier, le sondage ne faisait pas ressortir la nécessité de connaître et de comprendre le rôle de surveillance du comité.

L'article, qui énonce cinq qualités que les membres doivent posséder pour avoir l'ex-

pertise financière nécessaire pour satisfaire à la définition de compétences financières, place la «compréhension des fonctions du comité de vérification» au cinquième rang. Selon mon expérience, il est tout aussi essentiel de comprendre le mandat de fonctionnement du comité que d'être indépendant et d'avoir des compétences financières.

Le fait de mal comprendre le mandat du comité, qui définit le rôle de chacun de ses membres, peut aboutir à une relation de travail très difficile entre les membres et la direction. Les membres doivent avoir une compréhension claire de leur rôle et de ce en quoi il diffère de celui de la direction et des vérificateurs externes. Compte tenu de la nécessité de trouver des CA expérimentés et bien formés pour pourvoir les multiples vacances au sein du nombre sans cesse croissant de comités de vérification, il aurait été utile que le sondage fasse ressortir les autres exigences susmentionnées.

Ronald Singer, FCA
Westmount (Québec)



D'ENTREPRISE LOCALE À INTERNATIONALE

À la BDC, nous sommes déterminés à aider les entrepreneurs à réussir. C'est pourquoi nous vous offrons des solutions flexibles de financement garanti et des services de consultation adaptés aux besoins réels de votre entreprise. À la BDC, c'est l'entrepreneur d'abord.



FINANCEMENT | CAPITAL DE RISQUE | CONSULTATION

bdc.ca

Canada



Boîte aux lettres

Réponse des auteurs :

Nous avons délibérément limité notre analyse aux études parues dans des publications universitaires entre 1994 et 2008. Ces études portaient sur les caractéristiques des comités de vérification visées par la réglementation des Autorités canadiennes en valeurs mobilières, soit l'indépendance, les compétences et le nombre de membres.

L'objectif visait à examiner, dans une perspective élargie, l'efficacité de la réglementation liée à ces caractéristiques. Nous reconnaissons que certains éléments cruciaux sont manquants.

Mais comme il est indiqué dans l'avant-dernier paragraphe de l'article, «les exigences en matière de composition et de ressources reposent sur l'hypothèse implicite que, grâce à divers processus, les membres peuvent collectivement remplir leur tâche en matière de surveillance».

L'article résume brièvement 15 années de recherche sur les comités de vérification, d'où il ressort que presque toutes les études ont examiné des caractéristiques des comités de vérification qui peuvent être régies par des règles et qui sont (dans une certaine mesure) visibles par des tiers.

Dans l'article de l'*International Journal of Auditing*, sur lequel est fondé notre article du *CAMagazine*, nous procédons à une étude plus approfondie de l'efficacité des comités de vérification et nous nous prononçons en faveur d'un projet de recherche futur sur les aspects du comité de vérification qui n'ont pas fait l'objet d'une enquête appro-

fondie jusqu'à maintenant. Toutefois, les chercheurs ne peuvent pas faire enquête sur ces aspects en lisant simplement des circulaires d'information.

Ils doivent pouvoir parler à des membres de comités de vérification et pouvoir observer ces comités en action, durant leurs réunions courantes. Une telle étude nécessite l'accès aux comités de vérification.

Nous encourageons donc monsieur Singer et d'autres CA membres de comités de vérification à participer à ce type d'étude s'ils sont sollicités.

UNE SUGGESTION DE CONVERSION

Puisque l'on peut dorénavant télécharger sur son iPad la *Loi de l'impôt sur le revenu* (voir «La Loi de l'impôt sur le revenu maintenant disponible dans tous les formats», (section Avant-scène, numéro de septembre), *CAMagazine* devrait envisager de publier son contenu en format ePub, car ce serait bien de pouvoir le télécharger et le lire sur un iPad. Ou encore, si le magazine était accessible en format PDF, on pourrait le convertir assez facilement en format ePub.

Glen Demke
Edmonton

Réponse de la rédaction :

Nous examinons actuellement la possibilité de rendre *CAMagazine* accessible aux appareils mobiles. Entre-temps, il est possible de lire la version Web du magazine sur un appareil mobile.

DUR À SUIVRE

J'ai eu beaucoup de difficulté à comprendre l'article de Dwayne Bragonier, «Virtualité Plus» (numéro de septembre). Il traitait pourtant d'un sujet très pertinent.

J'ai cependant été déconcerté par des paragraphes comme celui-ci : «La virtualisation résulte de la séparation des composants matériels et du système d'exploitation d'un ordinateur. Elle consiste à faire fonctionner une machine qui n'a pas de support physique propre. C'est pourquoi la machine virtuelle figure en tête de liste des percées évolutives en matière de logiciels. Évidemment, il est tout de même nécessaire d'utiliser un support physique, mais ce dernier peut faire fonctionner plusieurs machines virtuelles.»

Mais de quoi parle-t-il au juste? Quelqu'un ne pourrait-il pas rédiger un article sur le sujet dans une langue que les gens ordinaires comme moi sont en mesure de comprendre?

John Telfer, CA
Parksville (C.-B.)

Les lettres doivent être envoyées au rédacteur en chef de *CAMagazine*, 277, rue Wellington Ouest Toronto (Ontario) M5V 3H2 (lettres.camagazine@cica.ca)

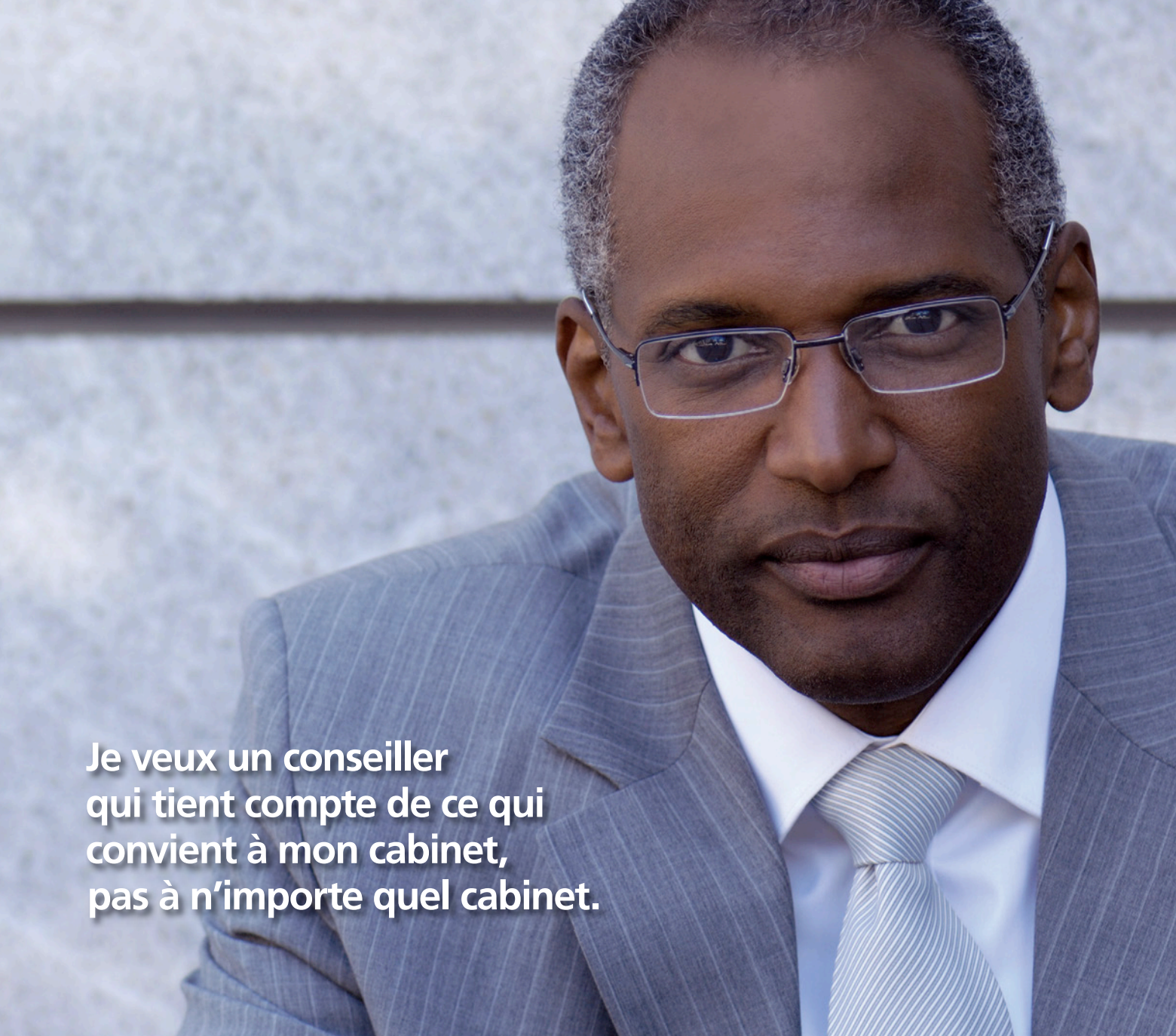
CAMagazine se réserve le droit de modifier ou d'abrégier leur formulation dans le but de la rendre plus claire.

Atteignez l'élite des décideurs du monde des affaires canadien



Faites connaître votre entreprise à plus de 125 000 lecteurs

Pour plus de renseignements, communiquez avec :
Serge Gamache en composant le 450-651-4257
ou en lui écrivant à serge.gamache@videotron.ca



Je veux un conseiller
qui tient compte de ce qui
convient à mon cabinet,
pas à n'importe quel cabinet.

Les Solutions d'affaires CIBC : des conseils et de l'expertise

Ça vaut la peine
d'en parler.

À titre de comptable autonome, vous obtiendrez de votre conseiller PME CIBC attiré des services et des conseils spécifiquement adaptés à vos besoins, tant professionnels que personnels.

Tout en vous offrant expertise et conseils, votre conseiller PME CIBC vous proposera le programme bancaire Service Classe Professionnels CIBC^{MD} – une gamme personnalisée de solutions financières comprenant des prêts aux entreprises, des marges de crédit et des comptes d'opérations d'entreprise.

Consultez un conseiller PME CIBC dès aujourd'hui. Passez à un centre bancaire CIBC, visitez le site cibc.com/professionnels ou appelez au 1 800 465-CIBC (2422).



« Ça vaut la peine d'en parler. » est une marque de commerce de la Banque CIBC. Le logo CIBC et « CIBC Pour ce qui compte dans votre vie » sont des marques déposées de la Banque CIBC.

Pour ce qui compte
dans votre vie

Avant-scène

De tout, sur tout, pour tous

Mener la danse



Kateri Jacobs enseigne aux tout-petits et aux adultes à The School of Dance à Ottawa, en plus d'y être d'administratrice.

Professeure de danse à temps plein à The School of Dance à Ottawa, Kateri Jacobs ne compte habituellement que jusqu'à huit. Mais n'allez pas croire que cette CA de 27 ans est intimidée par les grands nombres, car elle est administratrice des activités artistiques pour The School of Dance, un organisme de bienfaisance sans but lucratif, dont le budget excède les 900 000 \$.

Depuis son plus jeune âge, Kateri Jacobs est fascinée par la danse : «Ma mère me raconte que, pendant qu'elle faisait de la danse aérobique, j'essayais d'imiter ses mouvements dans mon parc.» À 6 ans, Kateri Jacobs commence à faire du ballet, puis de la danse moderne, du jazz et du hip-hop. À 12 ans, elle se consacre plus sérieusement à la danse et s'exerce cinq soirs par semaine. Elle remporte souvent des prix dans des compétitions canadiennes et américaines.

Après son secondaire, elle termine un programme de formation d'un an en danse contemporaine à The School of Dance. Une tendinite de la hanche la pousse toutefois à envisager plutôt une carrière en enseignement de la danse. Elle décide aussi de s'inscrire en administration à l'université, parce qu'elle a toujours trouvé les mathématiques faciles et amusantes, tout en enseignant la danse à temps partiel. Diplôme en poche, elle décroche un emploi chez Ernst & Young à Toronto.

Transférée ensuite au bureau d'Ottawa, elle s'inscrit à un programme de deux ans de formation en enseignement à The School of Dance et travaille à l'obtention de son titre de CA.

Aujourd'hui, Kateri Jacobs enseigne le mouvement créatif aux jeunes de quatre ans et plus, et le ballet aux adultes. Elle s'occupe aussi des finances générales de l'école. Elle se produit encore en public à l'occasion, comme au cours de l'événement estival récent «Danser dans les rues» à Ottawa, mais elle trouve l'enseignement gratifiant : «Je suis heureuse de pouvoir partager ma passion pour la danse.» Angela Pirisi

Cheminement

2006 entre au service d'Ernst & Young à Toronto

2009 obtient le titre de CA (Ontario)

2009 commence à enseigner à temps plein à The School of Dance à Ottawa

2010 termine deux années de formation en enseignement de la danse

La communication devient une priorité à l'approche des IFRS

Selon une étude de la Fondation de recherche des directeurs financiers du Canada (FRDFC), plus de 25 % des sociétés canadiennes prévoient que le résultat net présenté dans leurs états financiers diminuera à la suite du basculement aux IFRS en janvier 2011.

De plus, 22 % des sociétés prévoient une diminution du résultat par action et 28 %, une augmentation du passif de leur régime de retraite pour la première année d'application des IFRS. Toutefois, à peine 23 % des sociétés ont discuté, avec des analystes, des incidences possibles des IFRS sur leurs résultats financiers. «Les chiffres, la présentation et les notes que les analystes et les actionnaires verront dans les états financiers vont changer. Les chefs des finances devront faire de la communication leur priorité», précise Michael Conway, chef de la direction et président national de FEI Canada.

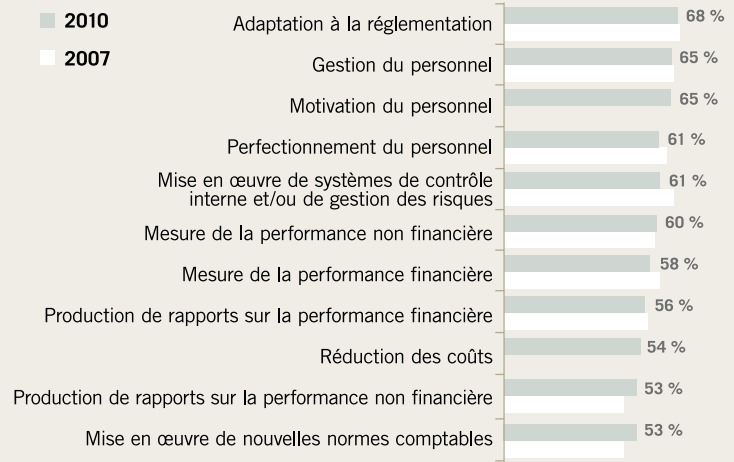
LES COMPTABLES EN ENTREPRISE EXPOSENT LEURS DÉFIS EN 2010

Au chapitre des défis à surmonter par les comptables en entreprise, l'adaptation à l'évolution de la réglementation conserve le premier rang, selon les résultats canadiens du sondage de 2010 de l'International Innovation Network, mené auprès de comptables membres de sept associations à travers le monde. Ces résultats concordent avec ceux de l'étude comparative menée en 2007.

La gestion du personnel occupe le deuxième rang, comme en 2007, suivie de la motivation du personnel, qui ne figurait pas dans les choix proposés en 2007. La conservation du personnel et la limitation du roulement de personnel ont perdu du terrain dans la liste des défis en 2010, ce qui signifie que les problèmes liés à la gestion du personnel ont maintenant plus trait à la conservation du personnel qu'au maintien de sa motivation dans une conjoncture économique délicate.

La mise en œuvre de systèmes de contrôle interne ou de gestion des risques et la mesure de la performance financière demeurent en haut de la liste, mais ceux-ci ont légèrement chuté par rapport à 2007. L'expansion des affaires représente un défi pour 44 %

Défis importants pour les comptables en entreprise



Source : International Innovation Network, 2010

des répondants, contre 37 % en 2007. L'embauche de CA (24 %) et d'autres professionnels des affaires (33 %) a été citée moins souvent par les répondants. Ces trois changements sont probablement dus au ralentissement économique.

John Tabone est responsable, Valeur ajoutée et services de recherche, à l'ICCA.



EXPERTISE

COMMENT ÉVITER LE COUP DE BARRE DE FIN DE JOURNÉE?

Tous les professionnels connaissent des baisses de productivité. Les personnes très performantes savent habituellement à quels moments de la journée elles sont les plus productives et les réservent autant que possible pour leurs tâches les plus importantes. Voici quelques façons de maintenir un bon niveau d'énergie et de maximiser votre productivité :

Planifiez. Ne remettez pas vos tâches les plus exigeantes à la fin de la journée, moment où vous risquez d'être en baisse d'énergie. Profitez des périodes moins productives pour effectuer des tâches routinières, comme répondre à des courriels ou lire des publications sectorielles.

Sortez prendre un bol d'air frais. Si vous sentez votre niveau d'énergie baisser, étirez-vous ou allez vous promener quelques minutes pour recharger vos batteries. Essayez de manger ou de tenir vos réunions d'après-midi à l'extérieur.

Mangez bien. Prenez le temps de dîner le midi et de manger des collations nutritives tout au long de la journée. Évitez les aliments riches en glucides qui peuvent entraîner une chute d'énergie peu après.

Faites un suivi. Établissez une liste des tâches à faire pour éviter de disperser vos efforts et laissez-la bien en vue sur votre bureau afin de pouvoir rayer les tâches à mesure que vous les terminez. Il n'y a rien de plus motivant que de voir fondre la liste de ses projets.

Changez de dossier. Si vous avez du mal à vous concentrer, prenez une courte pause. Un changement de tâche peut aider à augmenter la productivité en fin de journée.

Max Messmer est le président d'Accountemps (www.accountemps.com) et l'auteur de *Managing Your Career for Dummies*.

#Chiffrier

Relevé de frais Un sondage mené en 2010 auprès d'investisseurs canadiens fortunés révèle que 47 % des répondants croient ne rien payer pour la gestion de leurs fonds de placement.

1 Rang qu'occupe le Canada parmi 18 pays occidentaux au chapitre des frais de gestion de fonds communs de placement les plus élevés. Selon une étude de l'Université Harvard en 2007, «le Canada est de loin le pays où les frais sont les plus élevés».

2,52 Taux des frais de gestion payés par les clients pour des fonds d'actions canadiennes en 2009.

10 Nombre de milliards de dollars versés en frais de gestion par les détenteurs de titres de fonds communs de placement canadiens en 2002, une hausse de 357 % par rapport aux 2,8 milliards \$ payés en 1995.

14 Pourcentage de fonds de couverture qui ne fournissent pas d'information sur la rémunération au rendement des gestionnaires, selon une étude de l'Investor Economics à Toronto.



20 Nombre de dollars grugés par des frais de gestion cachés par tranche de 100 \$ dans les comptes des clients, selon une étude réalisée en 2007 par Robert Pouliot, expert en risque fiduciaire. Selon un sondage antérieur, 65 % des investisseurs canadiens ne croyaient pas payer de frais cachés.

84 Pourcentage de Canadiens ayant investi dans des fonds communs de placement et se disant très à l'aise ou plutôt à l'aise avec les frais qu'ils paient, selon un sondage de 2006. De plus, la plupart des clients voulaient moins d'information sur leurs placements.

100 Pourcentage de frais supplémentaires exigés pour la gestion de fonds par les sociétés financières américaines comparativement aux caisses de retraite d'employés du secteur public, selon une étude récente. En moyenne, les sommes versées par les caisses de retraite étaient six fois plus élevées. Steve Brearton

Tout le monde en parle



**LEON GOREN, CA, PRÉSIDENT,
PRESIDENTS OF ENTERPRISING
ORGANIZATIONS INC. (PEO)**

PROFIL : Dirigée par Leon Goren, ancien PDG de Just White Shirts, la société PEO se spécialise dans le développement du leadership. Sa devise — connexion, réflexion, croissance

— résume son objectif, soit aider les entreprises à améliorer leur performance et donner aux dirigeants les outils pour atteindre leurs objectifs personnels. Les membres assistent à des réunions mensuelles animées par un conseiller en gestion où le climat de confiance permet des discussions sérieuses qui obligent parfois les participants à sortir de leur zone de confort. La pression des pairs fait en sorte que les conseils soient mis en pratique. Les frais annuels, qui varient entre 6 000 \$ et 15 000 \$, comprennent aussi au moins deux réunions individuelles avec le conseiller et une séance annuelle de réflexion de deux jours. Environ 40 %

des clients de PEO viennent de grandes multinationales; les autres sont des entrepreneurs provenant de PME.

POURQUOI ON L'AIME : À l'heure de la reprise économique, PEO cherche à étendre son programme de développement du leadership à des cadres supérieurs autres que des présidents et des chefs de la direction.

ORIGINALITÉ : PEO a lancé un programme d'un an de développement du leadership, axé sur la création de valeur pour l'entreprise. L'objectif est d'amener l'équipe de direction à amorcer un dialogue avec l'aide d'un conseiller en gestion. Le principe directeur du programme est le suivant : si les dirigeants n'apprennent plus, leur organisation ne croît plus.

IL A DIT : «Un des conseils que nous donnons aux participants est d'écouter jusqu'au bout ce que leurs employés ont à leur dire. Encourager les échanges plutôt que d'y couper court fait toute la différence.» Ken Mark

Portez attention à votre langage corporel durant une entrevue

Ce n'est pas seulement ce que vous dites lors d'une entrevue qui déterminera vos chances d'obtenir le poste, c'est aussi ce que vous faites. Selon un sondage du recruteur américain CareerBuilder mené auprès de 2 500 gestionnaires responsables de l'embauche, des erreurs en ce qui a trait au langage corporel, comme le fait de ne pas regarder son interlocuteur dans les yeux, de ne pas sourire, ou de montrer trop de signes de nervosité réduiraient les chances d'être embauché.

«Sur un marché de l'emploi fort concurrentiel, les chercheurs d'emploi doivent se démarquer lors de l'entrevue, explique Rosemary Haefner, vice-présidente des ressources humaines chez CareerBuilder. Cette pression de la concurrence pousse peut-être les chercheurs d'emploi à faire des erreurs de langage corporel qui laissent croire à un manque de confiance.» Mme Haefner conseille aux candidats de se pratiquer à l'avance devant un miroir, ou encore devant la famille et des amis, afin de s'assurer de faire une bonne impression.

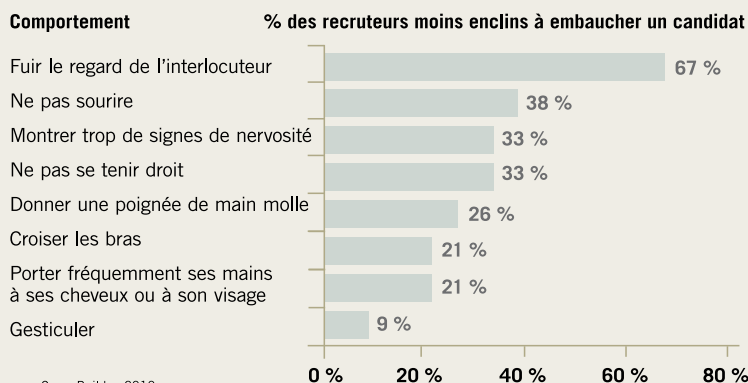


La majorité des travailleurs trouvent un sens à leur travail

Les trois quarts des travailleurs jugent leur travail utile, selon un sondage de Right Management. Parmi les 1 000 travailleurs nord-américains sondés, 42 % estiment que leur travail est toujours utile, 35 % le considèrent habituellement utile et 16 % le trouvent parfois utile. Seulement 5 % des répondants ont dit qu'ils trouvaient rarement ou jamais un sens à leur travail.

Les résultats du sondage varient selon le genre d'emploi, l'âge et la taille de l'entreprise. Les représentants des ventes étaient ceux les plus enclins à trouver leur travail utile (47 %), alors que les consultants étaient les moins enclins (25 %). Quatre travailleurs sur dix âgés de 25 à 34 ans ont indiqué qu'ils jugeaient toujours leur travail utile, alors que 28 % des travailleurs de 55 ans et plus partageaient cet avis, et 42 % des employés de PME ont dit trouver toujours un sens à leur travail, par rapport à 36 % des employés de grandes entreprises.

Erreurs de langage corporel à éviter en entrevue



Source : CareerBuilder, 2010

LES AUGMENTATIONS DE SALAIRE SONT DE RETOUR

Les employeurs canadiens prévoient des augmentations de salaire de 2,9 % en 2011, selon le plus récent sondage de Mercer sur la rémunération. À peine 2 % des 600 employeurs sondés s'attendent à un gel des salaires en 2011, comparativement à 6 % pour 2010.

ÉCHEC EN FINANCES

Six étudiants universitaires sur dix prévoient terminer leurs études endettés et 74 % ne font pas de budget, selon un sondage RBC/Ipsos Reid. De plus, seulement 52 % vérifient régulièrement leurs dépenses et 66 % estiment que leurs inquiétudes quant à leurs finances auront un effet sur leurs notes.

LE MEILLEUR ENDROIT OÙ HÉRITER

L'Alberta est un excellent endroit pour laisser un héritage à ses enfants. Selon les *Renseignements fiscaux* annuels publiés par PwC, les frais d'homologation en Alberta sont de 400 \$, peu importe la valeur de la succession. La moyenne nationale s'élève à plus de 3 500 \$.

Les avantages de la planification financière

Selon une nouvelle étude, les Canadiens ayant entrepris une planification financière complète et intégrée sont beaucoup plus optimistes quant à leur bien-être émotionnel et financier que ceux qui n'ont entamé aucune démarche en ce sens. Ils devancent aussi ceux qui ont recours à une planification limitée ou partielle.

L'étude *Value of Financial Planning* représente la première étape d'une étude longitudinale de cinq ans menée par The Strategic Counsel pour le compte du Conseil relatif aux standards des planificateurs financiers (CRSPF). Elle compare trois groupes de Canadiens : ceux qui ont entamé une planification

de 600 000 \$) afin d'éviter que celle-ci n'influence l'évaluation des effets de la planification financière.

L'étude porte donc sur la valeur d'une planification financière complète et intégrée, pour toutes les catégories de valeur nette. Elle révèle que 61 % des répondants qui ont entrepris une planification complète jugent qu'ils seront satisfaits de leur situation financière pendant leur retraite, alors que ce pourcentage est de 46 % chez ceux qui n'ont procédé qu'à une planification limitée et de 27 % chez ceux qui n'ont fait aucune planification financière.

De plus, ceux qui ont un plan complet se sentent mieux préparés à faire face aux urgences financières et aux périodes économiques difficiles. Ils sont plus optimistes en regard de l'atteinte

de leurs objectifs de vie et ils épargnent régulièrement pour les choses qu'ils jugent importantes, comme la retraite, la formation et l'accès à la propriété, ainsi que les dépenses comme les voyages et les loisirs. Voici certaines réponses des personnes ayant entrepris une planification financière complète :

- Je suis plus près d'atteindre certains de mes objectifs de vie grâce à la planification financière (71 %).
- La planification financière m'a aidé à augmenter ma valeur nette (70 %).
- Je m'inquiète moins des questions d'argent grâce à la planification financière (59 %).

«L'étude prouve de manière concluante que ceux qui ont entrepris une planification financière complète et intégrée sont plus optimistes quant à leur situation financière, particulièrement à l'égard de leur bien-être financier à long terme», explique Cary List, CA, CFP, président et chef de la

direction du CRSPF. «Une planification limitée ou au gré des circonstances n'a pas le même effet qu'un portrait complet d'où se dégage la meilleure manière de gérer ses finances et d'atteindre ses objectifs.» Les résultats indiquent aussi que les conseillers offrant une planification complète et intégrée ont des relations plus étroites et durables avec leurs clients que ceux qui n'offrent qu'une planification limitée. Ces relations se caractérisent par des niveaux d'engagement plus élevés.

Pour consulter l'article complet et les autres conclusions de l'étude, allez à www.CAmagazine.com/CRSPFenquete2010.

Points saillants de l'étude du CRSPF sur la valeur de la planification financière

Bien-être financier à long terme	Planification financière complète / intégrée (1 393 personnes)	Planification limitée (2 868 personnes)	Aucune planification (2 629 personnes)
Énoncé % des répondants en accord	%	%	%
Je me sens prêt à faire face aux urgences financières.	54	41	22
Je me sens prêt à composer avec les périodes économiques difficiles.	64	50	33
Si quelque chose devait m'arriver, la sécurité financière de mes proches serait assurée.	72	60	38
Je suis en voie d'atteindre le style de vie que je veux pour ma retraite.	51	33	18
J'ai l'esprit tranquille.	61	48	36
Au cours des cinq dernières années, j'ai amélioré ma capacité à épargner.	57	47	37

complète et intégrée, ceux qui n'ont entrepris qu'une planification limitée et ceux qui n'ont procédé à aucune planification financière. Aux fins de l'étude, une planification complète consistait en une planification financière élaborée par le conseiller du répondant selon les grands événements de la vie et les objectifs personnels, ou qui présentait au moins trois composantes de la planification financière. Une planification limitée comprenait seulement une ou deux composantes.

Les résultats ont été analysés séparément en fonction de diverses catégories de valeur nette (c'est-à-dire moins de 100 000 \$, de 100 000 \$ à 350 000 \$, de plus de 350 000 \$ à 600 000 \$ et plus



boutique**CA**
■ ■ ■ ■

La boutiqueCA est ouverte!

La boutique Knotia de l'ICCA porte un nouveau nom :
boutiqueCA.

Il est désormais encore plus facile de trouver et d'acheter
les produits fiscaux et comptables dont vous avez besoin
pour prendre de meilleures décisions d'affaires.

Rendez-vous sur boutiqueCA.ca dès maintenant!



L'emploi à l'ère de l'électronique

Les médias évoquent une «reprise sans emplois» en s'appuyant sur le fait que des postes permanents sont remplacés par des postes contractuels. Cette situation ne devrait pas étonner ceux qui avaient saisi l'incidence qu'aurait le Net sur l'économie.

En 1997, j'ai publié un livre intitulé *Surviving the Information Age* (maintenant épuisé), dans lequel j'anticipais les tendances à long terme du marché du travail. Dans l'un des chapitres de mon ouvrage, j'observais que, dans un monde branché, les travailleurs ne seraient plus tenus de vivre à proximité de leur lieu de travail; l'endroit où l'on se trouve n'aurait bientôt plus d'importance. Je faisais ensuite des prédictions sur l'avenir du marché du travail. En rétrospective, je constate que certaines d'entre elles se sont avérées justes, à mesure que s'installe une reprise sans emplois.

Les postes à temps plein seront de plus en plus rares

Auparavant, les entreprises établissaient des relations entre employeur et employé pour avoir accès à des compétences spécialisées et à des connaissances particulières. [...] Lors de la récession du début des années 1990 et de la vague de restructurations qui a suivi, les entreprises ont constaté qu'il en coûtait très cher de congédier des employés, les indemnités de départ étant devenues très élevées. Pourquoi ne pas embaucher des travailleurs sur une base contractuelle ou temporaire plutôt que sur une base permanente?

Vous vous demandez quel est le lien entre ce changement et le monde électronique? C'est que bon nombre de ces travailleurs temporaires et contractuels travaillent à distance, au moyen d'outils de communication électroniques.

Les entreprises engageront les candidats les plus talentueux, où qu'ils se trouvent

Dans le monde électronique, seules les connaissances comptent. Si elles deviennent accessibles de partout à travers le monde, les entreprises pourront choisir, parmi un bassin mondial de consultants, les plus talentueux d'entre eux et ceux dont l'expertise correspond le mieux à leurs besoins particuliers. Les rendements modestes ne suffiront plus : dans ce nouveau contexte de concurrence féroce et

de connectivité des entreprises, le principe voulant que les personnes les plus compétentes et les plus talentueuses soient les plus recherchées s'appliquera plus que jamais.

Les choix de carrière seront dictés par le mode de vie

Comme ils pourront travailler de n'importe où grâce aux outils de communication électroniques, ceux qui composeront l'élite professionnelle mèneront la barque. Ils adopteront un style de vie qui leur permettra de répondre aux besoins de leurs clients, au pays comme à l'étranger, depuis une maison de campagne branchée sur le Net. Ils pourront ainsi tirer parti des occasions professionnelles qu'offre l'économie électronique, tout en voyant leurs enfants grandir, et davantage de gens travailleront à partir du lieu de leur choix.

Les générations et le pouvoir économique

Notre économie est caractérisée par le fossé qui sépare, d'un côté, les baby-boomers et les membres de l'ancienne génération, et, de l'autre, ceux de la génération X, qui maîtrisent bien les outils de communication électroniques. La survie économique est de plus en plus tributaire de la maîtrise des technologies et la nouvelle génération tient le haut du pavé.

Cependant, mes prévisions ne se sont pas toutes vérifiées. J'avais prédit que moins de gens travailleraient dans les tours de bureaux du centre-ville. Pourtant, chaque fois que je m'y rends, les abords de ces tours fourmillent de monde!

Jim Carroll (www.jimcarroll.com; jcarroll@jimcarroll.com) est un auteur et conférencier réputé.


VOYEZ PAR VOUS-MÊME

«Say goodbye to full-time jobs with benefits», site [CNN.com](http://money.cnn.com/2010/06/01/news/economy/contract_jobs/index.htm?hpt=C2) http://money.cnn.com/2010/06/01/news/economy/contract_jobs/index.htm?hpt=C2

«The contingent workforce», site [BusinessWeek.com](http://www.businessweek.com/careers/content/may2007/ca20070523_580432.htm) http://www.businessweek.com/careers/content/may2007/ca20070523_580432.htm

PRÉSENTATION D'UN **NOUVEAU** SITE WEB
POUR LES CA EXERÇANT EN CABINET!

Que votre cabinet soit



en phase
de démarrage...

en pleine
croissance...

ou déjà
bien établi...

La Trousse du praticien

Structuré en fonction des phases de développement de votre cabinet, ce site Web exhaustif vous guidera tout au long du processus de gestion de votre petit ou moyen cabinet. En vous fournissant des outils pour gagner du temps, des conseils et des ressources professionnelles, le site Web de la Trousse du praticien peut vous aider à faire évoluer votre cabinet.

Rendez-vous à **www.icca.ca/troussedupraticien** dès aujourd'hui!

L'ICCA lance sa nouvelle boutique virtuelle

La nouvelle boutique virtuelle lancée ce mois-ci vous permettra d'acheter des publications et de vous inscrire à des cours ou des colloques en toute convivialité. La boutiqueCA.ca a été expressément conçue pour faciliter le processus d'achat et d'inscription en ligne. Par ailleurs, l'arrivée de ce nouveau site permettra au site de l'ICCA (knotia.ca) de se consacrer exclusivement à son rôle de plateforme de recherche principale de la profession comptable.

«Nos membres et nos clients nous ont dit qu'il était déroutant d'avoir une boutique et un site de recherche à la même adresse Web, indique Brian Loney, directeur des publications, Services aux membres. Nous avons donc créé deux sites distincts et nous avons simplifié et amélioré le processus de magasinage en ligne. Nous avons réorganisé et mis à jour la boutique virtuelle pour qu'elle reflète la marque CA et qu'elle permette aux internautes de s'inscrire aux colloques que l'ICCA présente tout au long de l'année. La nouvelle orientation de la boutique facilitera la recherche et l'achat

boutiqueCA

Des ressources fiables
pour des décisions éclairées

des outils de comptabilité et de fiscalité en vogue.» Le site knotia.ca demeurera la plateforme de recherche en ligne de l'ICCA. Les abonnements aux bases de données de Knotia peuvent être achetés à la boutiqueCA, ainsi que plus de 1 300 ouvrages imprimés, livres électroniques, DVD, bulletins électroniques et colloques.

«Les clients peuvent se sentir en confiance lorsqu'ils font des achats à la boutiqueCA, ajoute Brian Loney. Les transactions sont transparentes et sécurisées à l'aide d'une technologie de pointe. La recherche de produits sera plus facile qu'auparavant. Notre but premier était d'améliorer l'expérience client et je crois que nous y sommes parvenus.» La nouvelle boutique virtuelle se trouve à l'adresse boutiqueCA.ca et le site Knotia demeure à l'adresse knotia.ca.

À la recherche de nouvelles orientations en matière d'enseignement de la comptabilité

LES NORMES DE COMPTABILITÉ et de certification au Canada subissent actuellement des transformations sans précédent. Les moyens dont disposent les enseignants de comptabilité pour faire face au mieux à ces changements font l'objet d'un symposium, coparrainé par l'ICCA, l'Université de Toronto et l'ICAO Rotman Centre for Innovation in Accounting Education, intitulé *Leveraging Change: New Pillars of Accounting Education*. Toutes les universités canadiennes offrant un baccalauréat reconnu en comptabilité ont été invitées à participer.

«L'objectif de ce symposium est de tirer parti de cette période de transformation de l'ensemble des connaissances sur les normes comptables pour repenser la façon dont nous enseignons la comptabilité», a indiqué Tim Forristal, vice-président, Formation à l'ICCA. «Nous voulons rassembler les plus éminents théoriciens et les universitaires intéressés pour explorer les orientations futures en matière d'enseignement de la comptabilité et réfléchir à son évolution au cours des dix prochaines années.» Le symposium se tiendra le 22 novembre 2010 au Palais des congrès de Toronto.

Un colloque de l'ICCA axé sur les enjeux environnementaux

LES FACTEURS ENVIRONNEMENTAUX, sociaux et ceux liés à la gouvernance (ESG) jouent un rôle de plus en plus important dans le monde actuel des affaires. Les chefs d'entreprise, les hauts dirigeants et les conseillers d'affaires doivent se préparer à composer avec un large éventail de risques, d'opportunités et de stratégies.

Pour les aider, l'ICCA tiendra son premier colloque sur les facteurs ESG les 6 et 7 décembre prochains à Toronto. «L'une des priorités sera les incidences financières des enjeux environnementaux, notamment le changement climatique», a indiqué Frank Colantonio, directeur, Formation continue à l'ICCA. «Le colloque vise à susciter le dialogue sur la meilleure façon, pour les dirigeants d'entreprise au Canada, de faire face à l'évolution de la situation.»

Les investisseurs institutionnels et d'autres acteurs souhaitent que les entreprises communiquent des renseignements plus détaillés que ceux présentés actuellement dans leurs rapports financiers. Par ailleurs, les gouvernements accordent de plus en plus d'attention aux émissions de gaz à effet de serre. En outre, les échecs environnementaux sont susceptibles d'avoir des répercussions sur les chaînes d'approvisionnement et les réputations, et donc d'entraîner des pertes financières et d'entacher certaines marques.

«Les connaissances et l'expérience collectives font souvent pencher la balance en faveur d'une bonne performance», fait valoir Frank Colantonio. On trouvera de plus amples renseignements en ligne à l'adresse www.cpd.cica.ca/ColloqueESG.

the CA Member Savings Program

STARWOOD
HOTELS & RESORTS WORLDWIDE, INC.

Starwood Hotels & Resorts

Lowest rates on Westin, Sheraton and other Starwood Hotels.



Dell

Save 7-12% off Dell's current best price including Dell promotional prices.



Tempo

Preferred pricing on high-quality custom frames for members.



Hertz

Save 5-15% on daily, weekly and monthly rates.



Loudring Wireless

Save over \$200 when you buy a Blackberry Smartphone with a plan from Rogers.



Genesys

Member rate of only 6 cents a minute for tele- and/or web-conferencing.



Wiley

Save 35% off Wiley publications when your order from Wiley.ca



Chase Paymentech

Preferred rates on transaction processing and a \$200 signup rebate.



TrackItBack

Receive a 40% discount on the retail price of ID labels that offer 85% recovery on lost items (laptops, phones, etc.)



Bose

Receive a free Acoustic Wave® connect kit for iPod® (\$124.99 value) with the purchase of an Acoustic Wave® music system II

Take advantage of these offers and more including CA Research Plus, Microsoft, Pitney Bowes and VIA Rail by visiting www.camembersavings.ca.



Comment décider si le régime de retraite à prestations déterminées représente le choix idéal pour certains clients? Voici une méthode en trois étapes.

Prestations à déterminer

par Patrick Longhurst

GEORGES A TRAVAILLÉ 35 ANS POUR LE MÊME EMPLOYEUR.

Au cours de cette période, il a cotisé au régime de retraite à prestations déterminées (RPD) de l'entreprise et, au moment de prendre sa retraite, il avait accumulé une rente d'une valeur de 1 million de dollars. En 2010, il a pris une décision qui aurait une incidence sur le reste de sa vie : recevoir un montant forfaitaire plutôt qu'une série de paiements garantis. Si Georges avait pleinement compris les conséquences en matière de

Illustration : SETH





Les régimes à prestations déterminées sont difficiles à comprendre. Même les termes utilisés dans les formulaires reçus par les participants sont obscurs. Des expressions comme «acquis», «immobilisé» [...] ne sont pas connues de la population en général.

fiscalité, d'investissement et de valeur de sa décision, celle-ci aurait peut-être été différente. Mais il recevait des conseils de toutes parts et il n'avait pas vraiment de cadre de référence pour se guider. Il existe toutefois un processus qui aurait pu aider Georges et les millions d'autres Canadiens qui, comme lui, doivent prendre des décisions relatives à leur régime de retraite.

Les régimes de retraite à prestations déterminées sont ceux qui offrent un niveau défini de prestations en cas de départ à la retraite, de décès, de cessation d'emploi ou d'invalidité. La rente est généralement fondée sur une formule qui tient compte des gains et des années de service validées. Les documents qui traitent des RPD représentent une certaine complexité, qu'accentuent les dispositions législatives fédérales et provinciales en vertu desquelles les régimes sont administrés.

Les régimes sont également soumis aux limites de l'Agence du revenu du Canada et sont conçus de manière à renforcer la stratégie de ressources humaines du promoteur, ce qui peut comprendre l'intégration des prestations avec celles payables dans le cadre des régimes publics, le financement de certaines options de retraite an-

tipiée pour encourager ceux qui sont en poste depuis longtemps à prendre leur retraite avant l'âge de 65 ans et la mise en place de dispositions permettant aux participants du régime de prendre une retraite graduelle.

Un processus en trois étapes a été élaboré pour aider quiconque envisage la retraite ou est sur le point de prendre une décision importante relative à son régime de retraite. Tout d'abord, il faut s'assurer de bien comprendre les possibilités offertes et leurs conséquences. Ensuite, on doit comparer sa situation à celle du participant type du régime pour voir en quoi les différences pourraient influencer la décision. Finalement, on examine le contexte général dans lequel se prend la décision. Cela dit, ce processus n'offre pas de solution miracle. Le plus souvent, l'analyse indique une stratégie optimale qui repose sur les probabilités. Parfois, les résultats sont simplement trop semblables et il faut alors se fier à son intuition.

Étape 1 – L'identification des options disponibles

Il est reconnu que les régimes à prestations déterminées sont difficiles à comprendre. Même les termes utilisés dans les

Quelques termes à retenir :

Valeur actualisée de la rente – Montant d'un paiement forfaitaire payable aujourd'hui et estimé égal à la valeur d'une série future de paiements périodiques.

Compte de retraite immobilisé (CRI) – Forme particulière de RÉER offerte par des institutions financières. Un CRI sert à placer de l'argent retiré d'un régime de retraite lorsqu'un participant quitte son emploi. Les CRI sont assujettis à la loi provinciale applicable et à la *Loi de l'impôt sur le revenu du Canada* (LIR). On les appelle souvent des «REER immobilisés».

Fonds de revenu viager (FRV) – Forme particulière de fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) offerte par des institutions financières. Lorsqu'un participant à un régime de retraite quitte son emploi, il peut transférer ses fonds hors du régime de retraite pour acheter un FRV. Celui-ci lui permettra de toucher un revenu régulier durant sa retraite, et il doit respecter

des limites minimales et maximales quant au montant du revenu annuel versé. Les FRV sont assujettis à la loi provinciale applicable et à la LIR.

Immobilisation – Exigence législative en vertu de laquelle des prestations de retraite acquises ne peuvent servir à aucune autre fin que le versement d'un revenu de retraite. Cette obligation s'applique aussi aux FRV, aux CRI et aux fonds de revenus de retraite immobilisés.

Avantages acquis (acquisition) – Prestations auxquelles un participant ou un ancien participant a droit de manière inconditionnelle en vertu d'un régime de retraite lorsqu'il satisfait à certains critères relatifs à l'âge ou aux années de service.

On trouvera beaucoup d'informations utiles au sujet des régimes de retraite sur le site Web de la Régie des rentes du Québec (www.rrq.gouv.qc.ca).



formulaires reçus par les participants sont obscurs. Des expressions comme «acquis», «immobilisé» et «valeur actualisée» ne sont pas connues de la population en général.

Par exemple, beaucoup de régimes de retraite comportent une garantie de rente de cinq ou dix ans. Une garantie de cinq ans signifie que la rente est viagère et que son versement est garanti pour les cinq premières années. Ainsi, si le participant décède après 12 versements mensuels, les 48 autres mensualités seront versées au bénéficiaire ou à la succession. Certains ont cru à tort qu'une telle garantie signifie que la rente n'est payable que pendant cinq ans, période au terme de laquelle les versements cessent quoi qu'il advienne, ou que la garantie entre en vigueur après le décès du participant.

La compréhension de chaque expression, des possibilités offertes et de leurs incidences revêt alors une importance capitale. Par exemple, en vertu de certains régimes, l'admissibilité aux assurances

soins médicaux et dentaires pour retraités peut être conditionnelle au type de garanties choisies par le participant.

Des répercussions fiscales sont par ailleurs à prévoir. Ainsi, récemment, le régime de retraite à prestations déterminées auquel participait un client a été converti en régime à cotisations déterminées (RCD). Selon ce type de régime, les cotisations de l'employeur (et peut-être aussi celles de l'employé) sont connues, et le montant des prestations varie en fonction des cotisations accumulées jusqu'au moment de la retraite.

Les participants âgés de 50 ans ou plus avaient le choix de maintenir leur participation au RPD ou d'opter pour le RCD. Il ne s'agissait pas seulement de comprendre les dispositions du régime et de prévoir la rente qui serait versée selon chacune des deux options. Le choix du type de régime allait également influencer sur le facteur d'équivalence annuel, qui détermine les droits de cotisation à un REER de chaque participant. Ce facteur était important et aurait facilement pu être négligé.

Étape 2 – Les particularités du participant

Bon nombre d'options de régimes à prestations déterminées sont fondées sur des calculs actuariels, souvent effectués selon une méthode standard afin que les options n'aient aucune incidence sur le coût du régime.

Par exemple, beaucoup de régimes offrent une série d'options de paiement à la retraite. Le mode normal pourrait consister en une rente viagère versée au participant, suivie, après son décès,



Experts en gestion de la performance

Dans toutes les entreprises, on veut des résultats et, pourtant, on se limite à n'évaluer que les moyens pour y parvenir.

- Mesurez les **résultats** obtenus par vos gestionnaires et vos employés en vous basant sur leur contribution à l'accroissement des revenus, des bénéfices nets et des parts de marché
- Récompensez seulement les individus qui ont contribué à l'atteinte des objectifs de l'entreprise
- Suivez, en temps réel, la performance de l'entreprise et de chaque individu, à l'aide de notre logiciel **intellisoft^{MC}**



Mesurez-vous vraiment les résultats attendus par la direction ?
 Et si la technique SMART n'était pas « Smart » ?
 Et si les KPI's ne mesuraient pas réellement la performance ?

Demandez une DÉMO GRATUITE
 514.369.6814 | www.intelligere.qc.ca



Guide sur la conformité pour les entreprises canadiennes



De plus en plus, on attend des professionnels qu'ils aient réponse à tout, que ce soit concernant les exigences des lois ou de la réglementation, la conformité, les moyens de financement, les pratiques commerciales, les risques importants, ou les options et les coûts rattachés aux nouvelles orientations. Où trouver l'information la plus récente sur les questions juridiques complexes?

Fiez-vous au *Guide sur la conformité pour les entreprises canadiennes*, un ouvrage détaillé et facile à comprendre qui présente les exigences juridiques canadiennes et les exigences connexes en matière d'administration et de conformité auxquelles sont soumises les entreprises.

Internet • DVD • Téléchargement • Volume à feuilles mobiles

Pour en savoir plus ou pour commander,
rendez-vous à l'adresse **boutiqueCA.ca/GCEC2010**.

d'une rente de conjoint survivant équivalant à 60 % de celle-ci. Une des options pourrait consister à verser une rente viagère réduite jusqu'au décès du participant, payable à 100 % par la suite au conjoint survivant. Le montant de la réduction serait calculé de manière à assurer l'équivalence actuarielle. Il faut retenir que cette équivalence est établie en fonction de macro-hypothèses.

Ainsi, dans le cas d'un participant qui sait qu'il a une espérance de vie réduite à cause de son état de santé, l'option de la rente versée à 100 % au conjoint survivant est nettement plus attrayante. En général, l'équivalence actuarielle peut tenir compte d'hypothèses concernant les facteurs suivants :

- l'espérance de vie du participant de même que celle de son conjoint;
- les augmentations de salaire futures dont bénéficiera le participant;
- les taux de rendement futurs;
- les taux d'inflation futurs;
- la probabilité que le participant ait un conjoint au moment du départ à la retraite;
- la différence d'âge entre le participant et son conjoint;
- l'âge prévu du participant au moment du départ à la retraite.

Le caractère unique de chaque personne peut constituer un facteur positif ou négatif pour les hypothèses actuarielles générales. Bon nombre de régimes du secteur public offrent la possibilité de racheter des périodes de service admissibles passées n'ayant pas été créditées au participant en vertu du régime de retraite.

Plus le participant vieillit, plus le rachat coûte cher. Une analyse de l'information utilisée dans les calculs pour comprendre les attentes réelles du client aide à voir les avantages et les inconvénients du rachat. Par exemple :

- les antécédents familiaux du participant indiquent une longévité inférieure à la moyenne, un inconvénient;
- le participant s'attend à une augmentation de salaire substantielle l'année prochaine, un avantage;
- le participant a un conjoint de quatre ans plus jeune, un avantage;
- le participant ne veut pas prendre sa retraite avant l'âge de 65 ans, un inconvénient.

La lacune évidente de cette approche, c'est que, quelle que soit la situation, la meilleure option ne sera connue qu'au lendemain du décès du participant et de tout autre bénéficiaire potentiel.

Toutefois, comme c'est le cas pour beaucoup d'autres aspects de la vie, les décisions devraient être prises en fonction des dénouements les plus probables et à la lumière de la meilleure information disponible.

Étape 3 – Le choix d'un régime de retraite dans le cadre d'une stratégie générale

Le contexte de la réflexion est très important. Tout d'abord, qu'est-ce que les gens comptent faire pendant le reste de leur vie? Envisagent-ils de travailler à temps plein ou à temps partiel au terme de leur carrière actuelle? Auront-ils besoin d'un revenu garanti élevé pour maintenir leur train de vie? Dans quelle mesure la constitution d'un patrimoine est-elle importante?

Ces questions sont fondamentales et peuvent l'emporter sur d'autres considérations d'ordre financier. Ensuite, quelle est leur attitude en matière de placement? Auront-ils l'esprit tranquille



Pour la prochaine saison des impôts, choisissez la gamme de logiciels en fiscalité la plus performante!

Logiciel Dr Tax, chef de file en matière de logiciels d'impôt optimisés, vous offre un choix de qualité, avec une gamme de produits complète.

Les logiciels DT Max sont conçus pour préparer les déclarations de revenus des particuliers, des sociétés et des fiducies. DT FormMax, quant à lui est le nouveau gestionnaire de formulaires, qui vous permet de les produire selon vos besoins!

Améliorez votre productivité et votre rentabilité en choisissant des logiciels plus performants que jamais grâce à leurs moteurs de calculs perfectionnés. Numériser vos documents à l'aide de DT ScanDoc ou recevez les renseignements fiscaux de vos clients directement par Internet avec DT InfoNet.

La vie vous offre une multitude de choix, c'est un peu comme une "boîte de chocolats". Sélectionnez une ou plusieurs de nos solutions fiscales, **et contactez nous au 1-800-663-7829 poste 4** pour une offre irrésistible... à un prix tout aussi irrésistible!

Le planificateur fiscal 2010 de DT Max est maintenant disponible!

DR TAX
La compagnie canadienne de logiciels d'impôt
DT Max est un produit professionnel en fiscalité de Logiciel Dr Tax. | www.dtax.ca

Si l'on regarde les cas des sociétés General Motors et Nortel, dont les quotidiens faisaient mention récemment, il n'est pas surprenant que certains participants aux régimes soient nerveux à l'idée de ne pas pouvoir toucher les sommes promises.

(rappelez-vous 2008) sachant que leurs décisions de placement seront déterminantes pour leur revenu futur? Seront-ils prudents au point de ne pas pouvoir obtenir le rendement qui correspond à l'option choisie?

D'une manière plus large, qu'est-ce qui pourrait influencer leur décision? Par exemple, ont-ils des placements importants, enregistrés ou non, distincts du régime de retraite? Est-ce que le conjoint bénéficie d'un régime de retraite ou dispose d'autres sources de revenus? Ont-ils des obligations considérables au titre d'un emprunt hypothécaire ou d'une ligne de crédit? Prévoient-ils des événements spéciaux qui nécessiteront des dépenses au comptant importantes?

Chaque question peut influencer la décision. La clé consiste à écouter et à apprendre. Il n'y a pas de règle générale qui tienne : la décision revient à l'individu, qui seul est en mesure d'évaluer les compromis à faire. La longévité est bien souvent un élément clé, mais c'est le plus difficile à quantifier.

De nos jours, un autre facteur entre en ligne de compte : la situation financière du régime de retraite. Si l'on regarde les cas des sociétés General Motors et de Nortel, dont les quotidiens faisaient mention récemment, il n'est pas surprenant que certains participants aux régimes soient nerveux à l'idée de ne pas pouvoir toucher les prestations promises. Ils pourraient de ce fait opter pour le versement immédiat d'une somme forfaitaire.

Pour se rassurer quant à la stabilité d'un régime de retraite d'entreprise, on peut consulter les déclarations récentes déposées auprès des gouvernements fédéral ou provinciaux, les états financiers du promoteur du régime et tout site Web consacré au régime. Au bout

du compte, aucune assurance n'est absolue, mais les participants devraient se méfier des alarmistes susceptibles d'avoir un intérêt financier dans la décision.

Une étude de cas

Voici les faits en ce qui concerne la situation de Georges : lui, le participant au régime, et sa conjointe Linda sont tous deux âgés de 58 ans et ont une espérance de vie de 85 ans.

Georges prend sa retraite cette année et aimerait travailler à temps partiel jusqu'à 65 ans. Il a droit à une rente d'une valeur actualisée de 1 million \$, dont 55 % seraient versés dans un compte de retraite immobilisé (CRI), et 45 % sous forme d'un paiement en liquide imposable. Il peut aussi opter pour une rente viagère de 50 000 \$ par année (2 % par année X 25 ans de service X salaire moyen des cinq années les mieux rémunérées [100 000 \$]), dont 60 % seraient versés à sa conjointe (s'il décède avant elle), et qui est entièrement indexée sur l'indice des prix à la consommation. S'il choisit cette option, il aura aussi droit à des assurances soins médicaux et dentaires.

Linda travaille à temps partiel et gagne 10 000 \$ par année. Elle ne participe à aucun régime de retraite. Elle et Georges n'ont ni REER ni placements non enregistrés. À 65 ans, les deux auront droit au plein montant des prestations de sécurité de la vieillesse. Georges aura droit au plein montant des prestations du Régime de pension du Canada à cet âge, et Linda touchera des prestations partielles. Ils ont besoin de 40 000 \$ par année pour vivre.

Ils possèdent leur propre maison, d'une valeur de marché de 300 000 \$, et ont un emprunt hypothécaire de 100 000 \$. Ils aimeraient savoir quelle option Georges devrait choisir. Un planificateur financier lui a conseillé de prendre la valeur actualisée de la rente, de rembourser l'emprunt hypothécaire et d'investir le reste. Il s'inquiète en outre de la stabilité financière du régime.

Utilisation du processus en trois étapes

Parmi les arguments habituellement invoqués en faveur de la rente viagère, citons : un revenu garanti la vie durant, une rente accordée au conjoint si le participant décède prématurément et une protection contre l'inflation. Les arguments en faveur du montant forfaitaire (valeur actualisée de la rente) sont : le contrôle sur l'investissement des actifs, une plus grande latitude en termes de revenus, et la possibilité de laisser des actifs à la succession après le décès du participant et de son conjoint.

Étape 1

Les deux options qui s'offrent à Georges sont claires. Mais quelles en sont les incidences? S'il choisit la rente viagère, il aura droit au

Régimes de retraite à prestations déterminées :

- La rente payable à la retraite est déterminée à l'aide d'une formule, qui repose généralement sur la période de service validée en vertu du régime et sur les gains admissibles à l'approche de la retraite.
- Ces régimes peuvent exiger ou non une cotisation des participants en plus de celle requise de l'employeur, qui est calculée régulièrement par l'actuaire du régime.
- Le régime versera également des prestations en cas de retraite anticipée ou ajournée, ou en cas de décès ou d'invalidité du participant.
- Les détails de ces prestations sont énoncés dans le document du régime de retraite, et sont l'objet d'un livret remis aux participants.



fractionnement du revenu de retraite immédiatement, puisque la rente provient d'un régime à prestations déterminées. Étant donné le faible revenu de Linda, cette option serait utile pour réduire de beaucoup leurs impôts à payer. Si Georges choisit de toucher la valeur actualisée de la rente, un des enjeux clés est que seulement 55 % du montant peut être transféré en franchise d'impôt dans un CRI.

En effet, l'Agence du revenu du Canada a établi des facteurs maximaux pour les transferts faits à partir des régimes de retraite enregistrés. Ainsi, pour un participant âgé de 58 ans, ce facteur est de 11 \$ par dollar de rente, selon l'article 8517 du *Règlement de l'impôt sur le revenu*. Le facteur utilisé pour déterminer la valeur actualisée de la rente est presque le double, ce qui s'explique par les faibles taux d'intérêt actuels, qui servent à déterminer la valeur actualisée, et par le fait que la rente est entièrement indexée et peut être versée à 60 % au conjoint survivant, ce qui en augmente la valeur.

L'autre conséquence importante, si Georges choisit de toucher la valeur actualisée de la rente, c'est qu'il ne pourra plus bénéficier des assurances soins médicaux et dentaires. La valeur de ces avantages peut s'élever à au moins 5 000 \$ par année.

Étape 2

La situation de Georges et Linda ne présente rien d'extraordinaire. Pour Georges, l'aspect important est probablement qu'il peut, selon les règles du régime, prendre sa retraite sans voir sa rente réduite.

Si la valeur actualisée de la rente (1 million de dollars) était transférée en totalité dans un CRI, un taux de rendement de 5,5 % par année après les frais et avant impôts serait nécessaire pour générer un revenu équivalent à la rente viagère, dans l'hypothèse d'une espérance de vie de 85 ans et d'un taux d'inflation annuel de 3 %. Le rendement annuel de 5,5 % est une cible très raisonnable pour un fonds équilibré. Toutefois, dans ce cas-ci, Georges détendrait 550 000 \$ dans un CRI et, après impôts, des placements non enregistrés d'environ 243 000 \$. Pour toucher des versements mensuels de 4 166,67 \$ (soit 50 000 \$ par année), après ajustement pour tenir compte du traitement fiscal différent des revenus provenant de sources enregistrées et non enregistrées, il lui faudrait un taux de rendement de 7,5 %, après les frais de placement et avant les impôts. C'est une cible beaucoup plus difficile à atteindre que 5,5 %. La question qui se pose est donc la suivante : pourquoi payer plus de 200 000 \$ en impôts maintenant, alors qu'on peut choisir la rente viagère et payer très peu d'impôts pendant la retraite?



Recommandé par 9 clients sur 10.

“Robert Half est une entreprise passionnée, qui excelle à trouver la bonne personne pour chaque poste et non pas juste quelqu'un pour occuper un bureau. Nous apprécions leur réponse rapide et l'excellence de leur suivi.”

Chef de projet,
Administration régionale des Aéroports

 **Robert Half**®

1.800.803.8367
roberthalf.ca

© 2010 Robert Half. 0310-9005

Nouvelles normes : on est avec vous pour le prochain round!



Pour des ressources et des outils gratuits et conviviaux,
visitez www.icca.ca/TRANSITION

- **Droit au but** : un outil téléchargeable sur les IFRS, pour les petites et moyennes entreprises
- **Soyez dans le coup** : des conseils en temps opportun pour vous aider à réussir votre transition
- **Outils d'apprentissage pratiques** : balados, webinaires et cours en ligne

Étape 3

Le droit à la rente de retraite est presque l'unique actif du couple. Une mauvaise décision pourrait avoir des conséquences désastreuses. Georges et Linda pourraient vivre de la rente viagère, du revenu d'emploi à temps partiel et des prestations gouvernementales, et avoir encore suffisamment d'argent pour rembourser l'emprunt hypothécaire rapidement. L'argent qui leur resterait le cas échéant devrait être investi surtout dans leurs comptes d'épargne libre d'impôt.

Si Georges choisit de toucher la valeur actualisée de la rente, il faut se demander comment il réagira à l'idée d'investir près de trois quarts de million \$. Si le risque à assumer pour obtenir un taux de rendement élevé lui fait perdre le sommeil, le message est clair.

La situation financière du régime de retraite constitue un autre facteur clé. Y a-t-il un risque réel que le régime ne puisse dans l'avenir verser les rentes promises? Si tel est le cas, c'est un argument so-

lide pour que Georges opte pour le paiement forfaitaire. Dans le cas présent, il s'agit toutefois d'un régime de retraite du secteur public, et les risques semblent faibles. Enfin, il y a la question de l'attitude. Nombreux sont ceux qui surestiment la valeur d'un montant forfaitaire par rapport à un revenu constant. Si Georges a ce parti pris, il faudra en être conscient. Voilà l'information sur laquelle Georges doit fonder sa décision. En quoi celle-ci serait-elle influencée si sa conjointe était fortunée, ou s'il avait aussi 500 000 \$ dans un REER? Que feriez-vous dans ce cas-là? Quels facteurs pourraient vous faire opter pour la valeur actualisée de la rente?

Patrick Longhurst, CFP chez Longhurst & Jack Inc. Longhurst & Jack Inc. fournit des conseils indépendants en matière de finances et de style de vie à des clients approchant la retraite. Pour de plus amples informations, rendez-vous à www.longhurstandjack.ca.

GAGNEZ des VACANCES nettes d'impôts

Inscrivez-vous dès maintenant!
vacancesnettesdimpots.ca

La saison des impôts augmente votre niveau de stress?

ProFile contribue à rendre la préparation de vos rapports d'impôts plus agréable. Courez la chance de gagner des vacances qui feront tout sauf vous taxer.

GAGNEZ un VOYAGE à HAWAII

Valeur de 7 000 \$



PROFILE
Le pouvoir d'en faire plus.





ARTICLE VEDETTE

REVENUS DE RETRAITE

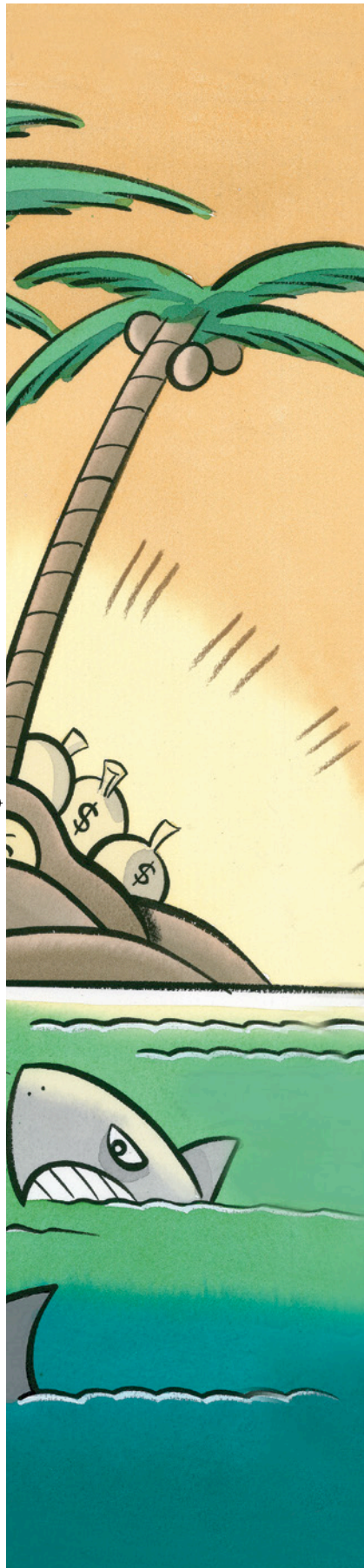
Les contrats de rentes sont la solution tout indiquée pour les clients qui veulent compter sur des paiements garantis et des avantages fiscaux.

De l'argent à VIE

by Peter J. Merrick

SELON STATISTIQUE CANADA, PLUS DU TIERS DES TRAVAILLEURS canadiens atteindront l'âge de la retraite (60 ans et plus) au cours des dix prochaines années. La plupart d'entre eux sont responsables du financement de leur propre retraite, en raison du déclin ou de la disparition des régimes offerts par les entreprises, et beaucoup se méfient du marché boursier en raison de sa récente volatilité. Les épargnants à la recherche de sources de revenus de retraite plus

Illustration : SETH



Malgré leurs avantages, les contrats de rentes comportent un certain nombre d'inconvénients dont les consommateurs doivent tenir compte avant l'acquisition. Les contrats de rentes sont irrévocables, donc très peu flexibles une fois mis en place.

stables pourraient se constituer un portefeuille de CPG mais, bien que cela leur permette de dormir la nuit, les rentrées de fonds après impôt seront insuffisantes pour financer leurs objectifs de retraite.

Les contrats de rentes s'entendent de contrats ou d'accords juridiques garantissant à l'acquéreur, ou rentier, des sommes fixes payables périodiquement, la vie durant ou pour un nombre déterminé d'années, en contrepartie d'un investissement. Ces sommes ne sont généralement pas assujetties au même niveau d'imposition que d'autres sources de revenu de retraite et, selon le type de contrat de rentes, elles peuvent être placées à l'abri des créanciers en cas d'insolvabilité ou de poursuites.

Les cinq principales catégories de rentes prescrites

- 1. Rente viagère sur une seule tête.** Procure un revenu au rentier sa vie durant. Cette catégorie de rentes convient lorsque le revenu ne doit être versé qu'à une seule personne.
- 2. Rente réversible.** Procure un revenu à deux personnes leur vie durant : un rentier principal et un rentier secondaire (habituellement un conjoint). Au décès de l'un des rentiers, le rentier survivant peut continuer de recevoir un revenu. Cette catégorie de rentes est tout indiquée pour les couples qui désirent que le conjoint survivant continue de recevoir un revenu.
- 3. Rente certaine.** Procure un revenu garanti pour une période déterminée. Cette catégorie de rentes convient le mieux aux personnes qui désirent un revenu garanti pour la durée stipulée dans le contrat de rentes, peu importe la date de leur décès.
- 4. Rente immédiate.** Procure un revenu immédiatement après le paiement d'une prime unique. Pour conserver leur efficacité fiscale, toutes les rentes prescrites sont également des rentes immédiates.
- 5. Rente viagère.** Procure un revenu au rentier sa vie durant; les paiements cessent au décès. Ces contrats de rentes sont habituellement choisis par des personnes qui veulent des rentrées de fonds le plus élevé possible et pour qui le fait que leur rente, à leur décès, ne profite pas à leurs héritiers n'est pas une préoccupation. Les rentes viagères sont également utilisées comme solutions ingénieuses en matière de planification des revenus et de planification successorale. —PM

Il existe de nombreux arrangements différents en matière de rentes et celles-ci peuvent être combinées pour créer des avantages adaptés aux objectifs particuliers d'un client.

Il n'est donc pas surprenant que les rentes constituent une pièce maîtresse de la planification de la retraite et de la planification successorale aux États-Unis, et que les Américains consacrent des milliards de dollars à l'acquisition de ces produits. Alors pourquoi les contrats de rentes ne sont-ils pas aussi répandus au Canada, malgré leur traitement fiscal préférentiel et leur taux de rendement? L'explication réside peut-être dans la structure des frais.

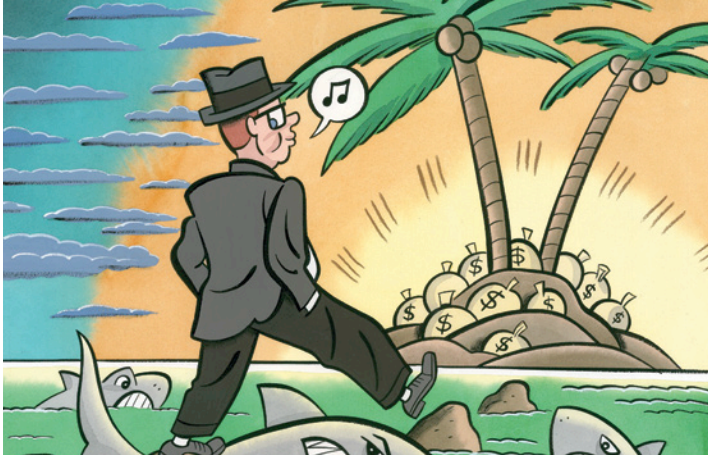
Aux États-Unis, les conseillers qui vendent des contrats de rentes touchent une commission qui peut aller jusqu'à 10 % de la valeur brute des dépôts, alors que la commission initiale moyenne touchée sur un contrat de rentes acheté au Canada s'élève à 3 % des premiers 100 000 \$ déposés et à 1 % de tout montant additionnel. Contrairement aux fonds communs de placement et aux autres produits de gestion des avoirs, les contrats de rentes ne prévoient pas de frais de gestion continus payables aux conseillers ou aux courtiers.

Pour être juste envers les conseillers ou courtiers canadiens, on peut supposer qu'une partie des ventes de contrats de rentes aux États-Unis est attribuable aux taux de rémunération élevés. Malgré leurs avantages, les contrats de rentes comportent un certain nombre d'inconvénients dont les consommateurs doivent tenir compte avant l'acquisition. Les contrats de rentes sont irrévocables, donc très peu flexibles une fois mis en place.

Par rapport à d'autres placements, les rentes viagères ont l'inconvénient de ne laisser aucun avantage à la succession, quelle que soit la date du décès (à part un solde de paiements pour une période garantie, s'il y a lieu). Les clients doivent aussi s'assurer de la solvabilité de la société d'assurance qui émet le contrat de rentes. Tout en tenant compte de ces réserves, on peut interpréter le faible taux d'adoption des contrats de rentes au Canada comme des occasions manquées par la population vieillissante d'atteindre la sécurité financière et la tranquillité d'esprit.

Rentes prescrites

Les rentes prescrites constituent l'une des principales catégories de rentes au Canada. Ces contrats de rentes sont émis par une société d'assurance et ne sont pas garantis par des placements directs en instruments de capitaux propres (c'est-à-dire qu'il ne s'agit pas de titres d'organismes de placement collectif, comme dans le cas des fonds distincts ou des produits d'assurance-vie universelle). Ainsi, les rentes prescrites sont garanties par les actifs et les revenus futurs de la société d'assurance émettrice. Il existe plusieurs catégories de rentes prescrites offertes sur le



marché (voir «Les cinq principales catégories de rentes prescrites», page 30). Quelle que soit la catégorie, pour qu'un contrat de rente soit considéré comme un contrat de rente prescrite : 1) des fonds non enregistrés doivent être utilisés pour acheter une rente prescrite; 2) les versements ne sont garantis que jusqu'au 91^e anniversaire de naissance du rentier; 3) les versements ne peuvent être indexés, ne permettant qu'un flux nivelé de revenus annuels; 4) le revenu doit commencer à être versé immédiatement après l'acquisition de la rente. Contrairement aux CPG ou à d'autres produits à revenu fixe, les rentes prescrites ne sont pas assujetties à la règle de la comptabilité d'exercice selon laquelle les intérêts gagnés annuellement sont imposés même s'ils n'ont pas été versés.

La *Loi de l'impôt sur le revenu* (LIR) prévoit une méthode d'imposition spéciale pour les rentes prescrites : l'intérêt total gagné est réparti également sur tous les versements effectués au cours de la vie du rentier. Le revenu imposable est réduit de façon significative, la plus grande partie de chacun des versements au titre de la rente prescrite étant réputée être un remboursement de capital non imposable. Les acquéreurs de rentes prescrites minimisent ainsi leur fardeau fiscal par rapport à leurs rentrées de fonds. Les rentes prescrites offrent aussi les avantages fiscaux suivants :

Fractionnement du revenu. La LIR permet que le revenu de rente admissible soit fractionné entre les clients et leur conjoint.

Crédit d'impôt pour pension. Selon les autres sources de revenu de retraite du client, un contrat de rente prescrite peut répondre aux conditions du crédit d'impôt pour pension. Cela signifie que

les clients et leur conjoint peuvent gagner chacun une première tranche de revenu de 2 000 \$ en franchise d'impôt.

Récupération des prestations de la Sécurité de la vieillesse (PSV). La récupération des PSV peut être éliminée ou réduite par rapport à une obligation portant intérêt ou un CPG, du fait qu'une portion considérable du versement au titre de la rente prescrite est réputée être un remboursement de capital.

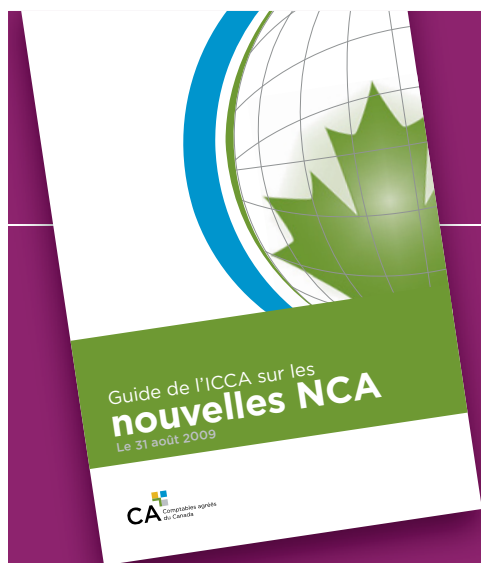
Frais d'homologation. Lorsqu'il y a un bénéficiaire désigné d'une rente certaine ou d'une rente au dernier survivant, de telle sorte que la rente ne transite pas par la succession, les frais d'homologation (inexistants au Québec) ne s'appliquent pas.

Pour comprendre les avantages des rentes prescrites, imaginons une cliente de 70 ans, Mme Smith, qui détient un portefeuille de placements de plus de 3 millions de dollars et dont le taux d'imposition marginal est de 46 %. Bien qu'elle soit indignée par les faibles taux d'intérêt offerts actuellement, Mme Smith envisage d'acheter 1 million de dollars de CPG de cinq ans comportant un taux d'intérêt annuel de 3 %. Le revenu annuel qui en résultera s'élève à 30 000 \$, qui sera assujéti à un impôt de 13 800 \$, ce qui lui permettra de toucher un revenu annuel après impôt de 16 200 \$.

Par ailleurs, si Mme Smith achetait une rente prescrite de 1 million de dollars, elle recevrait environ 86 450 \$ par année pour le reste de sa vie. Compte tenu du traitement spécial prévu par la LIR, le montant annuel imposable serait de 22 450 \$, ce qui lui laisserait un montant annuel après impôt de 76 123 \$. Elle toucherait ainsi un montant supplémentaire de 59 923 \$. Par contre, les versements de la rente sont fixes et la taille de la succession est réduite. Une rente assurée pourrait s'avérer une meilleure solution. S'il est adéquatement structuré, le contrat de rente assurée permet d'augmenter les rentrées de fonds garanties, de diminuer le revenu imposable sur les fonds non enregistrés, de préserver la valeur prévue de la succession et d'éviter les frais d'homologation, le cas échéant.

Rentes assurées

Les rentes assurées, également appelées en anglais *back-to-back annuities*, procèdent de la combinaison de deux instruments financiers qui donne lieu à des résultats garantis convaincants. Il s'agit, d'une



SOYEZ PRÊTS POUR LES NOUVELLES NORMES CANADIENNES D'AUDIT

La **nouvelle norme sur le contrôle qualité**, applicable à TOUS les secteurs de l'expertise comptable, est entrée en vigueur le **15 décembre 2009**.

Les **nouvelles Normes canadiennes d'audit**, applicables à tous les audits d'états financiers, entreront en vigueur pour les périodes closes à compter du **14 décembre 2010**.

Pour plus d'information et de l'assistance, allez à www.icca.ca/NCA.



Bien qu'elles ne conviennent pas à tous, les rentes sont des solutions de revenu qui peuvent s'avérer une composante essentielle d'un plan global financier, fiscal et successoral. Ces solutions devraient être examinées par les clients ainsi que leurs conseillers.

part, de l'achat d'une rente prescrite et, d'autre part, de l'achat d'une assurance-vie d'un montant égal au montant investi dans la rente. Cela garantit que le capital initial sera remboursé en franchise d'impôt aux bénéficiaires désignés lors du décès du rentier.

Cette solution est la plus attrayante pour les clients plus âgés qui sont relativement prudents dans leurs activités de placement. La rente assurée permettra de générer de plus importantes rentrées de fonds après impôt tout au long de la vie du client et, au décès de ce dernier, versera le capital intégral soit à la succession, soit aux bénéficiaires. Selon l'âge de la personne et son état de santé, cette solution peut donner lieu à une augmentation significative des rendements après impôt par rapport aux CPG.

Reprenons notre exemple de Mme Smith et supposons qu'elle désire léguer à ses héritiers, à son décès, le million de dollars qu'elle a utilisé pour financer la rente. Elle peut facilement atteindre cet objectif en utilisant une partie du montant annuel de 76 123 \$ après impôt qu'elle touche de la rente pour acheter une police d'assurance temporaire à 100 ans dont la valeur nominale est de 1 million de dollars. (L'assurance temporaire à 100 ans est une assurance-vie dont la police comporte des primes uniformes jusqu'au 100^e anniversaire de l'assuré; si l'assuré vit au-delà de 100 ans, il sera toujours couvert par la police, mais il n'aura plus à payer de primes.)

Compte tenu de sa bonne santé, le montant fixe de la prime de la police d'assurance est d'environ 32 400 \$ par année. Considérant le montant annuel de 76 123 \$ qu'elle reçoit en franchise d'impôt, il lui restera 43 723 \$ par année après le paiement de sa prime fixe d'assurance. Il s'agit tout de même de 27 523 \$ ou de 170 % de plus que les 16 200 \$ qu'elle aurait gagnés après impôt si elle avait opté pour les CPG. Dans son cas, les chiffres sont éloquentes.

La raison pour laquelle les rentes assurées fonctionnent aussi efficacement, et que leurs rendements soient si intéressants, réside dans l'utilisation de tables de mortalité actuarielles différentes pour chacun des instruments financiers. Les tables de mortalité contiennent des estimations de l'espérance de vie des personnes selon leur âge et leur sexe.

Les assureurs utilisent ces tables pour calculer les primes exigées sur les différents produits offerts. Les rentes s'appuient sur les taux de mortalité estimés pour la population en général. Toutefois, les primes d'assurance-vie sont fondées sur les taux de mortalité des personnes jugées suffisamment en santé pour réussir leur examen médical et financier. Cela signifie que l'espérance de vie d'un détenteur de rente est considérablement inférieure à celle d'un titulaire de police d'assurance-vie du même âge.

Si le client est assurable, il peut tirer profit de cet écart. Les rentes assurées présentent également l'avantage de séparer l'investissement total du reste de la succession du client. Ainsi, la

prestation de décès est versée aux bénéficiaires du client en franchise d'impôt, tout en étant exempte des frais d'homologation le cas échéant. L'assurance-vie est à l'abri des créanciers pour autant qu'on ait convenablement désigné un ou plusieurs bénéficiaires.

Solution au gain en capital provenant d'une entreprise

Les propriétaires d'entreprises dont la succession devra, à leur décès, verser des montants considérables au titre des impôts sur les gains en capital devraient examiner l'utilisation des rentes assurées pour diminuer les impôts et annuler les gains en capital. La solution suivante n'entraîne pour le client, pendant le processus, aucune sortie de fonds supplémentaire. Voici un aperçu de son fonctionnement :

Étape 1. L'entreprise achète une police d'assurance-vie sur la vie du principal actionnaire.

Étape 2. L'entreprise achète une rente immédiate sur la vie du principal actionnaire. De façon générale, ce résultat est obtenu en versant un montant forfaitaire à la société d'assurance-vie. Afin de maximiser le revenu, la rente sera généralement versée durant toute la vie du rentier sans période de garantie.

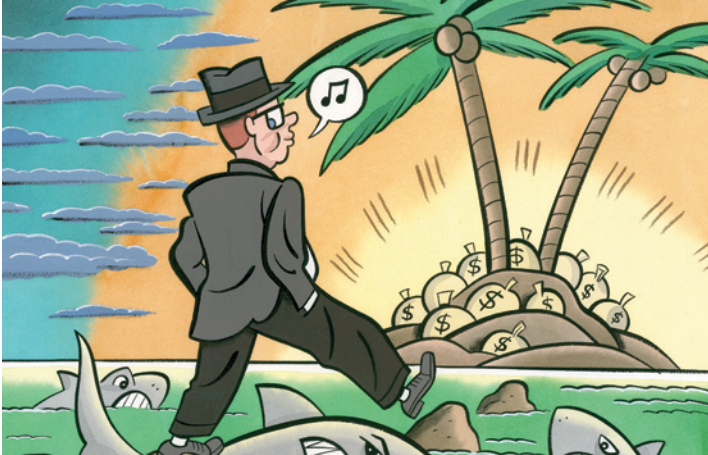
Étape 3. L'entreprise emprunte des fonds pour remplacer le capital qui, si cela est souhaité, peuvent être utilisés pour acquérir de nouveau tout actif qui aurait été liquidé.

Étape 4. Du vivant de l'actionnaire, l'entreprise touchera les paiements en vertu du contrat de rente. Les intérêts versés sur les fonds empruntés sont déductibles du revenu imposable. En outre, du fait que la police d'assurance achetée par l'entreprise est exigée aux fins de la garantie du prêt, le moindre du montant de la prime d'assurance et du coût net de l'assurance pure sera déductible aux fins de la détermination du revenu de l'entreprise. L'incidence nette après impôt fera en sorte que les paiements touchés par l'entreprise en vertu du contrat de rentes seront suffisants pour acquitter la prime d'assurance et les intérêts sur l'emprunt.

Étape 5. Immédiatement avant son décès, l'actionnaire est réputé avoir cédé ses actions de l'entreprise à leur juste valeur de marché. Le montant du prêt diminue la valeur des actions de l'entreprise, mais la rente et la police d'assurance sans valeur de rachat n'ont pas de valeur. Par conséquent, il y aura diminution de la valeur de l'entreprise aux fins de l'impôt sur le revenu.

Étape 6. Le montant du produit d'assurance versé à l'entreprise, déduction faite du prix de base rajusté de la police d'assurance, sera crédité au compte de dividende en capital de l'entreprise et permettra de verser à la succession de l'actionnaire décédé des dividendes en capital, soit une distribution en franchise d'impôt qui ne serait pas possible sans la composante assurance-vie.

Ce processus donne lieu à des économies d'impôt pour la succession du défunt et peut créer un flux de trésorerie positif pour le



client tout au long de sa vie, même si le taux d'intérêt sur l'emprunt augmente jusqu'à 9 %. Supposons que la vente de l'entreprise donnerait lieu à un gain en capital de 1 million \$ au décès du principal actionnaire. L'entreprise achète une police d'assurance temporaire à 100 ans de 1 million \$ et une rente viagère de 1 million \$ au nom du principal actionnaire. La société contracte aussi un emprunt de 1 million \$. Supposons également que les flux de trésorerie après impôt provenant de la rente sont suffisants pour payer les intérêts sur l'emprunt et les primes d'assurance. Le jour précédant le décès du principal actionnaire, la police d'assurance-vie et la rente ont une valeur nulle, mais il existe un emprunt de 1 million de dollars qui annule la valeur initiale et le gain en capital connexe. Si elle est mise en place adéquatement et pour les bonnes raisons, cette solution devrait être considérée comme la pierre angulaire d'un plan financier et successoral équilibré pour les propriétaires d'entreprises.

Faites affaire avec un professionnel compétent

Afin de structurer des solutions de rente adéquates, vos clients devront tenir compte de l'expérience et des compétences professionnelles de leur conseiller; les courtiers d'assurance ne sont pas tous de la même trempe. Le monde des contrats de rentes peut devenir très complexe et, contrairement à une action ou à une police d'assurance-vie temporaire pouvant être vendues ou annulées très simplement en cas d'erreur ou de changement de la situation personnelle, la rente est généralement irrévocable. Par conséquent, celle-ci devrait être évaluée dans le cadre d'un plan d'ensemble élaboré par un professionnel de l'assurance-vie, un planificateur financier agréé ou un expert en fiducie et en planification successorale.

Bien qu'elles ne conviennent pas à tous, les rentes sont des solutions de revenu qui peuvent s'avérer une composante essentielle d'un plan global financier, fiscal et successoral. Ces solutions devraient être examinées par les clients ainsi que leurs conseillers lorsqu'il est nécessaire d'augmenter les flux de trésorerie, de réduire les gains et le revenu imposables, et de mettre les actifs à l'abri des créanciers, tout en préservant la valeur de la succession.

Peter J. Merrick, BA, FMA, PFA, TEP, FCSI est l'auteur de *The T.A.S.K. - The Trusted Advisor's Survival Kit* (LexisNexis, 2009) et de *The Essential Individual Pension Plan Handbook* (LexisNexis, 2007). Il est aussi président de MerrickWealth.com, un cabinet torontois de consultation en planification de la retraite, spécialisé dans les planifications de la relève d'entreprise et successorale.



Logiciels de gestion pour professionnels

PRENEZ LE CONTRÔLE DE VOTRE GESTION

Logiciels de gestion intégrée pour des services professionnels qui se distinguent



Projet

Gestion de projets et de services professionnels



Dossier

CRM, gestion d'interventions et de documents



Finance

Comptabilité, paie et gestion financière



Clinique

Gestion de dossiers patients, facturation et rendez-vous



Produit

Gestion d'inventaire, de commandes et de produits



Smigg

Personnalisation d'interface et gestion de la sécurité

3650 boulevard Wilfrid-Hamel, Québec (Québec) G1P 2J2

Sans frais : 1 800 463.2875

www.ctrl.com

De lourdes amendes

Les versements illicites effectués en vue de faire des affaires peuvent coûter très cher aux entreprises canadiennes



Le 10 janvier 2005, Hydro Kleen Systems Inc. a plaidé coupable devant la Cour du Banc de la Reine de Red Deer (Alberta) à une accusation de corruption portée en vertu de la *Loi sur la corruption d'agents publics étrangers* (LCAPE). Hydro Kleen, une multinationale qui retire le coke et d'autres sous-produits des tuyauteries de raffineries de pétrole, un procédé appelé «raclage», a avoué avoir remis 28 299, 88 \$ en une série de versements à Hector Ramirez Garcia, un inspecteur principal de l'immigration aux douanes et aux services d'immigration américains à l'aéroport international de Calgary.

À l'insu de son employeur, et donc sans son accord, M. Garcia dirigeait avec sa femme la société de conseils Genesis Solutions 2000. Entre le 8 septembre 2000 et le 30 novembre 2001, Hydro Kleen a eu recours aux services de M. Garcia afin qu'il la conseille sur le meilleur moyen d'obtenir, pour

ses employés, des visas de travail aux États-Unis. Chef de file de son secteur, Hydro Kleen faisait beaucoup affaire aux États-Unis, comme ses concurrents canadiens. Elle a consulté M. Garcia car elle avait peine à obtenir, pour son personnel de Red Deer, la permission de traverser la frontière.

En échange des versements, M. Garcia a conseillé les employés d'Hydro Kleen sur les réponses à donner aux douaniers et il a aidé la société à rédiger les lettres et les documents requis pour obtenir l'autorisation d'entrer aux États-Unis. La Cour a par ailleurs appris que M. Garcia avait aussi pris l'initiative de se renseigner sur l'identité du personnel des concurrents d'Hydro Kleen et d'entraver leur admission aux États-Unis, et ce, sans qu'Hydro Kleen ne soit au courant.

Les manœuvres de corruption ont été mises au jour à la suite de plaintes de certains concurrents dont le personnel avait été refoulé à l'aéroport de Calgary. L'une des sociétés, Innovative Coke Expulsion Inc. (ICE), a retenu les services d'un détective privé après avoir appris que ses employés



pourraient ne pas être autorisés à pénétrer sur le territoire américain pendant cinq ans. Une information confidentielle a conduit le détective jusqu'à un restaurant Boston Pizza, où il a été témoin de la rencontre de M. Garcia et de sa femme avec Paulette Bakke, directrice adjointe chez Hydro Kleen. Le détective a vu celle-ci tirer une enveloppe de son sac à main et la tendre à la femme de M. Garcia. Ce dernier a ensuite remis à Mme Bakke une enveloppe jaune.

ICE a par la suite obtenu un mandat de perquisition civil pour fouiller les bureaux d'Hydro Kleen. D'après une déclaration sous serment, ICE a découvert des documents dans la serviette du président d'Hydro Kleen, Robert Watts, notamment les états financiers d'ICE, ses relevés d'appels téléphoniques, ses relevés bancaires, ses certificats de brevets américains et une photocopie de la page du passeport d'un employé d'ICE avec sa photo. Tous ces documents avaient été transmis par ICE aux douanes et aux services d'immigration américains à l'appui de demandes de visas.

À la suite d'une enquête ultérieure de la GRC, M. Garcia a été accusé de corruption en vertu du Code criminel canadien et de la LCAPE. En juillet 2002, il a plaidé coupable et a été condamné à six mois de prison ainsi qu'à être expulsé du territoire à sa libération, et Hydro Kleen a été condamnée à payer une amende de 25 000 \$.

L'affaire Hydro Kleen est la première poursuite en vertu de la LCAPE à être couronnée de succès, et la seule à ce jour. La LCAPE, adoptée en 1999, a été élaborée par le Canada pour se conformer, à titre de signataire, aux exigences de la convention sur la lutte contre la corruption de l'Organisation de coopération et de développements économiques (OCDE). Aux termes de la Loi, il est illégal de verser des pots-de-vin à un fonctionnaire étranger. Bien que l'affaire Hydro Kleen n'était probablement pas le cas type qu'Ottawa avait envisagé lors de l'élaboration de la LCAPE, il s'agit d'une victoire pour le ministère de la Justice.

Une nouvelle affaire a vu le jour en juin 2010 lorsque Nazir Karigar, 63 ans et ancien dirigeant de Cryptometrics Canada Inc. à Ottawa, a été accusé, en vertu de la LCAPE, d'avoir versé des pots-de-vin à un représentant du gouvernement indien [traduction] «afin de faciliter l'exécution d'un contrat de plusieurs millions de dollars relatif à la fourniture du système de sécurité [d'un aéroport]», selon un communiqué de la GRC. Aucune accusation n'a été portée contre Cryptometrics, entreprise de haute technologie qui fournit notamment des logiciels d'authentification biométrique des visages. Si M. Karigar est condamné, il sera le premier Canadien reconnu coupable selon la Loi. D'autres pourraient le rejoindre bientôt.

Son arrestation, et l'enquête qui l'a précédée, sont le résultat direct du fait que l'OCDE «ne nous laisse aucun répit», a indiqué, au *Globe and Mail*, Cyndee Todgham Cherniak, avocate en droit commercial international chez Lang Michener LLP à Toronto. «L'OCDE nous demande tous les deux ou trois ans : combien de poursuites avez-vous eues? Que font vos policiers? Ne nous dites pas "que le Canada est mieux que les autres et que tout le monde y est sans reproche". Des gens s'y livrent sûrement à ces comportements. Pourquoi n'en avons-nous pas trouvés?»

diale a estimé que «chaque année, un billion \$ US disparaissent de manière illicite dans des poches secrètes. Cela fait 2,7 milliards US par jour...environ deux fois le montant de l'ensemble des échanges commerciaux [exportations et importations] entre le Canada et les États-Unis. Ou bien c'est plus de cinq fois les dépenses fédérales annuelles du Canada.»

Si le Canada devient plus vigilant quant au contrôle du respect de la LCAPE, les sociétés canadiennes doivent connaître la gravité potentielle des conséquences qu'elles pourraient subir si elles sont prises en défaut. Les personnes morales déclarées coupables peuvent être condamnées à payer une amende dont le montant est laissé à la discrétion du juge. Les personnes physiques condamnées pour corruption sont passibles de cinq ans de prison, et jusqu'à dix ans en cas de possession ou de recyclage de biens et de produits. Les sociétés sont responsables des actions de leurs mandataires sur un territoire étranger et elles ne doivent pas croire qu'elles peuvent se protéger en invoquant leur ignorance du travail du mandataire pour obtenir des contrats pour leur compte.

Pour le moment, elles devraient porter davantage attention aux lois analogues qui s'appliquent dans d'autres pays, particulièrement à la *Foreign Corrupt Practices Act* (FCPA), en vigueur aux

La Banque mondiale a estimé que «chaque année, un billion \$ US disparaissent de manière illicite dans des poches secrètes. Cela fait 2,7 milliards \$ US par jour.»

États-Unis depuis décembre 1977. Si elles négligent de le faire, elles pourraient commettre des actes qui les exposeraient à des accusations en vertu de la FCPA.

La FCPA s'applique aux sociétés étrangères ayant des titres inscrits aux États-Unis, ou qui font des versements illicites directement ou par l'intermédiaire d'un mandataire via une institution bancaire américaine. Donc, si une société canadienne effectue un versement inapproprié via un compte bancaire américain, ou si un de ses employés qui est citoyen américain verse un pot-de-vin, la société a enfreint la FCPA. Des accusations civiles et pénales pourraient être portées. Des verdicts de culpabilité pourraient donner lieu à des amendes de plusieurs millions \$ pour les dirigeants, les administrateurs, les actionnaires, les employés et les mandataires (les amendes imposées aux personnes physiques ne peuvent être réglées par la société) et à de longues peines de prison.

Ces condamnations pourraient également aboutir à des accusations en vertu de la *Racketeer Influenced and Corrupt Organizations Act*, ce qui pourrait se traduire par des dommages-intérêts triples. Et une société pourrait même se voir interdire de faire affaire avec le gouvernement fédéral américain et perdre le droit d'obtenir divers permis d'exportation. Jusqu'où peut aller la sévérité des sanctions infligées en vertu de la FCPA?

Posez la question à Siemens AG, le géant allemand de l'ingénierie. À la fin de 2008, il a plaidé coupable à de multiples infractions à la FCPA et a été condamné à payer une amende record de 800 mil-

du gouvernement allemand, le montant total a atteint 1,6 milliards \$ US. Siemens a aussi dû engager un agent de surveillance de la conformité indépendant pour une période de quatre ans.

D'après le bureau du procureur général des États-Unis, Siemens avait fait plus de 4 283 versements à des fonctionnaires étrangers dans le monde pour un montant total d'environ 1,4 milliard \$ US de la fin des années 1990 à 2007. Pendant cette période, la société a dissimulé les versements à l'aide de comptes n'apparaissant pas sur les documents comptables et a sciemment omis de mettre en place des programmes de conformité et de lutte contre la corruption.

En février 2009, un nouveau record en matière de sanctions en vertu de la FCPA a été établi par l'amende qu'Halliburton Co., qui fournit des services et des produits au secteur de l'énergie, a dû payer, la plus élevée jamais infligée à une entreprise américaine.

Le règlement à l'amiable a découlé d'allégations selon lesquelles KBR Inc., ancienne filiale d'Halliburton, avait effectué des versements illicites à des fonctionnaires du Nigéria par l'entremise de sous-traitants et de mandataires relativement à la construction d'installations de gaz naturel liquéfié. KBR a plaidé coupable aux accusations de complot criminel en vue de violer la FCPA, et Halliburton (qui avait négocié un règlement sans poursuites) a convenu de payer 382 des 402 millions \$ US que devait KRB à titre d'amende pénale, KBR réglant, quant à elle, les 20 millions \$ US restants.

Par ailleurs, en mars dernier, le Serious Fraud Office du Royaume-Uni a arrêté trois administrateurs de l'entreprise française Alstom, leader mondial des infrastructures du transport et de l'énergie, relativement à des «suspçons de versements de pots-de-vin par des sociétés du groupe Alstom au Royaume-Uni», a-t-il indiqué. Fait intéressant, quelques semaines plus tard, le 8 avril, le Royaume-Uni a adopté sa *Bribery Act* afin de «permettre aux tribunaux et aux procureurs de lutter plus efficacement contre la corruption sur le territoire et à l'étranger», une loi dont l'adoption résulte aussi probablement des pressions exercées par l'OCDE. De toute évidence, des pays comme le Canada et le Royaume-Uni ont enfin emboîté le pas aux États-Unis, mais les entreprises concernées par ces lois ne sont peut-être pas encore prêtes.

Un sondage effectué auprès d'entreprises du Royaume-Uni et publié par Grant Thornton LLP en juin 2010 a en effet révélé que plus de 75 % des sociétés sondées n'avaient pas mis en place de stratégies de lutte contre la corruption pour se conformer à la *Bribery Act*, s'exposant ainsi inutilement au risque de subir les sanctions sévères prévues par la loi. En outre, les résultats «d'un sondage récent réalisé par un cabinet d'experts-conseils en affaires internationales a révélé que seulement 50 % des hauts-dirigeants étaient "très convaincus" que leurs systèmes de contrôle des activités permettaient de gérer efficacement les risques commerciaux de leurs organisations», indique William Olsen, directeur chez Grant Thornton LLP aux États-Unis et auteur de *The Anti-Corruption Handbook: How to protect Your Business in the Global Marketplace*.

Dans un rapport de 2007, l'OCDE déclare que [traduction] «de nombreux pays passent à l'action pour développer leur connaissance» des questions de corruption, mais elle reconnaît que sa convention sur la lutte contre la corruption n'est pas suffisamment connue du public. La plupart des grandes entreprises savent que

le versement de pots-de-vin est répréhensible, mais les PME, pour leur part, ne connaissent pas toutes les règles du jeu.

Transparency International, qui surveille la corruption dans le monde, précise que celle-ci est davantage problématique pour les PME, qui génèrent la majorité du commerce mondial de nos jours. L'organisme indique qu'elles ignorent souvent qu'on peut résister à la corruption, ou comment s'y prendre.

Cependant, l'ignorance n'est pas un moyen de défense. De nombreux cabinets-conseils offrent de l'aide sur la manière d'éviter le risque de corruption, ou de l'atténuer. Les entreprises ont de nombreuses ressources à leur disposition pouvant leur fournir des explications sur les différentes lois, dont le *Layman's Guide to the FCPA*, disponible sur le site Web du ministère de la Justice américain.

La mise en place d'un programme de conformité en bonne et due forme et efficace est capitale. Il faut habituellement mettre sur pied un service de la conformité ou, au minimum, confier la responsabilité du programme à une personne compétente. Les employés, les mandataires, les sous-traitants et quiconque faisant affaire à l'étranger pour le compte de l'entreprise doivent être sensibilisés au fait que l'entreprise ne peut se livrer à des versements illicites. Par contre, les paiements de facilitation ou «dessous-de-table», sont

La plupart des grandes entreprises savent que le versement de pots-de-vin est répréhensible, mais les PME ne connaissent pas toutes les règles du jeu.

permis afin qu'une entreprise puisse faire affaire dans un pays où donner une petite somme d'argent à un fournisseur, par exemple pour installer un système téléphonique, fait partie des pratiques établies. Un code de déontologie clair est un des moyens les plus efficaces pour faire connaître la position d'une entreprise sur la corruption et les pots-de-vin. Il devrait être signé tous les ans par chaque personne travaillant pour le compte de l'entreprise. L'existence d'un programme de conformité professionnel contribuera aussi à réduire les dépenses si jamais, par exemple, la GRC ouvrait une enquête pouvant s'avérer perturbatrice et coûteuse pour une entreprise. Si l'entreprise est prête à faire face à la pire éventualité, il est probable qu'elle lui sera moins préjudiciable.

En outre, la diligence raisonnable est cruciale pour choisir des mandataires et des sous-traitants à l'étranger. Cela suppose d'avoir un employé de confiance ou un consultant expérimenté dans le pays en question pour se renseigner sur les antécédents des candidats aux postes de mandataires, ou à d'autres fonctions clés. Les risques de faire l'objet d'une enquête pour corruption ou pots-de-vin seront réduits de beaucoup si la conformité est prise au sérieux.

David Elzinga, CA•EJC, CFE, est responsable mondial du groupe international de services de juricomptabilité chez Grant Thornton International et associé au sein du bureau de Calgary du cabinet.

David Malamed, CA•EJC, CPA (III.), CFF, CFE, CFI, est associé en juricomptabilité chez Grant Thornton LLP à Toronto. Il dirige également cette rubrique.

Une trilogie de normes

Trois nouvelles normes en matière de rapport d'audit s'appliqueront, à compter de 2011, à l'intention des sociétés de services au Canada

Les missions d'audit de sociétés de services au Canada sont devenues de plus en plus répandues depuis la publication du chapitre 5900 du *Manuel de l'ICCA – Certification*, «Opinions sur les procédures de contrôle d'un organisme de services», mise à jour n° 52 (novembre 1986), qui est entrée en vigueur pour les missions portant sur les périodes ouvertes à compter du 1^{er} juillet 1987.

Cette norme a peu changé pendant presque vingt ans jusqu'à ce qu'il soit décidé d'harmoniser les exigences en matière de rapport avec celles contenues dans la norme américaine Statement on Auditing Standard (SAS) N° 70, *Service Organizations*. Le Conseil des normes de vérification et de certification, qui s'appelle maintenant Conseil des normes d'audit et de certification (CNAC), avait alors mis en œuvre cette décision pour les périodes ouvertes à

compter du 1^{er} janvier 2006 en publiant le chapitre 5970, «Rapport du vérificateur sur les contrôles d'un organisme de services», qui correspond au SAS 70. La publication de ce chapitre a eu pour effet de modifier de façon importante les rapports d'auditeurs de sociétés de services au Canada.

Cinq années ont passé depuis, mais les entreprises et leurs auditeurs ne devraient pas trop s'habituer à la norme actuelle. En effet, les responsabilités incombant à la direction dans le cadre de ces missions et la manière dont un auditeur de sociétés de services réalise la mission, et peut-être dont il produit son rapport, changeront encore au Canada dans un proche avenir, en raison des efforts déployés à l'échelle internationale par l'International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) et l'American Institute of Certified Public Accountants (AICPA).

L'IAASB a été le premier à agir. Bien que les rapports établis selon le SAS 70 et le chapitre 5970 du *Manuel* de l'ICCA soient diffusés à l'extérieur de leurs frontières respectives,

l'IAASB a jugé nécessaire d'élaborer une norme reconnue internationalement sur les missions visant la délivrance d'un rapport au sujet des contrôles d'une société de services : la norme internationale relative aux missions d'assurance 3402 (ISAE 3402), *Assurance Reports on Controls at a Service Organization*. Approuvée en 2009, elle entrera en vigueur le 15 juin 2011.

L'AICPA, dans le cadre de ses travaux visant à faire converger les normes américaines avec celles de l'IAASB, a emboîté le pas en rédigeant un *Statement on Standards for Attestation Engagements (SSAE)* destiné à remplacer le SAS 70 et à refléter plus étroitement l'ISAE 3402. Le SSAE 16 a été récemment approuvé et il entrera aussi en vigueur le 15 juin 2011, bien qu'une mise en œuvre anticipée soit permise.

La révision du SAS 70 est la première modification d'importance apportée à la norme depuis sa publication il y a presque vingt ans. Après l'adoption de l'ISAE 3402 et le remplacement du SAS 70 par le SSAE 16, le CNVC a initié le projet de compléter la trilogie, conformément à sa stratégie consistant à suivre étroitement les exigences américaines : il a récemment approuvé le projet de normes ca-



BLAIR KELLY

nadiennes de missions de certification (NCCM) 3416, *Rapport sur les contrôles d'une société de services*, pour remplacer l'actuel chapitre 5970. La NCCM entrera en vigueur le 15 décembre 2011. Son application anticipée est permise.

Les nouvelles normes n'ont pas la vocation de remanier la manière dont une mission d'audit et de délivrance de rapport sur les contrôles d'une société de services est réalisée. Elles ont plutôt été rédigées pour modifier les exigences en vigueur afin que ces dernières répondent aux besoins du contexte actuel du marché et qu'elles s'adaptent au cadre de référence moderne de l'attestation.

Les normes ne diffèrent pas entre elles de manière importante (ni par rapport au chapitre 5970, ou au SAS 70), mais elles comportent néanmoins des changements qui pourraient poser problème aux sociétés de services qui ne se seront pas préparées au moment où les nouvelles normes entreront en vigueur.

Assertion publique

Le changement le plus important apporté aux normes consiste en l'exigence que la direction de la société de services fournisse une assertion écrite attestant la fidélité de l'image donnée par sa description du système de la société et l'adéquation de la conception de ses contrôles (rapport de type 1), ou la fidélité de l'image de la description, l'adéquation de la conception des contrôles ainsi que l'efficacité de leur fonctionnement (rapport de type 2).

Cependant, l'auditeur de la société de services continuera à établir directement, dans le rapport qu'il délivre, si une image fidèle des contrôles est donnée et s'ils sont adéquatement conçus, ou si une image fidèle des contrôles est donnée, s'ils sont adéquatement conçus et s'ils fonctionnent efficacement. Il n'est pas prévu que l'auditeur délivre un rapport sur l'assertion de la direction.

Les personnes qui signent une assertion écrite doivent avoir un fondement raisonnable pour le faire, ce qui peut impliquer l'élaboration de leurs propres processus à l'appui de l'assertion, si ces processus ne sont pas déjà établis.

Les normes prévoient des exigences précises auxquelles la direction doit satisfaire, notamment :

- choisir des critères valables, selon lesquels elle préparera sa description du système, et selon lesquels elle évaluera si la conception des contrôles a été adéquate (moment précis ou rapport de type 1) ou si la conception des contrôles a été adéquate et leur fonctionnement efficace (moment précis ou rapport de type 2);
- identifier les risques pouvant compromettre l'atteinte des objectifs de contrôle mentionnés dans la description.

Lorsque ces normes entreront en vigueur, si la direction refuse de fournir une assertion, l'auditeur de la société de services ne sera pas en mesure d'accepter une mission visant à délivrer un rapport sur les contrôles de la société de services ou il devra s'en retirer.

Si un texte légal ou réglementaire empêche un auditeur d'une société de services de se retirer de la mission, l'auditeur de la société de services canadien devra indiquer qu'il lui est impossible d'exprimer une opinion d'auditeur.

Pour compliquer la question, si une société de services s'appuie sur les contrôles de l'un de ses sous-traitants et que la direction

choisit d'utiliser la méthode d'inclusion, la direction devra également déterminer si la conception des contrôles du sous-traitant de la société de services est adéquate, ou si leur conception est adéquate et leur fonctionnement efficace. Le sous-traitant de la société de services doit fournir une assertion écrite, ainsi qu'une lettre d'affirmation (anciennement appelée lettre de déclaration) à la fin de l'audit.

Le fait de devoir fournir une assertion publique aura certainement des répercussions sur la société. La NCCM 3416 contient des exemples quant au contenu de l'assertion à fournir. Cette dernière est plus exhaustive que celle que contenaient, dans le passé, les lettres de déclaration requises par les auditeurs. La nouvelle lettre d'affirmation débute par une réaffirmation de l'assertion.

Les sociétés de services devront avoir des processus en place afin que la direction puisse affirmer que la conception des contrôles est adéquate, ou qu'elle est adéquate et que leur fonctionnement est efficace. En outre, la société de services devra déterminer à qui il incombe de faire l'assertion et de surveiller les processus à l'appui

Le changement le plus important apporté aux normes consiste en l'exigence que la direction de la société de services fournisse une assertion écrite.

de celle-ci. Ces nouvelles exigences ne devraient pas s'avérer trop lourdes pour les sociétés de services qui ont déjà des processus de surveillance des contrôles en place et qui se sont préparées au changement. Néanmoins, le changement sera problématique pour les sociétés de services qui auront attendu à la dernière minute pour agir.

Quelles sont les autres nouveautés?

L'exigence imposée à la direction de fournir une assertion est le changement le plus important qui découle des nouvelles normes. Cependant, d'autres points méritent également d'être soulignés.

L'ancien chapitre 5970 ne fournissait pas d'indications à l'auditeur de la société de services pour évaluer si la direction avait utilisé des critères valables dans la préparation de la description du système, pour évaluer si la conception des contrôles avait été adéquate et pour évaluer, dans un rapport de type 2, si les contrôles avaient fonctionné efficacement pendant la période. La NCCM 3416 fournit désormais de telles indications.

Dans un rapport de type 2, lorsque des travaux de la fonction d'audit interne du client ont été utilisés, l'auditeur de la société de services doit inclure, dans la description des tests de contrôles qu'il a effectués, les travaux de la fonction d'audit interne, la mention qu'ils ont été réalisés par la fonction d'audit interne, et les procédures qu'il a mises en œuvre pour ce qui concerne ces travaux.

Dans un rapport de type 2, l'opinion de l'auditeur de la société de services quant à la fidélité de l'image donnée par la description du système de la société de services et à l'adéquation de la conception des contrôles vaut pour la période considérée plutôt que pour une date précise. Lorsqu'il acquiert une compréhension du système de la société de services, l'auditeur de la société de services doit obtenir des renseignements afin d'identifier les risques que

la description du système de la société de services n'en donne pas une image fidèle ou que les objectifs de contrôle énoncés dans la description n'ont pas été atteints en raison d'actes volontaires de la part du personnel de la société de services.

Lors de l'évaluation de l'efficacité du fonctionnement des contrôles dans une mission de type 2, les éléments probants obtenus lors de missions antérieures sur le fonctionnement satisfaisant des contrôles au cours des périodes précédentes ne constituent pas un motif pour réduire les tests, même s'ils sont complétés par des éléments probants obtenus pendant la période considérée.

En ce qui concerne la documentation, on considère que 60 jours à compter de la date du rapport de l'auditeur de la société de services est un délai approprié pour achever la constitution du dossier de mission définitif.

Avantages de l'adoption anticipée

Les nouvelles normes qui ont été rédigées par l'IAASB et l'AICPA sont en vigueur pour les rapports de missions de certification portant sur les périodes closes à compter du 15 juin 2011.

La nouvelle norme canadienne s'applique, quant à elle, aux rapports portant sur les périodes closes à compter du 15 décembre 2011.

Les sociétés de services et leurs auditeurs pourront procéder à l'adoption anticipée des nouvelles normes. Bien qu'au départ, le respect de ces normes puisse peut-être poser des défis, les sociétés de services pourraient souhaiter qu'une mission visant la délivrance d'un rapport sur leurs contrôles soit réalisée selon les nouvelles normes avant la date butoir.

En effet, l'adoption anticipée pourrait conférer certains avantages. Par exemple, les sociétés de services qui procèdent à l'adoption anticipée des nouvelles normes pourraient être perçues comme ayant un environnement de contrôle plus solide que celui de leurs concurrents qui choisissent de ne pas procéder à l'adoption anticipée, ou pourraient être perçues comme des chefs de file du marché.

L'adoption anticipée donnera également plus de temps aux sociétés de services et à leurs auditeurs pour évaluer si la direction a mis en place les processus nécessaires afin de se conformer aux nouvelles normes, et leur évitera le stress des discussions de dernière minute.

Contrôles qui ne sont pas des contrôles internes sur l'information financière

La nouvelle norme s'applique aux contrôles qui sont de nature à être pertinents pour le contrôle interne de l'information financière des entités utilisatrices. Elle n'a pas vocation à être utilisée en dehors des scénarios de contrôles internes à l'égard de l'information financière.

Compte tenu du fait que les sociétés de services fournissent souvent des services qui ne sont pas liés aux contrôles internes sur le plan de l'information financière, une option autre que la NCMC 3416 est nécessaire. Le paragraphe 2 de la NCMC 3416 permet que les indications contenues dans la norme soient utilisées dans le but d'établir des rapports

selon le chapitre 5025 intitulé «Normes relatives aux missions de certification autres que les audits d'états financiers ou d'autres informations financières historiques».

L'ICCA examine la possibilité de publier des indications ne faisant pas autorité analogue à celles qui sont actuellement élaborées par l'AICPA et qui visent l'utilisation du SSAE 16 comme source d'indications pour les rapports ne portant pas sur les contrôles internes à l'égard de l'information financière.

Prendre l'initiative

Toutes les organisations ne choisiront pas l'adoption anticipée. L'évaluation de ce choix est propre à chaque organisation en raison de sa situation et de ses objectifs particuliers.

Le changement de normes aura lieu, et il aura des répercussions sur l'ensemble des sociétés de services. Reste à savoir si ces répercussions seront positives ou négatives. À notre avis, les sociétés de services qui agissent dès maintenant pour comprendre à l'avance les répercussions des changements, et pour s'y préparer, y verront

Ces nouvelles exigences ne devraient pas s'avérer trop lourdes pour les sociétés de services qui ont déjà des processus de surveillance des contrôles en place.

probablement des répercussions positives et bénéficieront d'un avantage concurrentiel. Qu'elles choisissent une adoption anticipée ou non, nous recommandons fortement à toutes les sociétés de services de planifier le changement aussitôt que possible pour en permettre la mise en œuvre harmonieuse.

Donald McColl, CA, FICB est associé du groupe Risques d'entreprise de Deloitte pour le Toronto métropolitain, il dirige le groupe Solutions de certification et il est le leader national, Rapport des auditeurs de sociétés de services.

Donald E. Sheehy, CA•CISA, CIPP/C, est associé délégué du groupe Risques d'entreprise de Deloitte pour le Toronto métropolitain et leader régional, Rapports des auditeurs de sociétés de services.

Ron Salole, vice-président, Normalisation, à l'ICCA, est responsable de cette rubrique.

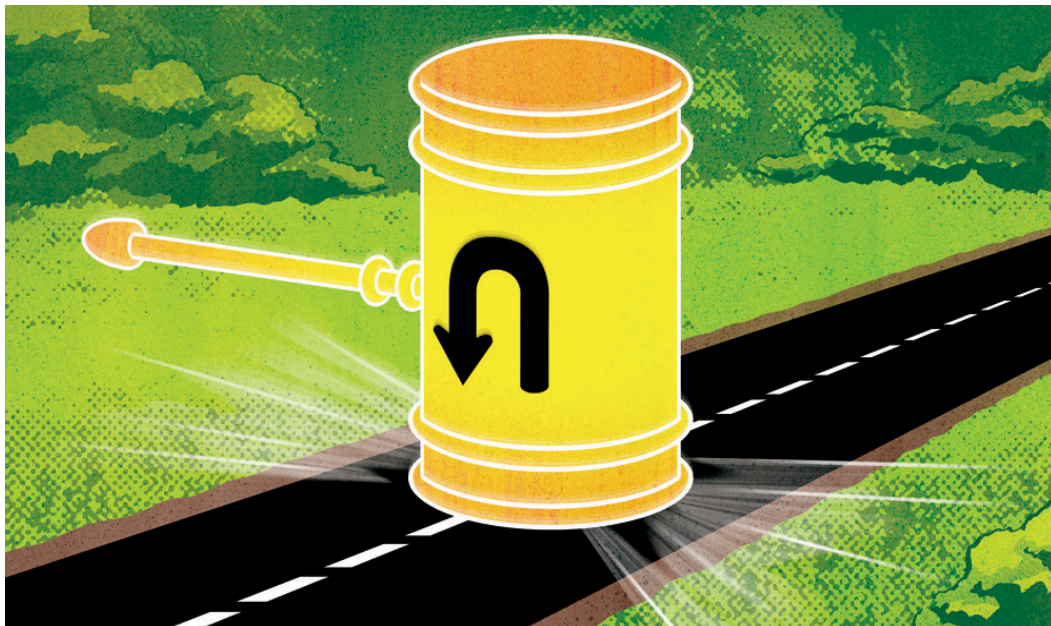
Adressez-vous à un lectorat bien nanti et fidèle!

100% des comptables agréés reçoivent *CAmagazine* et 3,5 millions de Canadiens font appel à des CAs pour obtenir des conseils

Pour information : Serge Gamache
450-651-4257 ou sergegamache@videotron.ca

Une décision infirmée en appel

La Cour d'appel du Québec a récemment cassé un jugement de la Cour supérieure en matière de responsabilité des comptables



Dans une décision récente, (*Agri-Capital Drummond inc. c. Mallette, s.e.n.c.r.l.*, 2009 QCCA 1589), la Cour d'appel du Québec a infirmé le jugement de la Cour supérieure, rendu en 2007, qui avait rejeté l'action d'Agri-Capital Drummond contre le cabinet comptable Mallette Maheu (voir «Pas de responsabilité sans dommage», par Marie-Isabelle Dionne, *CAmagazine*, octobre 2007 ou camagazine.com/archives). La Cour d'appel du Québec a reconnu la responsabilité des comptables, et a rendu une décision qui s'écarte de la jurisprudence existante en matière de causalité, en accordant un montant pour ce qui aurait été généralement considéré comme un préjudice indirect (non indemnisable).

Le cabinet comptable a déposé une demande d'autorisation d'appel auprès de la Cour suprême du Canada, faisant valoir que la nouvelle approche adoptée par la Cour d'appel en l'espèce était une question d'intérêt public au Québec. Cependant, le plus haut tribunal du pays a rejeté cette demande le 11 février 2010.

Dans cette affaire, le producteur de céréales fourragères Nutribec ltée avait retenu les services du cabinet montréalais Mallette Maheu pour que celui-ci prépare ses états financiers et ses déclarations de revenus pour les exercices 1998 et 1999. Arthur Andersen, qui avait établi des liens avec Mallette Maheu en 1994, a ensuite préparé les états financiers des exercices 2000 et 2001 et Mallette Maheu, ceux des exercices 2002 et 2003.

En 1998, à la suite de la vente de certains de ses actifs, Nutribec a passé plusieurs comptes clients d'une valeur de 4,5 millions \$ comme créances récupérables et les a réclamées comme pertes. En 1999, les comptables ont tenu compte de la vente qui avait eu lieu en novembre 1998 et ont réclamé des pertes fiscales sur la vente des comptes clients d'un montant de 4,5 millions \$, les mêmes comptes clients pour lesquels les pertes avaient déjà été réclamées au cours de l'exercice précédent.

Le 18 décembre 2001, deux actionnaires majoritaires de Nutribec, Agri-Capital Drummond et Groupe DLPC Inc., ont signé une convention d'actionnaires à la suite de l'acquisition, par Agri-Capital, d'un certain nombre d'actions

de Nutribec. Le 6 septembre 2002, DLPC a exercé son droit prévu dans la clause de préemption (*shotgun clause*) de la convention d'actionnaires et a offert d'acheter les actions d'Agri-Capital. Le 18 octobre 2002, Agri-Capital a refusé l'offre de DLPC. Par conséquent, comme le prévoyait la clause de préemption, Agri-Capital a acheté les actions de DLPC le 18 novembre 2002 pour 4,3 millions \$.

En achetant les actions de DLPC, Agri-Capital a tenu compte des pertes fiscales cumulatives de Nutribec selon les informations contenues dans les états financiers de 1998 à 2001 et des avantages liés à ces pertes pour Nutribec. Ces avantages ont été des facteurs décisifs dans l'acquisition des actions de DLPC par Agri-Capital.

Au printemps 2003, à la suite d'une décision des autorités fiscales, Agri-Capital apprend la double inscription des pertes fiscales en question. En 2005, Agri-Capital intente une action contre les comptables en invoquant que la récupération de ces pertes fiscales représentait un avantage d'environ 1,3 million \$ et qu'il s'agissait d'un facteur décisif dans la décision d'Agri-Capital d'acquiescer les actions de DLPC. Agri-Capital prétend aussi que si elle avait été au courant de la véritable situation financière, elle aurait fait une offre inférieure à 1,3 million \$ ou elle aurait vendu ses actions au prix offert par DLPC. Agri-Capital réclame donc aux comptables des dommages-intérêts de 1,3 million \$.

Le juge Laurent Guertin a présidé le procès en Cour supérieure. Il a déterminé que la valeur des actions de Nutribec au moment de l'achat ne comprenait pas les pertes fiscales. Par conséquent, il a conclu qu'Agri-Capital n'avait pas subi de perte, étant donné qu'elle n'avait pas été privée d'un gain, ayant acquis les actions à un prix équivalent à leur valeur. Le juge Guertin a aussi estimé que la société ne pouvait pas alléguer avoir subi des pertes, étant donné que celles-ci n'existaient pas. Il a rejeté l'action d'Agri-Capital avec dépens, notamment les frais d'experts des comptables.

Agri-Capital a fait appel de cette décision et la Cour d'appel a infirmé le jugement de la Cour supérieure. Fait à souligner, la Cour d'appel est d'accord avec l'analyse du juge Guertin selon laquelle l'appelante n'avait pas subi de perte, étant donné qu'elle n'avait pas été privée d'un gain, ayant acquis les actions à un prix équivalent à leur valeur. Cependant, la Cour d'appel est d'avis que le juge Guertin a erré en concluant qu'aucun préjudice de cette nature ne pouvait être invoqué puisque ces pertes étaient en réalité inexistantes.

La Cour d'appel se pose la question suivante : si les pertes avaient existé, tel qu'il avait été représenté par les intimés dans les états financiers, quel avantage aurait pu en tirer la société? Dans ses motifs, la Cour d'appel fait référence à la théorie de la perte de chance, bien que son analyse sur ce point reste assez nébuleuse. Le tribunal estime que d'après la prépondérance des probabilités, si les pertes fiscales avaient existé, Nutribec en aurait tiré 313 000 \$.

Comme l'appelante était désormais l'unique actionnaire de Nutribec, il s'ensuivait que tout avantage dont aurait pu bénéficier Nutribec lui aurait profité par voie d'un dividende supplémentaire ou d'un retour de capital dans le cadre de la liquidation de Nutribec. La Cour en conclut donc qu'une somme de 313 000 \$ doit être accordée à titre de dommages-intérêts à l'appelante Agri-Capital.

L'approche du droit civil en matière de responsabilité professionnelle diffère de celle de la Common law. Le droit civil fait une

analyse de type faute-préjudice-lien de causalité plutôt qu'une analyse en deux volets de l'obligation de diligence. Dans l'affaire *Hercules Management Ltd. c. Ernst & Young*, la Cour suprême a exprimé sa crainte que les comptables encourent «une responsabilité pour un montant indéterminé pour un temps indéterminé à l'égard d'une catégorie indéterminée».

Le droit civil limite la responsabilité indéterminée en prévoyant que seuls les préjudices ayant la conséquence «directe et immédiate» de la faute du débiteur peuvent faire l'objet d'une indemnisation. En effet, l'article 1607 du Code civil du Québec prévoit qu'un créancier a droit à des dommages-intérêts en réparation du préjudice que lui cause la faute du débiteur et qui en est une suite immédiate et directe. Traditionnellement, afin de déterminer si le préjudice est la conséquence directe et immédiate de la faute du débiteur, les tribunaux québécois ont recours au test qui consiste à se demander quelle aurait été la situation en l'absence d'erreur. La Cour suprême a confirmé l'applicabilité de ce test aux affaires de responsabilité professionnelle dans l'arrêt *Parrot c. Thompson et autre*, [1984] 1 R.C.S. 57.

Par conséquent, au regard de l'état actuel du droit au Québec, pour déterminer si les pertes alléguées par Agri-Capital étaient la

La Cour d'appel [...] a élargi la conception traditionnelle de la causalité pour parvenir à ce qu'elle considère comme un résultat équitable.

conséquence directe de la faute du défendeur, il fallait savoir quelle aurait été la situation en l'absence d'erreur. C'est l'approche que le juge de première instance a adoptée, faisant remarquer que si l'erreur n'avait pas eu lieu, Agri-Capital n'aurait toujours pas pu tirer avantage des pertes fiscales, celles-ci n'ayant jamais existé. La Cour d'appel semble avoir été influencée en l'espèce par des considérations d'équité, et a élargi la conception traditionnelle de la causalité pour parvenir à ce qu'elle considère comme un résultat équitable.

Ce changement par rapport à la jurisprudence existante, qui permet aux actionnaires d'intenter une action fondée sur la valeur inexistante représentée de manière erronée dans les états financiers, est important car il représente une nouvelle approche en matière de causalité, et peut soumettre les comptables à une responsabilité indéterminée. Comme indiqué précédemment, la Cour d'appel fait référence à la théorie de la perte de chance. Les tribunaux du Québec ont, dans des circonstances exceptionnelles, accepté des demandes qui plaident la perte de chance. Cependant, dans de tels cas, l'analyse s'intéresse à ce qu'aurait été la situation avant l'erreur du professionnel. Par exemple, dans le cas où un avocat néglige un dossier et laisse expirer le délai de prescription, le tribunal examine les chances du client de gagner son procès s'il n'y avait pas eu d'erreur commise par son avocat. Dans ce cas *Agri-Capital Drummond inc. c. Mallette*, il n'y avait pas de perte de chance, puisqu'en l'absence d'erreur, les pertes n'auraient toujours pas existé.

Jo-Anne Demers, LLB, associée et présidente du cabinet Nicholl Paskell-Mede à Montréal, est responsable de cette rubrique.



BLAIN, JOYAL, CHARBONNEAU

comptables agréés S.E.N.C.R.L.

Depuis plus de quinze ans, Blain Joyal Charbonneau a connu une croissance remarquable et occupe une place de choix parmi les cabinets d'experts-comptables de la Rive-Sud de Montréal.

Notre cabinet se compose aujourd'hui de six associés assistés de plus d'une cinquantaine de professionnels offrant des services de certification, comptabilité, fiscalité et mandats spéciaux tels que fusions/acquisitions, vérification diligente et conseils en financement.

Nous invitons également les cabinets de comptables agréés à se prévaloir en toute confiance des services offerts par nos départements de fiscalité et contrôle de la qualité.

De plus, afin de poursuivre notre expansion, notre firme est à la recherche de propositions pour l'acquisition de clientèle.

Pour plus d'informations, veuillez contacter monsieur Yves Joyal, CA, au 450-922-4535 ou visitez notre site internet au www.groupebjc.com.



Les FISCALISTES

au service des cabinets de C.A.

- Fiducies familiales
- Fiducies de protection d'actifs
- Planification successorale
- Fractionnement de revenus
- Réorganisation corporative
- Achat/vente d'entreprise
- Incorporation des professionnels
- Abris fiscaux

GROUPE COFIRE .inc

Conseillers en fiscalité et en réorganisation d'entreprises



Claude Charron, c.a., fiscaliste
T. (514) 874-1250 F. (514) 669-3626

www.groupecofire.com

LOI DU 1 % POUR LA FORMATION

- En avez-vous assez de payer le 1% en totalité ou en partie ?
- Votre documentation suffirait-elle en cas de vérification ?
- Vérification des années antérieures
- Conformité à l'équité salariale



Tél.: (514) 484-5160
Télé.: (514) 484-5453
Courriel: info@liwconsultants.ca
www.liwconsultants.ca

FRANÇOYS BRUNET, CA — CABINET-CONSEIL

Fiscalité américaine et internationale

- Services offerts :**
- Consultation en fiscalité américaine et internationale
 - Préparation de déclarations d'impôt américaines (individus et corporations)
 - Consultation en transactions internationales

- Ressources :**
- L'équipe est composée de plusieurs fiscalistes d'expérience
 - Notre réseau est établi dans plus de 100 pays

630, BOUL. RENÉ-LÉVESQUE OUEST, BUREAU 2895 • MONTRÉAL (QUÉBEC) • H3B 1S6
TÉLÉPHONE : (514) 938-0663 • TÉLÉCOPIEUR : (514) 938-1695
COURRIEL : fbrunet@ccfbc.ca



RDBASE.NET

**Le logiciel qui est la solution
la plus simple pour documenter les
réclamations de crédit d'impôt RS&DE.**

Réduit de 75% les efforts de documentation

Crée des descriptions de projet concises
avec la corrélation des coûts

Frais de licence pour aussi peu que
1,000 \$/année

Support et formation compréhensive disponible

Survot d'éligibilité & démo de RS&DE
www.rdbase.net

Personne-ressource: Technique: John Little (Québec), ing.
418-826-0541 ou jlittle@meuk.net

Rod K. Tanaka, C.A.

TANAKA ASSOCIATES
Conseillers en recrutement de spécialistes

120, rue Adelaide Ouest, bureau 2500
Toronto (Ontario) Canada M5H 1T1
Tél. : 416 410-8262
Télé. confidentiel : 416 777-6720
Courriel : tanaka@sympatico.ca

Allez à
et inscrivez-vous à notre
bulletin mensuel

www.camagazine.com

Nouvelles en ligne
Vous serez au courant de
tout en un rien de temps!
Nouvelles en ligne, le
complément essentiel de
l'édition imprimée
www.camagazine.com

Une carrière chez Agropur...
Naturellement.



carriereagropur.com

QUELQUES MARQUES...



Pour une recherche fructueuse

Il n'a jamais été aussi facile d'avoir accès à un vaste bassin de candidats qualifiés.

- Faites connaître le poste à pourvoir à plus de 70 000 CA
- Consultez notre banque de CV (accès gratuit pour chaque offre d'emploi affichée)
- Faites publier votre offre d'emploi dans le bulletin *Vision carrière*
- Ciblez les CA pour ne recevoir que des candidatures de haut calibre

Visitez CA Source dès maintenant

CA|SOURCE

www.casource.com



CA Comptables agréés du Canada

Vous utilisez CaseWare?

Nous avons préparé pour vous un modèle entièrement automatisé d'états financiers.

Nous sommes aussi les formateurs autorisés de CaseWare au Québec. Communiquez avec nous pour connaître les dates de nos prochaines sessions de formation.

Richard Aubin, CA
Consultants Logis

Téléphone : (514) 356-8823 Télécopieur : (514) 353-2606
www.logis-consultants.com



Service complet de préparation des réclamations de RS&DE:

Évaluations gratuites en moins de 15 minutes
Support scientifique et d'impôt complet

Honoraires typiques, moins de 20% de \$ récupéré

Participer au prochain atelier de RS&DE!

Visitez nous à www.meuk.net

Personne-ressource:	Technique:
David Sabina, C.A.	John Little (Québec), ing.
905-631-5600 ou	418-826-0541
dsabina@meuk.net	ou jlittle@meuk.net



Décisions surprenantes

Dans l'histoire du Canada, Stephen Harper est le premier économiste de formation à devenir premier ministre. On pourrait croire que son gouvernement favoriserait les politiques économiques auxquelles adhèrent en général les économistes. Mais ce n'est pas le cas. Dans bien des dossiers, le gouvernement Harper va plutôt à l'encontre de l'opinion générale des économistes. En voici deux exemples.

Baisse de la TPS

La baisse du taux de la TPS de 1 % en 2006 a été une des premières décisions budgétaires du gouvernement Harper. Instaurée en 1991 par le gouvernement Mulroney, la TPS avait remplacé la taxe d'accise de 13,5 % sur les produits manufacturés au Canada. Malgré leur opposition initiale, les Libéraux l'ont maintenue lorsqu'ils ont pris le pouvoir en 1993.

Pour les économistes, la TPS est une taxe quasi idéale. Elle ne porte que sur les dépenses de consommation, sans toucher à l'épargne. Combinée à un crédit d'impôt destiné aux personnes à faible revenu et ne s'appliquant pas aux produits alimentaires, elle crée beaucoup moins de disparités que l'impôt sur le revenu, tout en étant plus simple et peu coûteuse à administrer. Aujourd'hui, elle rapporte près de 35 milliards \$ par année dans les coffres d'Ottawa. Un gouvernement conservateur aurait normalement dû l'augmenter et en parallèle, diminuer l'impôt sur le revenu.

Stephen Harper a plutôt récidivé en 2007 avec une seconde baisse de 1 %. Cette décision, elle aussi électoraliste, visait à donner l'image d'un gouvernement privilégiant de faibles taux d'imposition, la TPS ayant une forte visibilité. Peu d'économistes ont compris ce choix discutabile.

Statistique Canada

Le mandat de Statistique Canada est de dresser un portrait du Canada pour aider les gouvernements et le secteur privé à prendre de meilleures décisions. Doté d'un budget annuel de 500 millions \$ et d'un personnel de quelque 5 000 personnes, l'organisme travaille dans l'ombre, mais jouit d'une

réputation internationale. Les données qu'il cumule, toutes accessibles sur Internet, sont des outils privilégiés pour les économistes. Or, le gouvernement conservateur s'acharne sur Statistique Canada depuis sa première élection. Il a procédé à des compressions budgétaires importantes, et a aboli certaines enquêtes. La crise sur le formulaire long de recensement n'est que l'aboutissement d'une série d'affrontements.

Le fait de porter atteinte à l'intégrité des renseignements cumulés par le recensement ne pouvait que consterner les économistes, car beaucoup de décisions en matière de politiques publiques et d'investissements privés reposent sur ces données. Mais pourquoi le gouvernement Harper s'est-il donc attaqué au recensement? La raison officielle, soit que le formulaire long est une intrusion dans la vie privée, ne

Le gouvernement conservateur s'acharne sur Statistique Canada depuis sa première élection.

tient pas la route. Chaque jour, des milliers de Canadiens se font humilier aux aéroports par des fouilles inutiles sur le plan statistique. De même, tous les Canadiens qui rentrent au pays doivent répondre à des questions très personnelles de la part des agents de Citoyenneté et Immigration, alors qu'en Europe, on ne fait qu'examiner le passeport. Je doute fort que ce gouvernement se préoccupe de notre vie privée.

Cet acharnement contre Statistique Canada a probablement un tout autre motif. Ici comme ailleurs, le recensement reflète la présence du gouvernement dans notre vie quotidienne. Se posant comme le champion d'un «petit gouvernement», le gouvernement conservateur vient défendre à Statistique Canada de se mettre le nez dans nos affaires, le bien-fondé de cette politique étant secondaire.

On dit souvent en boutade qu'il y a toujours un économiste qui dit blanc quand l'autre dit noir. Toutefois, autant pour la TPS que pour Statistique Canada et le recensement, il y avait quasi-unanimité chez les économistes quant au bien-fondé de ces politiques. Qu'un gouvernement dirigé par un économiste en fasse totalement fi s'avère plutôt gênant.

Marcel Côté est associé fondateur de SECOR Conseil à Montréal.



DIFFICILE DE TROUVER LE JUSTE ÉQUILIBRE?
NOUS POUVONS VOUS AIDER - AVEC LES OUTILS ET RESSOURCES EN LIGNE
TRAVAIL-VIE PERSONNELLE DE L'ICCA

La carrière de CA est exigeante, mais vous devez aussi consacrer tout le temps qu'il faut à vos obligations personnelles et à vos objectifs de vie. Comment concilier ces deux priorités?

Le site Web sur la conciliation travail-vie personnelle de l'ICCA est un bon point de départ. Grâce aux outils en ligne, aux ressources et aux informations qu'il offre expressément aux CA, l'équilibre auquel vous aspirez est peut-être à votre portée.

Vous n'avez qu'à aller à
www.icca.ca/travailvie.

CA 
Comptables agréés
du Canada

Work  **Life**

LES CLIENTS ONT DE NOUVEAUX BESOINS.

NOUS AVONS DE NOUVEAUX SERVICES.

(Coïncidence? Pas vraiment.)

Afin de mieux répondre aux besoins de nos clients, nous avons ajouté à notre pratique deux nouveaux services. Ainsi, en plus d'offrir une expertise reconnue en récupération de taxe de vente canadienne, nous avons étendu notre champ de compétence aux domaines de la finance d'entreprise et de la consultation fiscale. Avec nos services de finance d'entreprise, nous pouvons optimiser vos opérations en vous aidant à contrôler vos coûts et à améliorer la fonction finance de votre organisation. Avec nos services de consultation, nous offrons une assistance pratique en matière, notamment, d'obligations fiscales, de planification stratégique et de gestion des audits. Appelez-nous dès aujourd'hui. Vous verrez, en définitive, que nous pouvons vraiment vous aider.