

CGA

MAGAZINE

Performance Indicators for Entrepreneurs

- ▶ Les indicateurs de performance

Developing Independent Thinkers

- ▶ Encouragez l'autonomie

Blogging by Numbers

- ▶ Chiffres et blogosphère

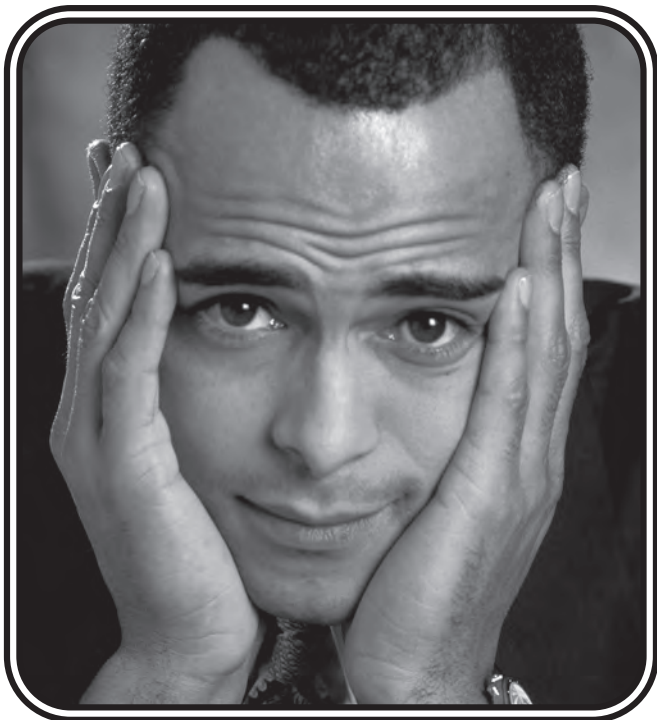
Image is no longer available for viewing.
Cette image ne peut plus être affichée.

Professionals Without Borders

Une profession sans frontières

Moving to GAAP for Private Enterprises

Des PCGR pour les
entreprises à capital fermé



“I don’t need resumes. I need solutions.”

Finding the right people is harder than ever these days. Not to mention more *important* than ever.

CGA. CA. CMA. The choices available to our clients are constantly shifting and expanding. And quite frankly, if all you’re getting from the recruiters you use is a pile of resumes and some tepid recommendations, then you need a new recruiter.

At Lannick, we know how to sort through all the choices out there. We know because we *are* CGAs, CAs, and CMAs.

The people who work here have done the jobs. We’ve been the supervisors. We’ve been the ones being hired and the ones doing the hiring.

We also have dedicated recruiters and researchers, whose job it is to know the accounting/finance talent pool. Intimately. That way, the associate who’s helping you get the right people in place isn’t limited by his or her own knowledge and contacts.

Does it make a difference? You bet it does. What we do *works*. Believe it or not, our placement success rate is roughly *double* the industry average.

You can’t argue with results. If you’d like to see some, and if you’d like to see some solutions instead of just resumes, please don’t hesitate to give us a call at (416) 340-1500.

Lannick Group of Companies specializes in placing accounting and finance professionals, and includes Lannick Associates executive search for the mid to senior-level; Lannick Contract for mid to senior-level project and interim positions; and Pro Count Financial Staffing for permanent and temporary roles at the junior to intermediate level.



LANNICK
GROUP of COMPANIES



Let us help you have
the life you planned...

Insurance solutions that match your lifestyle

Income Protection Insurance

If you were disabled and unable to work, how would you support yourself and your family?

Income Protection Insurance pays you a portion of your income if you become fully or partially disabled.

With affordable premiums and other features designed to meet the needs of members and students like you, Income Protection Insurance is the best way to ensure you are prepared to meet life's challenges.



Certified General
Accountants Association
of Canada

Contact Jan Munro Thompson for more information at

1.800.881.3688

or visit IAP's website to receive a personalized quotation or to apply online

www.iapacific.com/cga

Image is no longer available for viewing.
Cette image ne peut plus être affichée.



16

Contents • Sommaire

REGULARS

|||||
RUBRIQUES

7 EDITOR'S NOTE ■ D'ENTRÉE DE JEU

52 CLASSIFIEDS ■ PETITES ANNONCES

54 BACKPAGE ■ LE MOT DE LA FIN

Insider Trading

► Les délits d'initiés

Vern Krishna

FAST TRACK

|||||
COUP D'ŒIL

8 5 Tips to Communicate Better from Home

► Cinq conseils pour mieux communiquer de la maison

9 At a Glance

► Vue d'ensemble

10 CyberGuide

► Repères W3

11 CRA Corner

► L'ARC sur le vif

NETWORK

|||||
CARREFOUR

26 Perspective

► Perspective

28 News from CGA-Canada

► Échos de CGA-Canada

32 Associations

► Associations

33 Communiqués

► Communiqués

35 Reflections

► Réflexions

“Finally a solution to standards overload.”
« Enfin, nous réglons le problème de la lourdeur excessive des normes. » - page 16

BUSINESS

ENTREPRISE

Ask an Expert ▪ Consultez l'expert

- 12 **Performance Indicators for Entrepreneurs**
Les indicateurs de performance
Help your clients gear up for a more profitable 2010.
► Pour aider vos clients à préparer une bonne, très bonne année 2010.
Mark Wardell

Further than Figures ▪ Savoir-être

- 14 **Developing Independent Thinkers**
Encouragez l'autonomie
The business case for not solving the problem.
► Les avantages à ne pas régler soi-même un problème.
Merge Gupta-Sunderji

Feature ▪ Article de fond

- 16 **A New Direction for Private Enterprises**
De nouvelles normes pour les entreprises à capital fermé
Simplified financial reporting is a welcome change for Canada's non-public companies.
► La présentation simplifiée de l'information financière réjouira les ECF canadiennes.
Gundi Jeffrey

PROFESSION

PROFESSION

Standards ▪ Normes

- 36 **IFRS 9: Financial Instruments**
IFRS 9 : Instruments financiers
A closer look at upcoming IASB changes.
► Coup d'œil sur les modifications envisagées par l'IASB.
Stephen Spector

Tax Focus ▪ Taxes à la loupe

- 38 **Tariff Relief Measures**
Allègements tarifaires
Federal initiatives are lowering costs for Canadian producers.
► Des coûts réduits pour les producteurs canadiens.
Lisa Zajko

Tax Forum ▪ Fiscalité

- 40 **Tax Planning Woes**
Planification fiscale malheureuse
Offsetting benefits against an existing shareholder's loan.
► Compensation entre avantage et prêt à l'actionnaire.
Don Goodison

Tax Strategy ▪ Stratégie fiscale

- 42 **Capital Gains Deductions**
La déduction pour gains en capital
Tips on minimizing tax for a sole shareholder of a related company.
► Minimiser l'impôt pour l'unique actionnaire d'une société liée.
J. Thomas McCallum

CAREER

CARRIÈRE

Feature ▪ Article de fond

- 44 **Professionals Without Borders**
Une profession sans frontières
International opportunities for CGAs are numerous and diverse.
► Les opportunités pour les CGA sont multiples et diversifiées.
Jean Précourt

Development ▪ Perfectionnement

- 50 **Blogging by Numbers**
Chiffres et blogosphère
Accountants are carving a niche in the blogosphere.
► Il faut compter avec les comptables.
Mindy Abramowitz

Image is no longer available for viewing.
Cette image ne peut plus être affichée.

CGA

MAGAZINE

More ways to enjoy CGA Magazine!

CGA Magazine is now available in two formats: print and digitized.

Visit cga.org/canada to link to the latest online digitized magazine, and let us know what you think.

Profitez encore mieux de CGA Magazine!

CGA Magazine est maintenant offert en deux formats : imprimé et numérisé.

Visitez le site cga.org/canada-fr pour lire le plus récent numéro numérisé et dites-nous ce que vous en pensez.

cgamagazine@cga-canada.org



CGA

MAGAZINE

Publisher / Éditrice

Barbara Cameron

Associate Publisher / Coéditrice

Editor / Rédactrice en chef

Peggy Homan

Art Director / Directrice artistique

Lily Claydon

Assistant Art Director / Directeur artistique adjoint

Advertising Co-ordinator / Coordonnateur de la publicité

Gavin Carroll

Translation Team / Équipe de traduction

**Isabelle Morin, Lucie Babin, Anne Boudreault,
Anna Krajewska, Josée Lacasse, Jessyka Paul-Ouellet,
Valérie Riesen**

Contributor / Collaborateur

James Richardson

Copy Editors / Réviseurs linguistiques

**Anne Boudreault, Louise D. Couture,
Jessyka Paul-Ouellet, Doris Hollett**

National Advertising Sales Specialist /
Spécialiste, Ventes publicitaires nationales

Ingrid Mueller

imueller@cga-canada.org

☎ 416 226 4862

☎ 604 605 5123

Classified Advertising / Petites annonces

Doris Hollett

dhollett@cga-canada.org

☎ 604 605 5091

☎ 1 800 663 1529

☎ 604 605 5123

Circulation / Diffusion

subscription@cga-canada.org

CGA Magazine is published by the
Certified General Accountants Association of Canada
100 - 4200 North Fraser Way, Burnaby, BC V5J 5K7
☎ 604 669 3555 or 1 800 663 1529

Visit CGA Magazine on CGA-Canada's Web site

www.cga.org/canada

CGA Magazine is published six times per year. All rights reserved.
Reproduction in whole or in part without written permission is prohibited.
Opinions expressed are not necessarily endorsed by CGA-Canada.

Unless expressly stated, products and services identified in advertisements
or brochures that accompany CGA Magazine are not necessarily sponsored or
endorsed by CGA-Canada or its affiliates.

Annual subscription rate: \$25 for members, students, and non-members.
Single copies, current and back issues are \$5. GST of 5% applies to all domestic
subscriptions; GST registration #R127527117.

For subscription inquiries, call 604 669 3555 or 1 800 663 1529,
fax 604 605 5123 or e-mail subscription@cga-canada.org.

Subscribers can choose to stop receiving the magazine at any time
by written notice to CGA Magazine.

CGA Magazine est publié par CGA-Canada.
100 - 4200 North Fraser Way, Burnaby, C.-B., V5J 5K7
☎ 604 669 3555 ou 1 800 663 1529

Lisez CGA Magazine sur le site Web de CGA-Canada.

www.cga.org/canada-fr

CGA Magazine est publié six fois par an. Tous droits réservés. Sauf dans les
cas où elle est autorisée par écrit, toute reproduction totale ou partielle est
interdite. CGA-Canada ne souscrit pas nécessairement aux opinions exprimées
dans les textes.

Sauf indication contraire, CGA-Canada ou ses associations affiliées ne
commanditent pas et ne recommandent pas forcément les produits et
services présentés dans les annonces ou les brochures accompagnant
CGA Magazine.

Tarif d'abonnement annuel : 25 \$ pour les membres, les étudiants et les
non-membres. Le prix des exemplaires à l'unité est de 5 \$ (numéro actuel
et numéros antérieurs). La TPS de 5 % s'applique à tous les abonnements
au Canada; le numéro d'inscription aux fins de la TPS est R127527117. Pour
toute question relative aux abonnements, utilisez les coordonnées suivantes :
604 669 3555 ou 1 800 663 1529 (téléphone), 604 605 5123 (télécopieur) ou
subscription@cga-canada.org.

Pour ne plus recevoir le magazine, les abonnés doivent communiquer par
écrit à cette fin avec CGA Magazine.

Agreement no. 40063316 / N° de contrat : 40063316

ISSN 0318-742X

Return undeliverable Canadian addresses to: / Retourner toute correspondance
ne pouvant être livrée à :

CGA-Canada, 100 - 4200 North Fraser Way, Burnaby, BC V5J 5K7

Printed in Canada / Imprimé au Canada



Certified General
Accountants
Comptables généraux
accrédités

New Standards for Private Enterprise

De nouvelles normes pour les entreprises à capital fermé

SIMPLIFIED FINANCIAL REPORTING has been a long time coming. And now Canada's private companies are getting a set of generally accepted accounting principles all their own. PE GAAP was made public December 15, 2009 with the standards coming into effect on or after January 1, 2011. Business and finance journalist Gundi Jeffrey has written extensively on this topic and prepared the cover story (p.16), which explores some of the details associated with the changeover to the new GAAP.

This issue's Career feature (p.44) provides an overview of what it means to be a professional accountant in today's global economy. *Professionals Without Borders* appears courtesy of l'Ordre des CGA du Quebec and was first published in *Espace CGA*. Author Jean Précourt, FCGA, discusses the reduction of obstacles to CGAs' international mobility and looks at some of the career opportunities available overseas. It is an ideal time to be a CGA.

Carrying on in the Career section, this issue's Development column (p.50) takes a look at ways in which accountants are carving a niche in the blogosphere and suggests some of the top blogs in the industry to spend a few minutes with.

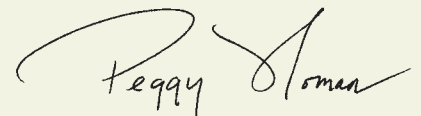
Watch for the May-June issue, which will examine the evolution of leadership in the profession. ■

LE MONDE DES AFFAIRES ATTENDAIT la simplification de l'information financière depuis longtemps. Pour les entreprises à capital fermé (ECF) du Canada, l'arrivée d'un jeu de principes comptables généralement reconnus qui leur est propre est donc une excellente nouvelle. Les PCGR pour les ECF ont été rendus publics le 15 décembre 2009, et les normes entreront en vigueur à compter du 1^{er} janvier 2011. Le journaliste des affaires et de la finance Gundi Jeffrey, qui a beaucoup écrit sur le sujet, a rédigé un article de fond (p. 16) qui explore certains aspects du passage aux nouveaux PCGR.

Dans la section Carrière (p. 44), nous vous proposons un survol de ce que signifie être un professionnel comptable dans l'économie mondiale d'aujourd'hui. L'article *Une profession sans frontières* nous est offert par l'Ordre des CGA du Québec, qui l'avait publié dans son magazine *Espace CGA*. Son auteur, Jean Précourt, FCGA, parle de la réduction des obstacles à la mobilité des CGA dans le monde et traite des perspectives de carrière outre-mer.

Toujours dans la section Carrière, sous Perfectionnement (p. 50), il est question de l'arrivée des comptables dans la blogosphère. Dans cet article, l'auteur nous propose certains des meilleurs blogues de l'industrie pour le comptable qui a besoin d'un moment de répit.

Surveillez la parution du numéro de mai-juin, dans lequel nous parlerons de l'évolution du leadership dans la profession. ■



PEGGY HOMAN, Editor / Rédactrice en chef

5 Tips to Communicate Better from Home

Cinq conseils pour mieux communiquer de la maison

Improve how you communicate from home.

► Améliorez votre communication avec vos collègues

- 1 Schedule important telephone calls.** By booking a specific time, you can be assured that co-workers will be prepared.
► **Prévoyez les appels téléphoniques importants.** Fixez une heure précise. Ainsi, vos collègues seront prêts.
- 2 Stay focused.** Keep multitasking to a minimum during teleconferences.
► **Ne vous laissez pas distraire.** Accomplissez le moins de tâches possibles pendant les téléconférences.
- 3 Go to staff meetings.** Try to attend at least one weekly meeting.
► **Participez aux réunions du personnel.** Essayez d'assister à au moins une réunion hebdomadaire.
- 4 Stay online.** Responding quickly to e-mail shows you're being productive.
► **Restez en ligne.** Répondez rapidement aux courriels pour montrer que vous êtes au travail.
- 5 Be assertive and proactive.** Don't wait for people to contact you.
► **Soyez entreprenant et proactif.** N'attendez pas qu'on communique avec vous.

Source – Microsoft



“More than 3.5 million Canadians opened a TFSA in the first six months it was made available.”

Source – BMO Economics

► **« Plus de 3,5 millions de Canadiens ont ouvert un CELI dans les six mois qui ont suivi son introduction. »**

Source – Études économiques de BMO

FAST TRACK • COUP D'ŒIL

■ At a Glance • Vue d'ensemble

Not-For-Profits Still Struggling

The Ontario Trillium Foundation is reporting that not-for-profits across Ontario continue to feel the aftershocks of the recession, though many have used the downturn to launch new partnerships or explore alternative revenue streams. Negative findings include declining funding and increased demand for not-for-profit services such as food banks. On the upside, positive reports include increased collaboration in the sector, development of new plans, and minimal layoffs.

► OSBL toujours en difficulté

Selon la Fondation Trillium de l'Ontario, les OSBL de la province ressentent encore les effets de la récession, mais plusieurs en ont profité pour établir de nouveaux partenariats ou trouver de nouveaux flux de rentrées. La Fondation observe une diminution du financement et une augmentation de la demande des services des OSBL comme les banques alimentaires. Par contre, elle constate une plus grande collaboration dans le secteur, l'élaboration de nouveaux plans et peu de mises à pied.



Online Salary Calculators

Robert Half International has used data collected for their 2010 Salary Guides to create online salary calculators to provide job seekers and employers with immediate access to average starting salaries in the accounting and finance, information technology, legal, and other fields. Users can determine an average starting salary range for their job title and location; job seekers can also see what a position pays in neighbouring cities. www.roberthalffinance.com/salarycalculator.



► Calculateurs de salaire en ligne

Robert Half International a utilisé les données recueillies dans ses guides salariaux de 2010 pour créer des calculateurs de salaires qui donnent aux chercheurs d'emploi et aux employeurs un accès immédiat aux salaires d'entrée moyens notamment dans les secteurs de la comptabilité et de la finance, des technologies de l'information, du droit, et de l'administration. Les nouveaux calculateurs permettent de déterminer une fourchette salariale moyenne selon un titre de poste et une localité; les chercheurs d'emploi peuvent également voir le salaire d'un poste dans les villes avoisinantes. www.roberthalffinance.com/salarycalculator (en anglais)



Retirement Planning Findings

The gender gap seems to have extended into Canadians' views of retirement with twice as many men (32 per cent) than women surveyed saying they want to work past age 65. The second edition of the Sun Life Canadian Unretirement™ Index also found that men and women had diverse opinions around what factors should be considered in a retirement plan and that Canadians on the whole were significantly more confident about their retirement if they had worked with a financial advisor for a year or more compared to those who did not have an advisor.

► Constatations sur la planification de la retraite

Le fossé des sexes apparaît clairement lorsqu'on compare les perceptions qu'ont les Canadiens et les Canadiennes de la retraite. Le deuxième Indice canadien de report de la retraite Sun Life révèle, en effet, que deux fois plus d'hommes (32 %) que de femmes veulent travailler après 65 ans. De plus, les hommes et les femmes ont des opinions divergentes quant aux facteurs devant être pris en compte dans un plan de retraite et, dans l'ensemble, ceux qui font appel à un conseiller depuis au moins un an sont beaucoup plus confiants en leur avenir.

A total of 24.7 billion text messages were sent from January to September 2009.

Au total, 24,7 milliards de messages textes ont été envoyés de janvier à septembre 2009.

Source – Canadian Wireless Telecommunications Association/
Association canadienne des télécommunications sans fil



by/par Robin Day

Cyber Tip

Next time you are having difficulty navigating your multi-tabbed Excel workbook, try right-clicking on the tabs navigation buttons. A list of all the tabs in the workbook will pop up, allowing you to select a tab to go to. Don't forget, you can still cycle through the tabs with the Control Page Up and Control Page Down keys as well.

► Cyberconseil

La prochaine fois que vous aurez des problèmes à naviguer dans les multiples onglets de votre classeur Excel, cliquez à droite sur les boutons de défilement des onglets. Une liste de tous les onglets surgira, permettant d'en sélectionner un. N'oubliez pas, vous pouvez aussi faire défiler les onglets grâce aux touches Contrôle + Page précédente et Contrôle + Page suivante.

ROBIN DAY, MBA, CGA, is first-year program head in BCIT's Financial Management program. rday@bcit.ca

► **ROBIN DAY**, M.B.A., CGA, est chef du programme de première année en gestion financière au BCIT. rday@bcit.ca

Going Green

This InfoWorld Blog, authored by Ted Samson, focuses on sustainable computing and related issues. It is a great place to start your research when it comes time for your organization's information systems to go green.

► Éco-TIC

Le blogue GreenIT.fr porte sur les technologies de l'information et de la communication (TIC) durables et des sujets connexes. Il constituera un bon point de départ pour votre recherche lorsque les systèmes d'information de votre organisation passeront au vert.

www.infoworld.com/d/green-it

► www.greenit.fr

Choosing Accounting Software

All of the major Canadian accounting packages are categorized on this page by best fit in terms of company size. Links to manufacturers' websites are provided. Also available are lists of products suited to specific industries such as construction, manufacturing, and the not-for-profit sector.

► Logiciels comptables

Dans cette page, les principaux logiciels comptables canadiens sont classés selon la taille des entreprises auxquelles ils conviennent. On trouve des liens vers les sites des fabricants et des listes de produits qui conviennent à des secteurs précis comme la construction, le secteur industriel et le secteur à but non lucratif.

www.salmon.ca/topaccounting.htm

(en anglais)

Cloud Computing

Cloudbook focuses on the Cloud Computing business model and how it can be implemented in organizations. This informative site defines cloud computing and discusses its pros and cons. It also includes background information on the "software as a service" market.

► L'infonuagique

Le blogue Cloud Computing est consacré au modèle de gestion infonuagique et à son application dans les organisations. Ce blogue informatif définit l'infonuagique (*cloud computing*) et en présente les caractéristiques et les avantages.

www.cloudbook.net/

► cloudcomputing.bloginter.com

Franchising 101

The Canadian Franchise Association web site is an excellent resource for anyone who is contemplating either buying a franchise or marketing their business to potential franchisees. The "Franchise Tutorials" are a great place to start discovering what franchising is all about.

► Franchising 101

Le petit guide de la franchise est une excellente ressource pour quiconque envisage d'acheter une franchise ou de vendre son entreprise à des franchisés potentiels.

www.cfa.ca/

► www.avocat.qc.ca/affaires/iifranchis-intro.htm

■ TAX UPDATES MISES À JOUR FISCALES

Safe Charitable Donations

In the wake of Haiti's devastating earthquake in January, the CRA has a message for all Canadians donating to registered charities: be an informed donor. "Sadly, there are some who would exploit the generosity of Canadians," said Minister Blackburn. For more information, including a listing of all registered charities, go to www.cra.gc.ca/donors.

► Pour donner en toute sécurité

Dans le sillage du tremblement de terre qui a dévasté Haïti, l'ARC conseille aux donateurs d'être avertis. « Malheureusement, il y en a qui exploitent la générosité des Canadiens », constate le ministre Blackburn. Plus de détails et une liste des organismes de bienfaisance enregistrés à www.arc.gc.ca/donateurs.

Improvements to SR&ED Program

A new claim review manual for scientific research and experimental development credits will come into effect on April 1, 2010. CRA's process changes will include quarterly online reports on time spent reviewing claims and informing the claimant if unclaimed work is discovered that may be eligible. The SR&ED program distributes approximately \$4 billion annually to over 18,000 Canadian businesses.

► Amélioration du programme de la RS&DE

Un nouveau manuel d'examen des demandes de crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental entrera en vigueur le 1^{er} avril 2010. De plus, l'ARC affichera des rapports trimestriels sur le temps consacré à l'examen des demandes et communiquera avec les demandeurs qui ont omis des dépenses admissibles. Le programme de la RS&DE distribue environ 4 G\$ annuellement à plus de 18 000 entreprises canadiennes.

Combating International Tax Evasion

In January the Honourable Jean-Pierre Blackburn attended meetings in Europe with members of the Seven Country Working Group on Tax Havens. In meetings with his counterparts in the United Kingdom, France, and Germany, Minister Blackburn reaffirmed commitments to work together on issues such as international audit and compliance programs, tax evasion, and international tax avoidance.

► Lutte contre l'évasion fiscale

En janvier, le ministre Blackburn s'est réuni avec des membres du Groupe de travail des sept pays sur les paradis fiscaux. Devant ses homologues

du Royaume-Uni, de la France et de l'Allemagne, le ministre a réitéré son engagement à collaborer sur des questions comme les programmes de vérification internationale et d'observation, l'évasion fiscale et l'évitement fiscal international.

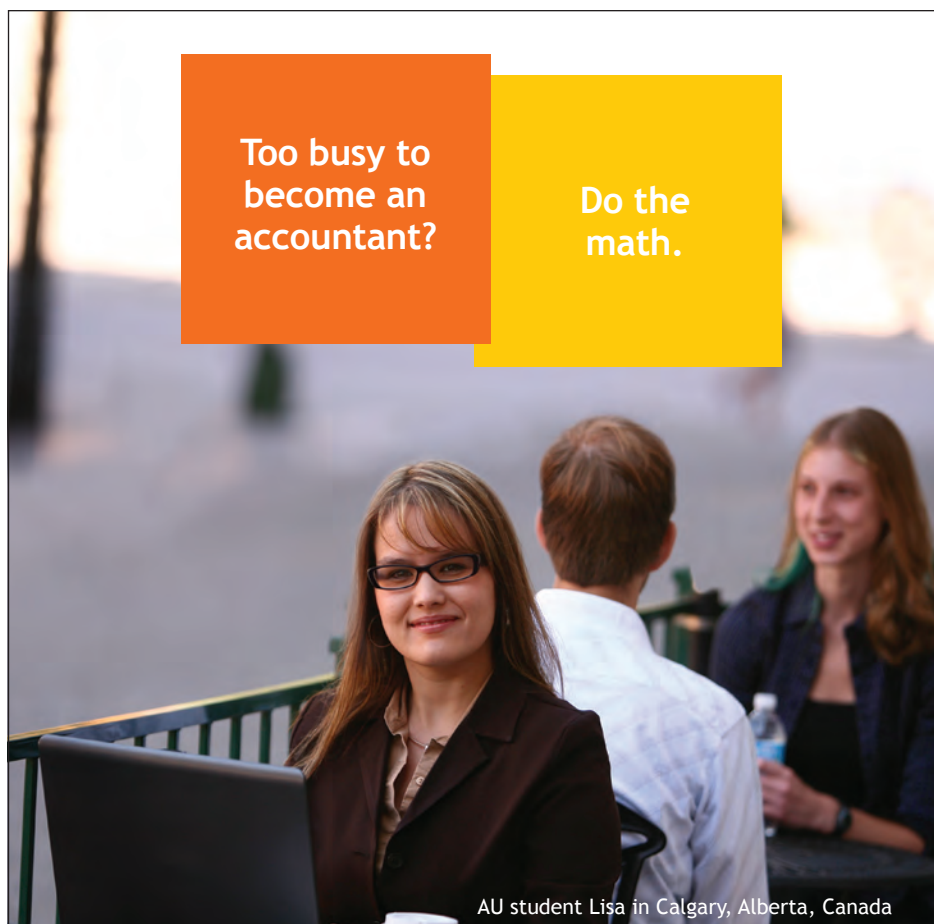
Registered Disability Savings Plan

The RDSP is a tax-assisted savings plan administered by the CRA in partnership with Human Resources and Skills Development Canada to help Canadians with disabilities and their families save for the future. Canadian residents under age 60 who are

eligible for the disability tax credit can open an RDSP. For more information: www.cra.gc.ca/disability.

► Régime enregistré d'épargne-invalidité

Le REEI, administré par l'ARC en partenariat avec Ressources humaines et Développement des compétences Canada, aide les Canadiens ayant un handicap, et leurs familles, à épargner pour l'avenir. Les Canadiens de moins de 60 ans qui sont admissibles au crédit d'impôt pour personnes handicapées peuvent ouvrir un REEI. www.arc.gc.ca/handicape



AU student Lisa in Calgary, Alberta, Canada

Complete your accounting designation courses, get a degree, or do both.

■ AU has flexible solutions that really add up for accounting students. Students can complete an accounting degree, designation, or both through online learning. And with flexible monthly start dates they can fit education into their busy lifestyle. ■ For AU student Lisa, being a stay-at-home mom, working part-time doing accounting for a dance studio, and pursuing her dream of becoming an accountant is an ideal balance. ■ Whether you're working toward an accounting degree or designation, you can rely on AU's experience as online leaders in distance education to help get you there. ■ Flexibility. Another reason why AU stands out as a global leader in distance learning excellence.

standout www.standout.athabascau.ca/accounting
1-800-788-9041

Athabasca University



Help your clients gear up for a more profitable 2010.

Performance Indicators for Entrepreneurs

Les indicateurs de performance

Pour aider vos clients à préparer une bonne, très bonne année 2010.

by / par Mark Wardell

IT IS YEAR END and many business owners are thinking about ways to become more profitable in 2010. Sound like any clients you know? The problem is, few business owners actually take the time to set goals and measure their success in a meaningful way. With a little help from their trusted advisor this year can be different. If you advise your clients to proceed strategically, they will likely enjoy greater business success in 2010 simply by paying attention to the right signals.

Performance indicators are not most entrepreneurs' favourite subject. But the fact is, a business can't achieve its goals without first identifying and measuring them, which is why your role is so important. Clients need your help to set benchmarks in key business areas so they know which areas need the most attention. Your objective is to help your clients do this in a *meaningful* way.

It's not entirely about tracking numbers. Of course, it's important to measure sales figures, expenses, margins, etc. But they need to look deeper as well. I first realized this when I was starting my own company. Like most, I began with a document that detailed the important areas of my business and used historical numbers as my measuring stick.

What I discovered over time was that the numbers were helpful in tracking past growth, but they didn't indicate significant,

forward-building measures of the value of my business. So they weren't entirely meaningful. I needed information that provided forward-looking details concerning the value of my business; for example, information as to why our clients may or may not continue doing business with us in the future. This is what your clients need as well.

One simple way your clients can make their numbers more meaningful is by ensuring the numbers reflect answers to the following questions:

- Are my products/services creating value for customers?
- How do my customers perceive and measure that value?
- Is my company creating value for itself?

A good place to start is with a client/customer survey. At Wardell we use information from client surveys to track the goodwill value of our clients' businesses on a regular basis. As long as these numbers continue to climb, we can be fairly confident that our clients will continue to see value in our services. If they don't, our indicators buy us time to resolve the problem before it becomes critical.

As your clients develop meaningful performance indicators they need to continuously be conscious of questions such as "Is value being communicated by

this number?" and "what does this number indicate about the future?"

This year, help your clients pay attention to the right signals and indicators in their businesses. Soon they'll be thanking you all the way to the bank. ■

C'EST LA FIN de l'exercice, et de nombreux propriétaires d'entreprises cherchent des moyens d'augmenter leurs profits en 2010. Malheureusement, peu d'entre eux prennent vraiment le temps d'établir des objectifs et de mesurer les résultats de manière significative. Toutefois, avec un peu d'aide de la part de leur conseiller de confiance, il peut en être autrement cette année. En effet, si vous conseillez à vos clients une approche stratégique, il est probable que 2010 leur apportera plus de succès simplement parce qu'ils porteront attention aux bons signaux.

La plupart des entrepreneurs n'aiment pas entendre parler des indicateurs de performance. Toutefois, une entreprise ne peut réaliser ses objectifs avant de les avoir déterminés et d'en avoir défini l'ampleur; voilà pourquoi votre rôle est si important. Vos clients ont besoin que vous les aidiez à établir des repères pour leurs activités principales afin de savoir où porter leur attention en priorité, et il vous faut le faire de manière significative.

Dans cette optique, il ne suffit pas d'observer les chiffres. Bien entendu, il faut mesurer les

ventes, les charges, les marges, etc., mais il faut pousser plus loin. Je m'en suis rendu compte lorsque j'ai lancé mon entreprise. Comme la plupart des entrepreneurs, j'ai d'abord dressé une liste détaillée des activités importantes de mon entreprise et j'ai pris les chiffres historiques comme critères d'évaluation.

Avec l'expérience, j'ai découvert que si les chiffres aident à suivre la croissance passée, ils ne représentent pas une mesure prospective appréciable de la valeur de mon entreprise. Ils ne sont donc pas entièrement significatifs. J'avais besoin d'une information qui me fournirait des détails axés sur l'avenir; par exemple, si nos clients étaient susceptibles de continuer à faire affaire avec nous ou non, et pourquoi. C'est également ce dont vos clients ont besoin.

Une façon simple de rendre les chiffres plus significatifs est de s'assurer qu'ils permettent de répondre aux questions suivantes des clients :

- Les produits ou services offerts par mon entreprise créent-ils de la valeur pour mes clients?
- Comment mes clients perçoivent-ils cette valeur et comment la mesurent-ils?
- Mon entreprise crée-t-elle de la valeur pour elle-même?

Un sondage auprès de la clientèle est un bon point de départ. Chez Wardell, nous utilisons

l'information ainsi recueillie pour évaluer sur une base régulière la survaleur des entreprises clientes. Tant que celle-ci augmente, nous pouvons affirmer avec une certaine confiance que nos clients continueront d'accorder de la valeur à nos services. Dans le cas contraire, nos indicateurs nous donnent le temps de résoudre le problème avant qu'il ne devienne grave.

En élaborant des indicateurs de performance significatifs, vos clients doivent constamment se demander : « Ce chiffre exprime-t-il bien la valeur? » et « Que nous indique ce chiffre en ce qui concerne l'avenir? ».

En 2010, aidez vos clients à porter attention aux signaux et indicateurs qui sont significatifs pour leur entreprise. Ils vous en seront bientôt reconnaissants quand ils verront croître leur compte en banque. ■

.....
MARK WARDELL is president of Wardell Professional Development Inc. (www.wardell.biz), an advisory group specializing in growth management for owner-managed companies.

▶ **MARK WARDELL** est président de Wardell Professional Development Inc. (www.wardell.biz), des conseillers spécialisés en gestion de la croissance pour les entreprises à propriétaire unique.

Got a question about running your practice?

Send it to cgamagazine@cga-canada.org and our business expert will provide an answer in an upcoming issue.

Vous avez une question concernant la gestion de votre cabinet?

Envoyez-la à cgamagazine@cga-canada.org et notre expert publiera la réponse dans un prochain numéro.



**YOUR CLIENTS
 HAVE BUSINESS
 PROJECTS.**

The Business Development Bank of Canada is passionate about one thing: entrepreneurs. We provide them solutions so their businesses can grow at the pace of their aspirations – come rain or shine.





The business case for not solving the problem.

Developing Independent Thinkers

Encouragez l'autonomie

Les avantages à ne pas régler soi-même un problème.

by / par Merge Gupta-Sunderji

MOST LEADERS will tell you that they value independent thinking and initiative. Yet, inadvertently, many supervisors and managers discourage such behaviour. How? By taking over instead of pushing back.

Consider this scenario. An employee comes into your office with an issue regarding some aspect of his job responsibilities, looking for you to resolve his predicament. And like any good manager, you, the person with the experience, the knowledge, and the job title, give him the solution. But is that necessarily the best approach? By taking over, you are discouraging your employee from thinking independently and showing initiative.

Good leadership requires that you push back: that you withhold your response and curb your action; that you push the employee to take ownership of the problem and thus also, ownership of the solution. There are four significant benefits to this approach.

First, it forces your employee to think independently and to show initiative. As a leader, initiative is exactly what you're looking for. Keep in mind that the first time you push back, the employee is going to be a little confused, perhaps even bewildered. After all, your past behaviour has likely created a pattern where your people know that you will resolve their difficulties. And so

they've gotten lazy when it comes to using their own mental muscles.

The second advantage to pushing back is that you will get better decision-making. The odds are good that your employee has the best information when it comes to the issue under discussion. Who else would know the unique aspects of a specific customer than the individual who has serviced this customer for more than a year? When you can get your employee to think about the problem analytically, you will get better information, and therefore better decision-making.

Third, if the employee has to think about the problem, the obstacles, the alternatives, and the recommended solution, then she is more vested in the final outcome. If you were to provide the answer it would always be *your* answer. And when something goes wrong the employee will have little ownership, and she will return to you for the next solution. But if the employee owns the problem and the solution, when something goes wrong, the problem will be "our" problem. And probably without even asking, your employee will roll up her sleeves and start seeking an alternate resolution.

The fourth benefit to pushing back is a selfish one: it will make your life a lot easier. You have a million and one things to do.

Anything you can delegate to someone else will free up more time for you to deal with your myriad of other responsibilities.

Four great reasons to push back instead of taking over, yet in most cases, easier said than done. Practise the skills of asking questions and maintaining silence. When an employee raises a difficult issue, listen carefully and try one of these questions:

- What do you think should be done?
- What are your suggested alternatives?
- How are you going to address this problem?

And then quietly wait for an answer. The silence may seem endless, but it will probably feel longer to you than it actually is. Overcome the temptation to jump in and fill the silence. Just wait. If no reply is forthcoming, rephrase the question and ask it again. And then practise silence again. Eventually your employee will respond, and you can guide the conversation from there. ■

LA PLUPART des dirigeants disent estimer les personnes autonomes et qui ont de l'initiative. Pourtant, sans s'en rendre compte, de nombreux supérieurs découragent de tels comportements. Comment? En prenant les choses en main au lieu de laisser agir les employés.

Par exemple, un employé explique un problème qui relève de sa compétence à son supérieur. Il compte sur lui pour régler la situation. En bon gestionnaire, et parce qu'il possède l'expérience et les connaissances qu'il faut – et qu'il est le patron –, son supérieur lui donne la solution. Mais est-ce nécessairement la bonne approche? En prenant les choses en main, ne décourage-t-il pas cet employé de penser par lui-même et de faire preuve d'initiative?

Un bon leadership exige de rester en retrait. Au lieu de fournir la réponse, réfrénez votre envie d'intervenir. Poussez plutôt les employés à s'approprier les problèmes et, par conséquent, les solutions. Cette approche comporte quatre avantages notables.

Premier avantage, votre retrait oblige les employés à faire preuve d'autonomie et d'initiative. C'est exactement le genre de qualités que recherchent les leaders. Au début, il est possible que les employés soient un peu déconcertés, voire déroutés par votre retrait. Après tout, votre ancienne approche leur a probablement donné un mauvais pli; ils savent que vous allez résoudre leurs problèmes. Par conséquent, ils sont devenus paresseux quand vient le temps de faire fonctionner leur matière grise.

Le deuxième avantage, c'est que si vous restez en retrait, il se prendra de meilleures décisions. Il y a fort à parier que les employés disposent d'une meilleure information que vous sur le problème en question. Qui connaît mieux les particularités d'un client que ceux qui le servent depuis plus d'un an? En amenant les employés à réfléchir aux problèmes de manière analytique, vous disposerez d'une meilleure information et, par conséquent, les décisions seront plus éclairées.

Troisième avantage, si vos employés doivent réfléchir au problème, aux obstacles et aux options, et offrir une recommandation, ils se sentiront davantage concernés par le résultat final. Si c'est vous qui offrez les solutions, vous offrez vos solutions. Ainsi, si elles ne fonctionnent pas, les employés n'ont qu'à vous soumettre les problèmes de nouveau, car ils ne s'en sentent pas responsables. Par contre, s'ils s'approprient tant les problèmes que les solutions, et que quelque chose tourne mal, tous se sentent concernés. Il est alors probable qu'ils se mettent à la tâche d'eux-mêmes, sans même vous en parler, afin de trouver une autre solution.

Le quatrième avantage est purement égoïste : cela vous facilite la vie. Vous avez un million de choses à faire. Tout ce que vous pouvez déléguer vous donne plus de temps pour vous occuper d'une myriade d'autres responsabilités.

Malgré ces quatre excellentes raisons, renvoyer ses employés à la table de travail est plus facile à dire qu'à faire. Exercez-vous à poser des questions et... à vous taire. Lorsque les employés expliquent un problème,

écoutez-les attentivement et posez-leur une des questions suivantes :

- À votre avis, que faut-il faire?
- Avez-vous des solutions à suggérer?
- Comment vous attaquerez-vous à ce problème?

Puis attendez patiemment la réponse. Ce silence pourra vous sembler interminable, mais il durera moins longtemps dans les faits que dans votre imagination. Résistez à la tentation de briser ce silence en intervenant. Attendez. Si un employé est incapable de répondre, reformulez votre question. Encore une fois, gardez ensuite le silence. Il finira bien par répondre quelque chose,

et vous aurez un bon point de départ pour diriger la conversation. ■

.....
MERGE GUPTA-SUNDERJI, MBA, CSP, CGA, turns managers into leaders. This speaker/author gives people practical tools to achieve leadership and communication success. Contact her at www.mergespeaks.com or 403 605 4756.

► **MERGE GUPTA-SUNDERJI, M.B.A., CSP, CGA, fait des gestionnaires des leaders. Cette conférencière et auteure fournit des outils pratiques aidant à mieux communiquer et diriger. Pour la joindre, consultez son site Web (www.mergespeaks.com) ou composez le 403 605 4756.**

SUITE
COMPTABILITÉ
ACOMBA
ÉDITION

CONFORT

ACCOUNTING SUITE

COMFORT

EDITION

ACOMBA
 Système comptable et de gestion
 Accounting and Management System

www.acomba.com/editionconfort
www.acomba.com/comfortedition
 1 800 862-5922 OPTION 5

<p>► SUITE COMPTABILITÉ ACOMBA Modules Comptabilité, Clients et Fournisseurs</p> <p>► ASSISTANCE DÉMARRAGE PERSONNALISÉE (1H) Installation, configuration et formation de base</p> <p>► 15 MOIS DE SOUTIEN TECHNIQUE ET MISES À JOUR ILLIMITÉS</p> <p>► FORMATION WEB Environnement ACOMBA</p> <p>► ENSEMBLE DE FORMULES D'AFFAIRES Chèques personnalisés Factures personnalisées Enveloppes autocollantes Cartes d'affaires</p> <p>50</p>	<p>► ACOMBA ACCOUNTING SUITE General Ledger, Accounts Receivable and Accounts Payable Modules</p> <p>► PERSONALIZED ONE-HOUR SETUP ASSISTANCE Installation, configuration and basic training</p> <p>► 15-MONTH UNLIMITED TECHNICAL SUPPORT AND UPDATES</p> <p>► WEB TRAINING ACOMBA Environment</p> <p>► BUSINESS FORMS Customized cheques Customized envelopes Self-adhesive envelopes Business cards</p> <p>50</p>
---	---

**Image is no longer available for viewing.
Cette image ne peut plus être affichée.**

A New Direction for Private Enterprises

by / par Gundi Jeffrey

De nouvelles normes pour les entreprises à capital fermé

Simplified financial reporting is a welcome change for Canada's non-public companies.

La présentation simplifiée de l'information financière réjouira les ECF canadiennes

After years of wrangling and complaining, Canada's private companies are getting a GAAP of their own. This past December, Canada's Accounting Standards Board (AcSB) released the final version of what has become known as PE GAAP – generally accepted accounting principles for private enterprises. This PE GAAP, which simplifies financial reporting for non-public companies, while at the same time retaining what's tried, true, and familiar, was developed specifically to acknowledge that, when it comes to accounting standards, “one size does not fit all.”

“Finally a solution to standards overload,” says Stephen Spector, FCGA, an accounting lecturer at Simon Fraser University and treasurer of CGA-BC. “A lot of current Canadian GAAP simply does not apply to smaller, private, businesses.”

“The new GAAP is based on the old *Handbook*,” notes John Nagy, FCGA, a partner with Reid Hurst Nagy Inc. in Richmond, B.C., and a member of the Accounting Standards Oversight Council. “It is very familiar in layout, language, and concept to those of us who have been preparing and auditing financial statements in Canada. As well, the users of the statements are going to be familiar with the old rules and will continue to be comfortable evaluating financial statements using the new GAAP. I think the standards will gain wide acceptance in the small business community.”

Adds Tracy Black, CGA, a sole practitioner in Oxford, N.S., “the new GAAP is something my clients – who are mostly small, family-run businesses – will be able to understand.”

“With the release now official,” says John Pankratz, FCGA, president of CGA-BC and a partner with Friesen Pankratz & Associates in Abbotsford, B.C., “our firm started using the new standards in January. It is good to remove the qualification in review engagement reports referencing the differential reporting choice made by PE clients.”

What's it All About?

The final version of the PE GAAP was made public December 15, 2009, with the standards going into effect on or after January 1, 2011. Early adoption is permitted, and companies can use the new GAAP for their fiscal 2009 statements if they wish to do so.

AcSB chair Tricia O'Malley says that existing Canadian GAAP was developed primarily with public companies in mind. In recent years, the AcSB added some accommodation for private enterprises “as an afterthought.” She is referring to *Handbook* Section 1300 *Differential Reporting*, which permitted simplified accounting for non-public companies as long as certain requirements were met.

“We recently decided this was no longer good enough,” O'Malley says. In April 2009 the AcSB released an exposure draft of proposed standards for PEs, finalized them in September, and put them out for use in December.

“By starting with a clear picture of what the private sector is, who the users of private enterprises' financial statements are, and what necessary information can be provided

on a cost-effective basis, we have been able to tailor the standards to suit the needs of the sector,” O’Malley explains. “Accordingly, the new standards are somewhat simpler, minimize extensive and complex interpretive guidance, and provide more scope for professional judgment.”

The existing *Handbook* was used as a starting point. The majority of the recognition and measurement standards were left unchanged, as they are well understood. Any issues of significant concern to private enterprises were, however, reconsidered, based on cost/benefit considerations. Standards and guidelines that were deemed irrelevant for the sector were eliminated, and all disclosure requirements were re-evaluated from the viewpoint of financial statement user needs. In the end, required disclosures were reduced by about half, and Emerging Issues Committee (EIC) Abstracts were eliminated entirely, although some key issues relating to financial instruments, revenue, income taxes, and related party transactions were incorporated into the new standards.

The primary differences – mostly the result of all this simplification – between the PE standards and current Canadian GAAP lie in the areas of recognition, measurement, and presentation simplification for financial instruments, asset retirement obligations, employee future benefits, goodwill, and other intangible assets, income taxes, stock-based compensation, subsidiaries, investments, and joint ventures.

New *Handbook* Section 1500 *First-time Adoption* spells out how to make the transition to the new GAAP, specifying that the accounting standards for private enterprises must be adopted retrospectively. The section does, however, provide alternatives for specific situations when retrospective application may not meet a cost/benefit test.

According to Spector, “the three fundamental underlying premises of the new GAAP are that PE financial statements should allow users to understand an organization’s operations, to determine whether it will be able to meet its cash flow obligations, and to figure out what happened from one period to the next. Those address the three key needs of creditors. The focus is on decision usefulness.”

Spector cites asset retirement obligations as an example. “Let’s say a gas station has to do renovations due to, say, a gas leakage. A public company would have to determine the fair value of the cost of cleaning up all

that mess and disclose a lot of things. A small business only has to provide the best estimate of that cost. So, right away, there is less of a burden on it.”

When it comes to the complex topic of financial instruments, he explains, the new GAAP reduces the number of categories involved. “For example, it eliminates the available for sale category, so there is no more comprehensive income to deal with, no more held to maturity type of thing, no more disclosures. It’s just either record it at cost, at amortized cost or, if it’s a publicly

If you’ve been preparing your financial statements properly, it won’t require a huge leap to make the transition.

traded share, at fair value. As well, the new presentation and disclosure standards don’t require the same degree of risk analysis. So, again, we have simplification, reduction, and the elimination of what is unnecessary.”

It Won’t Hurt a Bit

O’Malley believes the changeover to the new GAAP should not be particularly onerous or difficult. Spector agrees. “Businesses that have already been following the *Handbook* won’t even notice anything different unless they deal with one of the few areas where there are significant changes, such as financial instruments. If you’ve been preparing your financial statements properly, it won’t require a huge leap to make the transition.”

Black agrees. “Given that my current client base is privately held, borrows locally, and has not accessed public equity or debt markets, their financial reporting will not be greatly affected by changing to the new GAAP.”

All the same, notes Jim Fernandez, CGA, who heads Vancouver-based CGA firm Fernandez, Young LLP, there are decisions to make and plans to develop for carrying out a smooth conversion. And the first step, especially for larger PEs, is to decide whether they will opt to use international financial reporting standards (IFRS) or the new PE GAAP. Some years ago, the AcSB decided that – much as in some 100 countries across the world – Canada’s public companies would have to use IFRS for their financial reporting beginning January 1, 2011. It’s no accident that the conversion to PE GAAP follows the same timeline.

Choosing between the two types of GAAP, he says, is not based on company size alone,

but also on financing needs, whether it plans to go public one day, what the competition is doing, and what type of financial reporting will satisfy the needs of their owners, creditors, and other constituents.

Implementation Planning

If clients opt for PE GAAP, the next step is to help them develop an implementation plan. Fernandez recommends that they do a diagnostic – figure out what changes they will have to make to their financial reporting; plan how to best make those changes;

identify any problems and find solutions; implement the changes; and then do a post-implementation review to make sure everything is functioning as it should.

To Penny Fair, CGA, a sole practitioner in Sherwood Park, Alberta, an actual implementation plan would look much like the following:

- Select a transition date, beginning with the earliest period for which full comparative information will be presented.
- Review accounting policies and select which accounting policies will be used at the end of the year the company transitions to the new standards.
- Prepare an opening balance sheet as at the beginning of the year of transition showing the effect of the transition (Year 1).
- Prepare information for disclosure for each charge to retained earnings arising from the adoption of the new standards as at the date of transition (and reasons).
- Prepare a reconciliation of the net income reported in the most recently issued financial statements to net income using the new methods and provide any additional disclosures required.
- Prepare financial statements including comparative amounts (Year 2 and Year 1). According to Black, though, “there won’t be a large change in the way clients complete their records and, therefore, they will not need to make big adjustments for the transition.”

Adds Nagy, “I can’t see any significant costs to converting as the changes are not that significant on the whole. I can’t envision large costs other than perhaps for training – and even that should be minimal.”

Pankratz says most of his clients are already electing to report under differential reporting. “So, the implementation of the new PE GAAP won’t be significant as long as the accounting policies selected remain the same as those selected under differential reporting. If, of course, clients choose to change policies, the impact of each change will need to be considered.”

Don’t Dally

Fernandez advises that, no matter how simple it may turn out to be, now is the time to get started on the conversion process. “For private companies, the mandatory adoption date is January 1, 2011, yet the voluntary early adoption can start from 2009. Note that there’s a comparative year required, which would [show numbers] under both current GAAP and PE GAAP. For example, those planning to adopt PE GAAP starting 2011 need to actually start using PE GAAP from January 1, 2010 on. Any companies that intend to have a smooth and cost-effective transition should start to get ready before the transition date.”

Fair says that “sooner is always better than later. If clients are going to make the change, they ideally should well in advance so that they can gather the correct information they’ll need. While some of the transitional issues do not appear to be quite as stringent as those under the IFRS, companies will still need to compile additional information for that transition year. Ideally, complicated or larger businesses should start their preparations at least a year in advance.”

A Compatible, Stable Platform

Spector points out that a huge benefit of the new standards is that they are based on the same conceptual framework as the standards for public companies. This means they’ll also mesh well with the new IFRS regime. “So, if a PE ever decides to go public, it won’t have to redo many years of financial statements. It will make the switch to IFRS a whole lot easier.”

PE GAAP will also offer the luxury of few changes. The AcSB plans to do a comprehensive evaluation of the standards about five years after they have gone into effect. At that time, it will fix any perceived

problems with the GAAP. Meanwhile, any changes, promises O’Malley, “will be limited to whatever is strictly necessary.”

Regardless, concludes Spector, moving to PE GAAP “is not a huge paradigm shift. It’s not like we’re going to jump from driving on the right side of the road to driving on the left side.” An asset is still an asset; a liability is still a liability. As the old song goes, “the fundamental things apply as time goes by.” ■

.....
GUNDI JEFFREY is a freelance business and finance writer.

**So many players.
 Only one dominates.**

Your Winning Choice.

At PTC Accounting & Finance, we are experts in fulfilling your contract accounting and finance needs. Whether you’re pursuing interim accounting and finance jobs or projects, or looking to hire top-quality candidates, we have the resources you require to find that perfect fit. We know the right moves to put you in a winning position.

Opportunities include:

- IFRS initiatives
- Controllers
- Assistant Controllers
- SOX Specialists
- Cost Accountants
- CFOs
- Taxation & Treasury
- Auditors
- Project Accountants
- Junior to Senior Accountants and much more.

For more information visit us online or call us today!



ptc

accounting
 & finance inc.
 people that count

PTC sources contract accounting and finance talent.

Toll Free 1 877 303 9550

ptccounting.com

Après des années de plaintes et de querelles, les entreprises à capital fermé (ECF) du Canada obtiennent finalement leurs propres PCGR. En décembre dernier, le Conseil des normes comptables (CNC) du Canada a publié la version définitive de ce que l'on appelle maintenant les PCGR pour les ECF. Ces PCGR, qui simplifient la communication de l'information financière pour les ECF tout en conservant les principes connus et éprouvés, ont été élaborés en tenant compte d'une réalité bien précise : en matière de normes comptables, il n'y a pas de formule passe-partout.

« Enfin, nous réglons le problème de la lourdeur excessive des normes, affirme Stephen Spector, FCGA, chargé de cours en comptabilité à l'Université Simon Fraser et trésorier de CGA-Colombie-Britannique. Un bon nombre des PCGR canadiens actuels ne s'appliquent tout simplement pas aux petites ECF. »

« Ces nouveaux PCGR sont fondés sur l'ancien *Manuel de l'ICCA*, souligne John Nagy, FCGA, associé à Reid Hurst Nagy Inc. à Richmond, en Colombie-Britannique, et membre du Conseil de surveillance de la normalisation comptable. Ils seront familiers à ceux d'entre nous qui préparent et vérifient des états financiers au Canada. Les utilisateurs des états financiers, qui connaissent les anciennes règles, se sentiront eux aussi à l'aise pour évaluer des états financiers établis selon les nouveaux PCGR. Je pense que ces normes seront

favorablement accueillies dans le secteur des petites entreprises. »

« Mes clients, surtout des propriétaires de petites entreprises familiales, seront en mesure de comprendre ces nouveaux PCGR », ajoute Tracy Black, une CGA exerçant à titre individuel à Oxford, en Nouvelle-Écosse.

« Notre cabinet utilise les nouvelles normes depuis janvier, de dire John Pankratz, FCGA, président de CGA-Colombie-Britannique et associé au cabinet Friesen Pankratz & Associates d'Abbotsford. Plus besoin de réserve dans les rapports de mission d'examen pour signaler les traitements différentiels adoptés par les ECF. »

Ce qu'il en est

La version définitive des PCGR pour les ECF a été publiée le 15 décembre 2009; les normes entrent en vigueur à compter du 1^{er} janvier 2011.

Les entreprises peuvent toutefois déjà les mettre en application dans leurs états financiers de 2009.

La présidente du CNC, Tricia O'Malley, explique que les PCGR canadiens avaient avant tout été élaborés pour les sociétés ouvertes. Ces dernières années, le CNC avait apporté des assouplissements pour les ECF. Elle parle du chapitre 1300 du *Manuel de l'ICCA*, « Information différentielle », qui autorisait les ECF à utiliser une comptabilité simplifiée à certaines conditions.

« Nous avons convenu que cela ne suffisait plus », ajoute M^{me} O'Malley. Le CNC a publié un exposé-sondage sur les nouvelles normes proposées pour les ECF en avril 2009, a parachevé ces normes en septembre et les a publiées en décembre.

« Nous avons bien défini le secteur des ECF et les utilisateurs de ses états financiers,

ainsi que les informations essentielles pouvant être fournies de façon efficiente. Les nouvelles normes sont ainsi plus simples, réduisent le recours à des outils d'interprétation détaillés et complexes, et laissent plus de place au jugement professionnel. »

Le *Manuel de l'ICCA* a servi de point de départ. La majorité des normes de comptabilisation et d'évaluation sont demeurées inchangées, car elles sont bien comprises. Cependant, toutes les dispositions qui posaient des problèmes importants aux ECF ont été réexaminées sous l'angle de leur rapport coûts-avantages. Les normes et notes d'orientation jugées non pertinentes pour ce secteur ont été supprimées, et les obligations d'information ont été réévaluées du point de vue des besoins de l'utilisateur des états financiers. Au final, les obligations d'information ont été réduites environ de moitié, et les abrégés du Comité sur les problèmes nouveaux (CPN) ont été supprimés. Certains éléments clés de ces abrégés portant sur les instruments financiers, les produits, l'impôt sur le revenu et les opérations entre apparentés ont toutefois été intégrés aux nouvelles normes.

Les principales différences entre les normes destinées aux ECF et les PCGR canadiens actuels résultent en grande partie de cette simplification et concernent la comptabilisation, l'évaluation et la présentation des instruments financiers, les obligations liées à la mise hors service d'immobilisations, les avantages sociaux futurs, les écarts d'acquisition et autres actifs incorporels, l'impôt sur les bénéficiaires, la rémunération à base d'actions, les filiales, les placements et les coentreprises.

Le nouveau chapitre 1500 du *Manuel de l'ICCA*, « Application initiale des normes », indique comment le passage aux nouveaux PCGR doit se faire et précise que les normes comptables pour les ECF doivent être appliquées de façon rétrospective. Le chapitre prévoit par contre des solutions de rechange lorsque cette première application risque de ne pas satisfaire au critère de l'équilibre coûts-avantages.

Selon M. Spector, « les trois principes fondamentaux des nouveaux PCGR sont que les états financiers des ECF doivent permettre à l'utilisateur de comprendre le fonctionnement de l'entreprise, de déterminer si elle sera en mesure de remplir ses obligations sur le plan des flux de trésorerie et de voir son évolution d'une période à l'autre. Ces principes répondent aux besoins clés des créanciers. L'accent est mis sur l'utilité pour la prise de décisions. »

M. Spector donne l'exemple des obligations liées à la mise hors service d'immobilisations. « Imaginons le cas d'une station-service qui doit faire des rénovations parce qu'un réservoir

d'essence fuit. Une société ouverte serait tenue de déterminer la juste valeur des opérations de nettoyage requises et de divulguer beaucoup d'information. Mais une petite entreprise n'a qu'à fournir sa meilleure estimation de coûts de nettoyage. On le voit, son fardeau s'en trouve immédiatement allégé. »

Et dans le dossier complexe des instruments financiers, explique-t-il, les nouveaux PCGR comprennent moins de catégories. « Par exemple, la catégorie des instruments disponibles à la vente est éliminée, et il n'est donc plus nécessaire de se préoccuper du résultat étendu, d'éléments détenus jusqu'à leur échéance ni

Si vous dressez déjà correctement vos états financiers, la transition se fera sans heurts.

d'obligations d'information. Il suffit maintenant de les comptabiliser au coût, au coût amorti ou, s'il s'agit d'actions cotées, à la juste valeur. En outre, les nouvelles normes de présentation et d'information ne nécessitent pas une analyse du risque aussi poussée. Bref, on a simplifié et éliminé le superflu. »

Vous ne sentirez presque rien...

M^{me} O'Malley estime que le passage aux nouveaux PCGR ne sera pas coûteux ni difficile. M. Spector partage son avis. « Les entreprises qui suivaient déjà les normes du *Manuel de l'ICCA* ne remarqueront de différence que si elles ont à présenter de l'information sur des éléments pour lesquels d'importants changements ont été apportés, par exemple les instruments financiers. Si vous dressez déjà correctement vos états financiers, la transition se fera sans heurts. »

M^{me} Black est d'accord : « Mes clients sont des ECF qui empruntent sur le marché local et n'ont pas accès aux marchés boursiers; leur information financière ne sera pas tellement touchée par les changements. »

Selon Jim Fernandez, CGA, directeur du cabinet de CGA Fernandez, Young LLP de Vancouver, il y a tout de même des décisions à prendre et une planification à faire pour assurer une transition harmonieuse. La première étape, surtout pour les grandes ECF, est de déterminer s'il faut adopter les normes internationales d'information financière (IFRS) ou les PCGR pour les ECF. Il y a quelques années, le CNC a décidé que les sociétés ouvertes du Canada, comme celles d'une centaine d'autres pays, seraient tenues d'utiliser les IFRS à compter du 1^{er} janvier 2011. Ce n'est pas par hasard que le même échéancier a été adopté pour le passage aux PCGR des ECF.

Le choix entre les deux types de normes ne doit pas se faire uniquement en fonction de la taille de l'entreprise, dit-il, mais également en tenant compte des besoins de financement, de l'éventualité d'un appel public à l'épargne, de ce que font les concurrents et de l'information financière dont ont besoin les propriétaires, créanciers et autres parties intéressées.

Planification de la mise en œuvre

Si le client choisit les PCGR pour les ECF, il faut l'aider à concevoir un plan de mise en œuvre. M. Fernandez recommande de déterminer les changements qu'il faudra

apporter à la communication de l'information financière, de planifier le meilleur moyen de faire ces changements, de repérer les problèmes potentiels et d'y trouver des solutions, de mettre en œuvre les changements, puis de faire un examen après la mise en œuvre.

Pour Penny Fair, une CGA exerçant à titre individuel à Sherwood Park, en Alberta, voici ce que doit prévoir un plan de mise en œuvre :

- le choix d'une date de transition correspondant au début de la première période pour laquelle des informations comparatives complètes sont présentées;
- l'examen des méthodes comptables et le choix de celles qui seront utilisées au terme de l'exercice où l'entreprise passera aux nouvelles normes;
- l'établissement, au début de l'exercice de transition, d'un bilan d'ouverture faisant état de l'effet de la transition (exercice 1);
- la préparation de l'information à fournir sur chaque montant porté aux bénéficiaires non répartis à la date de transition en raison de l'adoption des nouvelles normes (avec motifs à l'appui);
- la préparation d'un rapprochement du résultat net figurant dans les derniers états financiers publiés et du résultat net établi au moyen des nouvelles normes, et de toute autre information requise;
- la préparation d'états financiers présentant les montants comparatifs (exercices 2 et 1).

Selon M^{me} Black, « la façon d'établir les documents comptables ne changera guère; la transition ne nécessitera donc pas une grande adaptation. »

D'ajouter M. Nagy : « Les changements sont mineurs, et les coûts de conversion ne seront pas élevés. C'est peut-être la formation qui

engendrera le plus de coûts, mais même ceux-ci devraient être faibles ».

M. Pankratz affirme pour sa part que la plupart de ses clients optent déjà pour l'information différentielle. « La mise en œuvre des nouveaux PCGR pour les ECF n'entraînera pas de grands changements si on conserve les traitements différentiels déjà choisis. Évidemment, si le client choisit de modifier ses méthodes, l'incidence de chaque changement doit être étudiée. »

Ne pas tergiverser

Le changement est sans doute simple, mais M. Fernandez conseille de ne pas attendre. « Pour les ECF, la date d'adoption obligatoire est le 1^{er} janvier 2011, mais l'adoption anticipée est permise à compter de 2009. Or, il y a un exercice pour lequel il faut produire des états comparatifs présentant l'information selon les PCGR actuels et les PCGR pour les ECF. Les entreprises qui prévoient adopter les PCGR pour les ECF à compter de 2011 doivent concrètement commencer à les utiliser le 1^{er} janvier 2010. Pour assurer une transition harmonieuse et efficace, il faut commencer à se préparer avant la date de transition. »

M^{me} Fair précise que « si le client entend passer aux nouvelles normes, il doit commencer bien à l'avance, de manière à obtenir toute l'information dont il aura besoin. Les exigences relatives à la transition ne sont pas aussi rigoureuses que pour les IFRS, mais les entreprises auront tout de même de l'information supplémentaire à réunir pour l'année de la transition. Pour une entreprise complexe ou de grande taille, l'idéal serait d'amorcer la préparation un an d'avance. »

Structure harmonisée et stable

M. Spector souligne que les nouvelles normes s'appuient sur le même cadre conceptuel que celui des sociétés ouvertes. Elles vont donc aussi bien s'harmoniser aux nouvelles IFRS. « De cette façon, si une ECF décide de faire un appel public à l'épargne, elle n'aura pas à refaire ses états financiers pour plusieurs exercices. Les nouveaux PCGR simplifieront grandement le passage aux IFRS. »

Il sera même possible de modifier les PCGR pour les ECF. Le CNC prévoit faire une évaluation complète de ces normes cinq ans après leur entrée en vigueur. On corrigera alors les problèmes recensés. Dans l'intervalle,

les changements se résumeront « au strict nécessaire », assure M^{me} O'Malley.

Tout bien considéré, conclut M. Spector, le passage aux PCGR pour les ECF « ne constitue pas un changement de paradigme. Ce n'est pas comme si nous imposions la conduite du côté gauche de la route! » À la base, les principes restent les mêmes. ■

.....
GUNDI JEFFREY est journaliste pigiste.



**VOS CLIENTS
ONT DES PROJETS
D'AFFAIRES.**

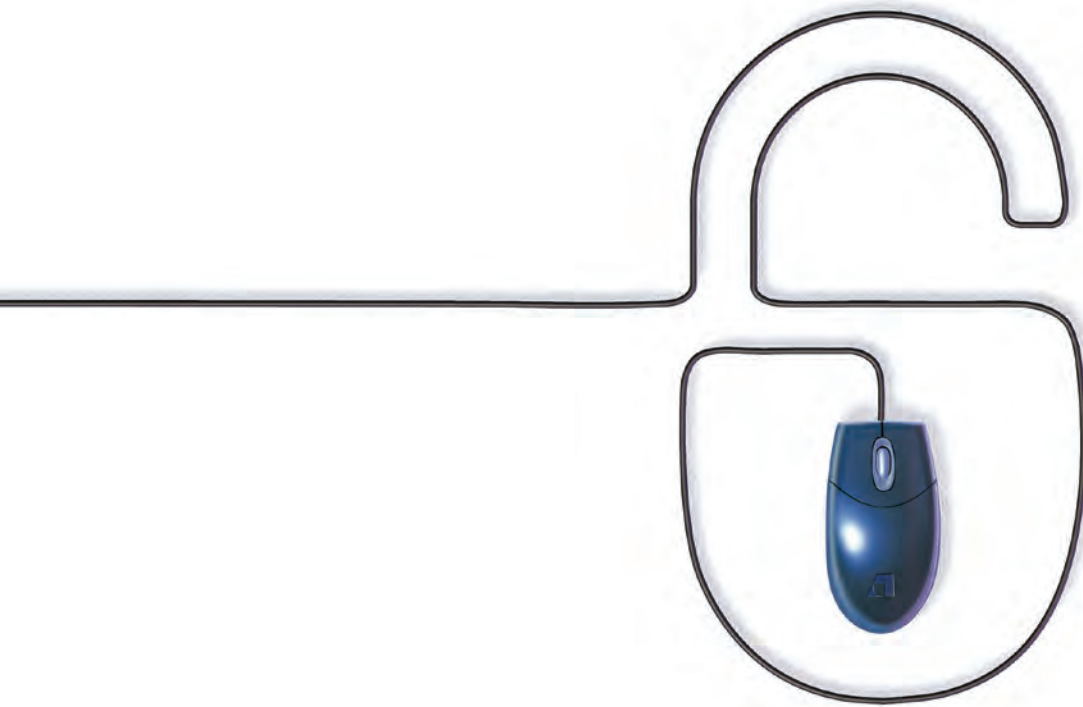
À la Banque de développement du Canada, nous n'avons qu'une passion : les entrepreneurs. Nous leur offrons des solutions pour que leur entreprise grandisse au même rythme que leurs aspirations – beau temps, mauvais temps.



BDC
L'entrepreneur d'abord

FINANCEMENT | CAPITAL DE RISQUE | CONSULTATION | www.bdc.ca

Canada



Your CGA. Our MBA. The perfect combination to open up career opportunities.

Unlock your full leadership and career potential. Thanks to an innovative strategic alliance with the Certified General Accountants of Canada, you've got the key to career advancement with Executive MBA courses designed specifically to broaden your management skills while recognizing the value of your designation. Cracking the code to the next career level is easy. Start with the AU MBA.

AU MBA. Today's way.

1-800-561-4650 www.mba.athabascau.ca

Accounting in a Globally Connected Economy

La comptabilité dans une économie mondialement branchée

The annual conference of the CAAA is in Vancouver May 27-29

Le congrès annuel de l'ACPC aura lieu du 27 au 29 mai, à Vancouver

Read the full story on page 30.

► Article en page 30.



26
Perspective

Perspective

28
News from CGA-Canada

Échos de CGA-Canada

32
Associations

Associations

33
Communiqués

Communiqués

35
Reflections

Réflexions



China's Spring Blossom Project

Le projet chinois Spring Blossom

by / par Terry LeBlanc FCGA, Chair of the Board, CGA-Canada / FCGA, président du conseil d'administration de CGA-Canada

DURING MY FALL VISIT to Beijing, I had the pleasure to meet with the leaders of the three CGA chapter organizations in China. It was then that I learned that in the more remote areas of the country many girls from poor families have to drop out of school and work to help support their families.

Seeing photos of these girls labouring in the fields and hearing stories of girls working in factories really shook me. These youngsters should be in school. Fortunately, these CGAs also had some good news to share. It's called the Spring Blossom Project.

The Spring Blossom Project is a welfare initiative of the China Children and Teenagers' Fund, led by the All-China Women's Federation. So far, the project has raised more than 600 million Yuan and built more than 600 schools. It has helped 1.7 million young female dropouts return to school and provided technical training to more than 400,000 girls.

Last year, members of the CGA Beijing chapter donated 67,205 Yuan, enough to allow 50 girls in Xiwanzi Village to go to school. Seeing the group photo of these girls - known as the CGA Spring Blossom Class - was very inspiring. They looked much like any other class of energetic Grade 1 students brimming with possibility.

Being the father of two well-educated children and the grandfather of two beautiful little girls made the situation real for me. We take education for granted in Canada. We want the very best for our children and strive to give them every opportunity to be successful in life. Chinese parents want the same for their children and grandchildren, but many lack the financial support.

I was so touched by what I saw and heard about the chapter's efforts that I gave the equivalent of \$200 to show my personal support. Remarkably, such a modest donation will put three girls in school for one year.

Simon Xu Feng, Beijing chapter chair, said the plight of these girls has captured the hearts of CGAs who want to give back to society.

"This project gives our members the opportunity to change the lives of these girls," he said. "Together, we can create a favourable environment where children's thirst for knowledge can be met."

To professional skills, knowledge, ethics, and lifelong learning, these CGA Beijing members have added a new credo - social responsibility. It makes me even more proud to be a CGA. ■

LORS DE MA VISITE à Beijing, l'automne dernier, j'ai eu le plaisir de rencontrer les dirigeants des trois sections de CGA de la Chine. Ceux-ci m'ont appris que dans les régions reculées de ce pays, de nombreuses jeunes filles issues de familles défavorisées doivent abandonner les études et travailler pour aider les leurs.

Les photos de ces jeunes filles peinant dans les champs et les histoires racontant leur travail dans les usines ont fait forte impression sur moi. Ces petites devraient être en classe! Heureusement pour elles, ces CGA avaient aussi une bonne nouvelle : le projet Spring Blossom.

Le projet Spring Blossom est une initiative communautaire administrée par le China Children and Teenagers' Fund et menée par la All-China Women's Federation. Jusqu'à maintenant, ce projet a permis de recueillir plus de 600 millions de yuans et de construire 600 écoles. Grâce à Spring Blossom, 1,7 million de jeunes filles sont retournées à l'école et plus de 400 000 ont reçu une formation technique.

L'an dernier, les CGA de Beijing ont donné 67 205 yuans à l'organisme, finançant ainsi une classe de 50 jeunes filles dans le village de Xiwanzi. La photo de groupe de la « classe Spring Blossom CGA », comme on l'appelle, est très inspirante. Comme tant d'autres, ces élèves de 1^{re} année débordent d'énergie et de potentiel.

J'ai deux enfants qui ont reçu une bonne éducation et je suis grand-père de deux magnifiques petites filles; je me sens donc interpellé. Au Canada, nous tenons l'éducation pour acquise. Nous voulons ce qu'il y a de mieux pour nos enfants et ne ménageons aucun effort pour leur offrir toutes les chances de réussir dans la vie. Les parents chinois aimeraient en faire autant, mais ils n'en ont pas tous les moyens.

Ce que j'ai vu et entendu sur la contribution des CGA de là-bas m'a touché. Pour montrer mon appui, j'ai fait un don de 200 \$. Ma modeste contribution permettra d'envoyer trois jeunes filles à l'école durant un an.

Selon le président de la section de Beijing, Simon Xu Feng, la situation critique dans laquelle se trouvent ces jeunes filles a ému les CGA qui veulent rendre à la société un peu de ce qu'ils en ont eux-mêmes reçu.

« Ce projet donne à nos membres la chance de changer la vie de ces jeunes filles, dit-il. Ensemble, nous pouvons créer un environnement favorable dans lequel les enfants pourront étancher leur soif d'apprendre. »

Au credo des compétences professionnelles, des connaissances, de l'éthique et de l'éducation permanente, les CGA de Beijing ont ajouté la responsabilité sociale. Cela me rend encore plus fier d'être CGA. ■

Laissez-nous vous aider
à vivre votre vie comme
vous l'entendez...



Produits d'assurance en harmonie avec votre style de vie

Assurance protection du revenu

Si vous étiez atteint d'invalidité et qu'il vous était impossible de travailler, comment pourriez-vous subvenir à vos besoins et à ceux de votre famille?

L'assurance protection du revenu vous procure une partie de votre revenu en cas d'invalidité totale ou partielle.

Grâce à ses primes abordables et à ses autres caractéristiques conçues pour répondre aux besoins des membres et des étudiants, comme vous, l'assurance protection du revenu constitue le meilleur moyen pour vous assurer que vous êtes prêt pour relever les défis de la vie.

Au Québec, communiquez avec **bernard & fabien, inc.**, aux numéros suivants :

1.800.363.7873 ou **514.748.7873** (à Montréal)

ou visitez le site web d'Industrielle Alliance Pacifique pour recevoir une estimation personnalisée, ou pour présenter une demande en ligne

www.iapacific.com/cgafrancais



PACIFIQUE^{MC}



Association des comptables
généraux accrédités
du Canada



■ UPDATE / MISE À JOUR

CGAs Awarded Public Practice Rights in Quebec

The Quebec government has adopted regulations which enable qualified CGAs to offer the full range of public accounting services to for-profit companies, including those that are publicly listed. The new regulations, which came into effect on December 17, complete a process to update the province's public accounting regime that included adoption of legislation in December 2007.

"This means that businesses will benefit from greater choice and competition in the marketplace and the public will benefit from a public accounting system that is fair and robust," says Anthony Ariganello, President and Chief Executive Officer of CGA-Canada. "The regulations enable those CGAs who meet the requirements to offer the full range of services that they have been trained to provide. The public can be satisfied that CGAs across the country meet the highest standards of education and professional conduct."

CGAs who wish to practise in this area will be required to obtain a permit from the Ordre des CGA du Québec. Information about licence requirements and the application process is available at cga-quebec.org. The Ordre issued 30 permits in the first month.

Until now, CGAs had the legislative authority to provide public accounting services to a number of entities, including not-for-profit organizations. In 2005, in response to a challenge filed by CGA New Brunswick and CGA-Canada, a panel constituted under the

Agreement on Internal Trade found Quebec's measures denying CGAs the right to practise public accounting in Quebec to impair trade and recommended legislative changes. The Quebec government committed to address the problem.

► Les CGA obtiennent les pleins droits d'exercice au Québec

Le gouvernement du Québec a adopté une réglementation qui permet aux CGA qualifiés d'offrir tous les services de comptabilité publique aux entreprises à but lucratif, y compris celles qui sont cotées. Cette réglementation, en vigueur depuis le 17 décembre, conclut la révision du régime provincial de délivrance des permis de comptabilité publique, dont une des étapes avait été l'adoption d'une loi en décembre 2007.

« Cela signifie que les entreprises auront plus de choix et verront une plus grande concurrence sur le marché, et que le public aura droit à un régime de comptabilité publique équitable et vigoureux », dit le président et chef de la direction de CGA-Canada, Anthony Ariganello, qui ajoute que les CGA admissibles pourront offrir l'ensemble des services pour lesquels ils ont été formés. « Le public peut être assuré que tous les CGA du pays respectent les normes les plus élevées en matière de formation et de conduite professionnelle. »

Les CGA qui désirent exercer la comptabilité publique doivent obtenir un permis auprès de l'Ordre des CGA du Québec (cga-quebec.org), qui en a délivré 30 dès le premier mois.

Jusqu'ici, les CGA pouvaient fournir des services de comptabilité publique à certaines entités, notamment les OSBL. En 2005, en réponse à une procédure lancée par CGA-Nouveau-Brunswick et CGA-Canada, un

groupe spécial formé aux termes de l'Accord sur le commerce intérieur a établi que les mesures empêchant les CGA d'exercer la comptabilité publique au Québec nuisaient au commerce et a recommandé des modifications législatives. Le gouvernement du Québec s'était alors engagé à régler le problème.

National Practice and Independence Standards Enhanced

The CGA-Canada Affiliation Council has approved two significant national standards: a revised Independence Standard that clarifies and strengthens the independence requirements for those members offering assurance services; and a Public Practice Entrance and Continuance Standard that significantly enhances the previous national entrance standard and incorporates the ongoing requirements for public practitioners to remain in good standing.

The new public practice standard specifies the education and practical experience requirements for public practitioners and combines both an hours-based and competency-based experience measurement. The same minimum standards, including 2,750 hours of relevant practical experience, apply to all registration categories including CGAs registering to offer only compilation and tax services.

"The comprehensive and national scope of this standard truly sets a new benchmark for Canada's accounting profession," says CGA-Canada Chair Terry LeBlanc. "Quite apart from the licensing requirements in different jurisdictions, this standard reassures the public and other stakeholders



that those CGAs who provide services to the public have met the most stringent of qualification standards and that they maintain their competency on an ongoing basis.”

The revised CGA Independence Standard (version 2.0) implements revisions made to the IFAC *Code of Ethics for Professional Accountants*. Among the changes: it extends the independence requirements for audits of listed entities to include all public interest entities; it extends partner rotation requirements to all key audit or review partners; and it requires a pre- or post-issuance review if total fees from a public interest client exceed 15 per cent of the total fees of the firm for two consecutive years.

The revised independence standard takes effect when ratified by each provincial association. The public practice standard will be implemented later this year. Check with your provincial/territorial CGA association for further details.

► Normes nationales sur l'exercice en cabinet et sur l'indépendance

Le conseil d'affiliation de CGA-Canada a approuvé les nouvelles versions de deux normes nationales d'importance : la Norme sur l'indépendance des CGA, dont la nouvelle version clarifie et renforce les exigences en cette matière pour la prestation de services de certification, et les Normes d'accès à l'exercice en cabinet privé et de maintien du statut, lesquelles ont été considérablement rehaussées et comprennent dorénavant des exigences que doivent respecter en permanence les experts-comptables.

Les nouvelles normes d'accès à l'exercice en cabinet privé précisent quels sont les critères de

formation et d'expérience pratique s'appliquant aux experts-comptables, et comportent un système d'évaluation de l'expérience qui tient compte du nombre d'heures de formation et des compétences. En outre, la norme minimale de 2 750 heures d'expérience pratique pertinente s'applique maintenant à toutes les catégories d'immatriculation, y compris l'immatriculation en vue d'offrir uniquement des services de compilation et de fiscalité.

« De par leur exhaustivité et leur portée nationale, ces normes constituent véritablement une nouvelle référence pour la profession au Canada, affirme le président du conseil de CGA-Canada, Terry LeBlanc. Bien distinctes des exigences provinciales et territoriales relatives à l'obtention des permis, ces normes assurent les intéressés que les CGA qui offrent des services au public satisfont aux normes les plus strictes et maintiennent leurs compétences à jour de façon continue. »

La version 2.0 de la Norme sur l'indépendance des CGA reflète les changements apportés au code de déontologie des professionnels comptables de l'IFAC. Ces modifications comportent entre autres l'application, aux audits de toutes les entités d'intérêt public, des exigences en matière d'indépendance s'appliquant aux audits d'entités cotées; l'application, à tous les associés clés d'audit ou d'examen, des exigences relatives à la rotation des associés; et l'obligation de procéder à une revue avant ou après délivrance de l'opinion si, pour deux années consécutives, le total des honoraires provenant d'une entité d'intérêt public excède 15 % du total des honoraires perçus par le cabinet.

La nouvelle norme sur l'indépendance entre en vigueur dans une province dès que

l'association provinciale la ratifie. Les normes d'accès à l'exercice en cabinet privé seront mises en œuvre plus tard cette année. Les associations provinciales et territoriales pourront offrir plus d'information à ce sujet.

Convergence Would Improve Fair Value Reporting

Much of the controversy surrounding fair value accounting could be abated by the adoption of consistent high-quality global standards, concludes a recent CGA-Canada research paper. The International Accounting Standards Board (IASB) and U.S. Financial Accounting Standards Board (FASB) have significant differences between their interpretations of fair value measurement and those differences lead to uncertainty and scepticism and reduce comparability between financial statements.

“This matter is especially important in Canada where we will transition to International Financial Reporting Standards (set by the IASB) in 2011, yet our economy is heavily integrated with that of the United States which relies on standards set by the FASB,” says Anthony Ariganello, President and CEO of CGA-Canada. He notes that a recent commitment by the two standard-setters to remove differences between their fair value interpretations is a positive and welcome development.

The paper points out that pro-cyclicality and increased volatility of financial statements are legitimate concerns regarding fair value, but those are best addressed through converging and simplifying standards rather than resorting to inferior

forms of financial measurement. *Fair Value Accounting: The Road to be Most Travelled* is available at cga.org/canada.

► **La convergence améliorerait la comptabilisation à la juste valeur**

Selon un rapport publié récemment par CGA-Canada, l'adoption de normes internationales uniformes et rigoureuses apaiserait une large part de la controverse entourant la comptabilisation à la juste valeur. Les normes de l'International Accounting Standards Board (IASB) et du Financial Accounting Standards Board (FASB) sont en effet sensiblement différentes en ce qui concerne l'interprétation de l'évaluation de la juste valeur, ce qui engendre de l'incertitude et du scepticisme, et rend les états financiers difficiles à comparer.

« Ce problème est particulièrement important au Canada. Le passage aux normes internationales d'information financière (IFRS) s'opérera au pays en 2011, mais l'économie canadienne demeure profondément intégrée à celle des États-Unis, qui appliquent les normes établies par le FASB », dit le président et chef de la direction de CGA-Canada, Anthony Ariganello. Il précise toutefois que le renouvellement récent de l'engagement qu'ont pris les deux organismes d'aplanir les différences en la matière est une excellente nouvelle.

Selon ce rapport, même si les inquiétudes quant à la procyclicité et à l'augmentation de la volatilité des états financiers sont légitimes, la convergence et la simplification des normes seraient plus efficaces pour résoudre les préoccupations relatives à l'évaluation de la juste valeur que l'adoption de méthodes d'évaluation financière inférieures. Le rapport *La comptabilisation à la juste valeur : bientôt le chemin le plus fréquenté* est affiché sur le site cga.org/canada-fr.

Report Analyzes Impact of Public Debt

While the Canadian economy is showing signs of recovery, the economic stimulus measures of the past year will present further fiscal challenges in the coming years. A new CGA-Canada research report examines the legacy of public debt resulting from those measures and, in particular, the shift of debt from the private sector to the public.

The report analyzes the stimulus measures from a purely economic perspective, putting aside the other factors that governments must consider when making policy choices. For that reason, the report does not offer an opinion on the necessity of the stimulus program itself. It is intended to arouse curiosity and to identify economic lessons for future consideration. It does, however, question the economic value

of governments targeting specific industry sectors for economic relief – in this case, the North American automobile industry. *Public Underwriting of Private Debt: The Prospect of Industry Targeting* can be read at cga.org/canada.

► **Un rapport analyse l'impact de la dette publique**

Même si l'économie canadienne montre des signes de reprise, les mesures de stimulation mises en œuvre l'an dernier comportent leur lot de défis budgétaires à venir. Un nouveau rapport publié par CGA-Canada traite de la dette publique qui résulte de ces mesures et, en particulier, du soutien par le public des dettes du secteur privé.

Ce rapport analyse les mesures de stimulation dans une perspective purement économique et exclut les autres facteurs dont les gouvernements doivent tenir compte dans leurs politiques. Il n'offre donc pas une opinion sur le caractère nécessaire des mesures. Il vise plutôt à piquer la curiosité et à faire ressortir des leçons économiques pour l'avenir. Il met toutefois en doute la valeur économique de la pratique qui consiste à cibler certains secteurs de l'industrie en vue de soulager l'économie — dans ce cas-ci, le secteur nord-américain de l'automobile. Le rapport *Le soutien public de la dette privée : Le ciblage sectoriel en perspective* est affiché sur le site cga.org/canada-fr.

Forum Promotes Excellence in Professional Practice

CGA-Canada's national Reviewers' Forum, held for the first time last November, proved to be a successful initiative for sharing information and encouraging continuous improvement in the practice review process. The event drew practitioners from across the country to Toronto for two days. Based on the positive feedback received, CGA-Canada intends to refine its Public Practice Review Standard, evolve a practice reviewer guide, and explore the opportunity to regularly offer the forum.

"It was an excellent opportunity for people to share views on matters of ethics and to influence future directions in quality control, mentorship, and practice review," says Richard Duffield, president and CEO of R.R. Duffield & Associates Inc. and a member of the CGA-Canada board, who attended the forum.

Keynote speakers included former CGA-Canada chair John Nagy who spoke in his capacity as a member of the Canadian Accounting Standards Oversight Council, and Gary Porter, a former vice-chair of CGA-Canada who was recently appointed to the board of directors of the Canadian Public Accountability Board.

► **Forum sur l'excellence de l'exercice professionnel**

En novembre dernier, CGA-Canada a organisé un premier *Reviewers' Forum*, lequel s'est avéré très informatif et a favorisé l'amélioration continue du processus d'inspection professionnelle.

L'activité, qui a duré deux jours, a attiré à Toronto des participants du pays tout entier. En se basant sur les commentaires élogieux qu'elle a reçus, CGA-Canada entend peaufiner ses normes d'inspection professionnelle, élaborer un guide à l'intention des inspecteurs et étudier la possibilité d'organiser un tel forum régulièrement.

« Ça a été une excellente occasion d'échanger des idées sur des questions d'éthique et d'influencer les orientations futures du contrôle de la qualité, du mentorat et de l'inspection professionnelle », dit le PDG de R. R. Duffield & Associates Inc. et membre du conseil d'administration de CGA-Canada, Richard Duffield.

Parmi les conférenciers principaux, soulignons la présence d'un ancien président du conseil de CGA-Canada, John Nagy, qui s'exprimait en tant que membre du Conseil de surveillance de la normalisation comptable, et d'un ancien vice-président du conseil d'administration de CGA-Canada, Gary Porter, récemment nommé au conseil d'administration du Conseil canadien sur la reddition de comptes.

CAAA to Meet in Vancouver

The annual conference of the Canadian Academic Accounting Association (CAAA) will be May 27 to 29 in Vancouver under the theme "Accounting in a Globally Connected Economy." CGA-Canada is a conference partner and vice-president of Education and Operational Affairs, Lynda Carson, is co-chair. The CAAA is an organization of educators, professional accountants, and others who are involved in research and education in accounting and related areas. Conference information is available at www.caaa.ca.

► **Vancouver accueillera le congrès de l'ACPC**

Le congrès annuel de l'Association canadienne des professeurs de comptabilité (ACPC) aura lieu du 27 au 29 mai à Vancouver. Il aura pour thème « La comptabilité dans une économie mondialement branchée ». CGA-Canada est partenaire du congrès et sa vice-présidente, Formation et Administration générale, Lynda Carson, en est la coprésidente. L'ACPC regroupe des professeurs, des professionnels comptables, des chercheurs et des formateurs en comptabilité et dans les domaines connexes. L'information sur le congrès est affichée sur le site www.caaa.ca/Home/index_fr.html.

Consulting on an Agreement with the EU

As negotiations with the European Union (EU) toward a Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) progress, Canada's negotiating team has assembled an industry consultation group and invited CGA-Canada's vice-president of Government and Regulatory Affairs, Carole Presseault, to participate.

CGA-Canada is an acknowledged authority on the matter of interprovincial trade and labour mobility, having launched and won two challenges under the Agreement on Internal Trade, and the EU has identified services trade as a key component in the negotiations. However, Presseault says she also wants to bring the experience and ideas of the CGA membership to the negotiating team.

"There are many CGAs who work overseas, provide services to clients across borders, or work for Canadian companies that are heavily dependent on international trade," says Presseault. "Their perspective on the opportunities and challenges of international trade, particularly trade with Europe, would be of value to Canada's negotiating team and I invite CGAs with expertise in that area to share their ideas with me." Presseault can be reached at cpresseault@cga-canada.org.

► Consultations sur un accord avec l'Union européenne

Les négociations avec l'Union européenne (UE) en vue de conclure un accord économique et commercial global (AECG) sont en cours. L'équipe canadienne de négociation a formé un groupe consultatif sectoriel et invité la vice-présidente, Affaires gouvernementales et réglementaires, Carole Presseault, à en faire partie.

Ayant intenté deux procédures victorieuses en vertu de l'Accord sur le commerce intérieur, CGA-Canada fait autorité en matière de commerce et de mobilité de la main-d'œuvre entre les provinces. Selon l'UE, l'industrie des services est une composante importante des négociations. M^{me} Presseault a précisé qu'elle tient à ce que l'équipe de négociation bénéficie de l'expérience et de l'avis des CGA.

« De nombreux CGA travaillent outre-mer, offrent leurs services à des clients à l'étranger ou travaillent pour des sociétés canadiennes qui dépendent fortement du commerce international, dit M^{me} Presseault. La perspective de ces CGA sur les possibilités et les difficultés que recèle le commerce international, surtout avec l'Europe, serait précieuse au sein de l'équipe de négociation. J'invite les CGA qui bénéficient d'une expertise dans ce secteur à me faire part de leurs idées. » L'adresse de M^{me} Presseault est la suivante : cpresseault@cga-canada.org.

■ INTERNATIONAL / INTERNATIONAL

Ariganello to Speak at WCOA

CGA-Canada President and CEO Anthony Ariganello will be among the speakers at the 18th World Congress of Accountants (WCOA 2010) to be held November 8-11 in Kuala Lumpur, Malaysia. The congress will feature globally renowned speakers addressing 39 topics, focusing on the theme "Accountants Sustaining Value Creation."

Held every four years, the WCOA is organized this year by the International Federation of Accountants and the Malaysian Institute of Accountants. More information is available at wcoa2010kualalumpur.com.

► M. Ariganello au WCOA

Le président et chef de la direction de CGA-Canada, Anthony Ariganello, prononcera une allocution au 18^e Congrès mondial de la comptabilité, qui aura lieu du 8 au 11 novembre à Kuala Lumpur, en Malaisie. Des conférenciers de renommée mondiale y traiteront de 39 sujets axés sur la création de valeur durable par les comptables.

Cette année, ce congrès quadriennal est organisé par l'International Federation of Accountants et le Malaysian Institute of Accountants. Les détails sont affichés sur le site wcoa2010kualalumpur.com. ■



En finance, le talent sera toujours votre meilleur investissement.



Appelez-nous pour obtenir votre exemplaire GRATUIT du Guide salarial 2010.

Accountemps, Robert Half Finance et Comptabilité et Robert Half Management Resources sont les chefs de file en dotation de personnel spécialisé en finance et comptabilité, respectivement au niveau temporaire, permanent et dans le cadre de projets de consultation.

1.800.803.8367 • accountemps.ca
1.800.474.4253 • roberthalffinance.ca
1.888.400.7474 • roberthalfmr.ca

 **Robert Half**[®]



© ISTOCKPHOTO.COM/KAREN LOCKE

CGA Alberta Chair Diana Spagnuolo on facing constant changes

La présidente de CGA-Alberta, Diana Spagnuolo, sur le changement continu



Diana Spagnuolo, CGA

What are the most pressing issues faced by students in your region?

Students have pressures to get work experience and make decisions about what areas to specialize in. I previously taught *Taxation 2* and marked *Taxation 1*. I enjoy helping students and look forward to teaching again, possibly this fall. I tell them to build up their skill set – to put all the cookies they can into their jar, because they never know when they'll need to pull one out and use a certain skill.

Why did you choose the CGA program?

Back when I worked at Revenue Canada, 95 per cent of auditors were pursuing the CGA designation. It fit well with my work/study schedule and allowed me to complete my studies at night, similar to how I completed my honours degree. Though I had no crystal ball to see the future, I knew the CGA designation would provide flexibility in my career.

What's your day job?

I'm a commodity tax manager at Imperial Oil. I started my career in government, then I moved to public accounting with KPMG and E&Y in Toronto. Having a CGA designation means that I'm prepared for all types of work.

What do you enjoy most about what you do?

I like the continual change in this industry. It can be overwhelming, but it's very alluring at the same time. Taxation is under constant change, nothing is written in stone. The big topics of today like climate change, renewable fuels, HST, carbon taxes, and other consumption taxes – these all affect my work. It's a world of change.

What are your hobbies?

What started out as a distraction for me about a year ago has turned into a bit of an obsession – I've been learning to play guitar and spend a lot of time practising. I also love golf, though the season here in Calgary is shorter than in Toronto. I like skiing, enjoying the mountains and scenery while I'm out there. I got my motorcycle licence last year, so now I'm looking forward to my motorcycle purchase. ■

Quelles sont les questions qui préoccupent le plus les étudiants de votre région?

L'acquisition de leur expérience de travail et le choix d'une spécialisation. J'aime aider les étudiants. J'ai déjà enseigné le cours *Fiscalité 2* et corrigé les travaux du cours *Fiscalité 1*, et j'envisage d'enseigner encore, peut-être cet automne. Je conseille aux étudiants d'accroître leur ensemble de compétences, car ils ne savent jamais quand ils auront besoin d'utiliser une compétence particulière.

Pourquoi avez-vous choisi le programme d'études des CGA?

Lorsque je travaillais à l'Agence du revenu du Canada, 95 % des vérificateurs tentaient

d'obtenir le titre de CGA. Ce titre m'offrirait un bon équilibre travail-études en me permettant de poursuivre mon baccalauréat. Je savais bien que le titre de CGA me donnerait de la souplesse professionnellement.

Quel est votre emploi actuel?

Je suis chef aux taxes à la consommation à la Compagnie pétrolière Impériale Ltée. J'ai commencé ma carrière dans le secteur public, puis je me suis orientée vers l'expertise comptable à KPMG et Ernst & Young, à Toronto. Avec mon titre de CGA, je suis prête à affronter tout type de travail.

Qu'appréciez-vous le plus de votre travail?

J'aime le changement continu dans ce secteur. C'est parfois lourd, mais c'est quand même captivant. La fiscalité évolue constamment, rien n'est immuable. Les grands sujets d'actualité comme le changement climatique, les carburants renouvelables, la TVH, les taxes sur le carbone et les autres taxes à la consommation influent sur tout mon travail. C'est un monde en évolution.

Quels sont vos passe-temps?

Ce qui était initialement une distraction, il y a environ un an, tourne un peu à l'obsession; j'ai appris à jouer de la guitare et je pratique beaucoup. J'aime aussi le golf, bien que la saison à Calgary soit plus courte qu'à Toronto. J'aime skier et j'en profite pour contempler les montagnes et le paysage. J'ai obtenu mon permis de motocycliste l'an dernier et j'ai bien hâte d'acheter ma moto. ■

Kerry Bentley

CGA
Has accepted a position as manager, corporate services with the North Vancouver Recreation Commission.
► A accepté le poste de gestionnaire des services généraux à North Vancouver Recreation Commission.

Tim Daley

DIFA, CFE, CGA / DESSJC, CFE, CGA
Of Oshawa, Ontario, has received a Diploma in Investigative and Forensic Accounting from the University of Toronto, and earned a Certified Fraud Examiner Designation.
► D'Oshawa (Ontario), a obtenu un diplôme d'études supérieures spécialisées en juricomptabilité (DESSJC) de l'Université de Toronto et le titre de CFE (*certified fraud examiner*).

Casey Langbroek

CGA
Of Chilliwack, B.C., has joined the Gazelles Business Coaching Organization as an associate coach.
► De Chilliwack (Colombie-Britannique), est entré au service de Gazelles, Inc., une entreprise d'accompagnement d'affaires, comme accompagnateur adjoint.

Manickavasagar Nimalan

BSEE, CGA / B. Sc. (génie électrique), CGA
Has accepted the position of chief financial officer at Simmtech Process Engineering Limited in Brampton, Ontario.
► A accepté le poste de directeur financier à Simmtech Process Engineering Limited, à Brampton (Ontario).

Gary Rakkar

BE, CGA / B. Ing., CGA
Has been promoted to the position of plant finance supervisor at Maple Leaf Foods in Surrey, B.C.
► A été promu au poste de superviseur des services financiers, à l'usine des Aliments Maple Leaf Inc. de Surrey (Colombie-Britannique).

Ryan Schauble

CGA
Has accepted the position of controller at Knelson in Langley, B.C.
► A accepté le poste de contrôleur à Knelson, à Langley (Colombie-Britannique).

CGA Magazine wants to know your news! Please send news of member and student promotions and appointments to:
► CGA Magazine veut de vos nouvelles! Nous vous invitons à nous communiquer vos nominations et promotions. Écrivez à :

Communiqués, CGA Magazine
☎ 604 605 5123
✉ cgamagazine@cga-canada.org



Faire appel à des professionnels financiers de haut niveau dédiés à vos projets peut s'avérer la meilleure façon de répondre à vos besoins en ressources intermédiaires ou d'aborder les initiatives complexes en finance et comptabilité. Nos spécialistes en projets financiers apportent un regard nouveau, ainsi que des idées innovatrices à votre équipe. Ils sont déterminés à vous venir en aide afin que vous réalisiez vos objectifs. Jetons un coup d'oeil aux possibilités.

Professionnels de projet de haut niveau, spécialisés en comptabilité et en finance

1-888-400-7474
roberthalfmr.ca



How an online MBA program became one of the most personal experiences I've ever had.

If you think of online education as cold, distant and impersonal, then you haven't talked to Rob LeSage. Rob is a recent graduate of Laurentian University's online MBA program, developed in partnership with the Certified General Accountants Association. He says the combination of his MBA and CGA designation has taken his career to a new level.

In addition to giving him a greater sense of confidence, Rob says Laurentian's interactive learning model allowed him to collaborate with other business professionals, each of whom brought significant experience to the discussions. But it was the way Rob was able to connect with his professors and fellow students that surprised him. "They became my friends," says Rob. "Some of us are still in touch today."

Part of what attracted Rob to Laurentian, besides its reputation, was that he felt more comfortable connected to a medium sized university. "That an online MBA program could provide such personal as well as professional satisfaction was a tremendous side benefit."

Discover your true value with an MBA from Laurentian University.



Rob LeSage, CGA, hockey dad and Director of Finance at Neufeld Petroleum in Grande Prairie, Alberta, received his MBA from Laurentian University in Sudbury.



Transforming Potential into Results

Transformer le potentiel en résultats

by / par Anthony Ariganello CPA (Delaware), FCGA, President and CEO, CGA-Canada /
CPA (Delaware), FCGA, président et chef de la direction de CGA-Canada

NO DOUBT YOU'VE HEARD the adage - our people are our best asset. And who would disagree?

But long gone are the days when developing an organization's human capital could be left solely to one department or team. Ensuring that an organization's people power is the best it can be takes a collective and concerted effort, starting at the top. Senior finance professionals, in particular, are increasingly being asked to play a role in nurturing their companies' human assets.

What's needed - beyond desire - is a proactive strategy to turn employee potential into bottom-line results, note U.K.-based talent management experts Mike Johnson, consultant, author, and founder of the Future Work Forum, and Chris Roebuck, a leading consultant and writer. Such a strategy, they say, doesn't begin in HR, but with the CEO, CFO, and the rest of senior management.

What does it involve? Making sure that all of your people are better motivated, more engaged, supported, skilled, client-focused, and more qualified than your competitors, in ways that can be measured.

If it sounds like a tall order, that's because it is. And it takes plenty of hard work. But if you're not convinced that it's necessary consider this: Johnson and Roebuck maintain that the best financial management skills are useless unless organizations have the right people in the right place at the right time and use them wisely.

Their take on human capital - and more specifically the role of senior financial types - supports the growing trend for accountants to be broadly skilled and trained business leaders. The so-called soft skills are becoming vitally important core skills. Senior accountants will increasingly want or be required to know how best to invest and develop human resources - and to help drive the agenda.

Does it mean that even more will be expected of senior accountants in the future? The short answer is yes. But they won't be alone. The responsibility for improving an organization's people performance may start at the top, but it requires across-the-board employee commitment. The upside is that a well-executed strategy should be a benefit to all. ■

LES EMPLOYÉS SONT le meilleur atout d'une organisation. Qui pourrait le nier?

L'époque où le développement du capital humain pouvait être laissé à un service ou à une équipe unique est bel et bien révolue. Il faut désormais une volonté collective et concertée pour doter une organisation du meilleur effectif qui soit, et cela commence au haut de l'échelle. De plus en plus, on demande aux professionnels des finances des échelons supérieurs, en particulier, de prendre bien soin de l'actif humain.

Pour y parvenir, il ne suffit pas de le souhaiter; il faut adopter une stratégie proactive qui transformera le potentiel des employés en résultats qui rapportent. C'est ce qu'affirment les experts britanniques en gestion des talents Mike Johnson, également conseiller, auteur et fondateur de Future Work Forum, et Chris Roebuck, conseiller de premier ordre et rédacteur. Une telle stratégie, disent-ils, n'émane pas des ressources humaines mais du PDG, du directeur financier et des autres hauts dirigeants.

Il faut faire en sorte que toute l'équipe soit plus motivée, plus engagée, mieux appuyée, plus compétente et plus axée sur la clientèle que la concurrence, et ce, de façon mesurable.

Si cette tâche semble difficile à réaliser, c'est qu'elle l'est. Il faut y mettre beaucoup de travail. Vous n'êtes pas convaincu que ce soit nécessaire? Pourtant, M. Johnson et M. Roebuck soutiennent que les meilleures compétences en gestion financière ne servent à rien si on ne dispose pas des bonnes personnes au bon poste au bon moment, et si les talents ne sont pas utilisés judicieusement.

Leurs vues sur le capital humain, et plus précisément sur le rôle des dirigeants financiers, s'accordent avec la tendance voulant que les comptables acquièrent et démontrent toutes les compétences de chefs d'entreprises hautement qualifiés. Le « savoir-être » devient une compétence essentielle. De plus en plus, les comptables des échelons supérieurs devront savoir comment maximiser les ressources humaines et donner à cette question l'attention nécessaire.

Les attentes à l'égard de ces comptables seront-elles plus élevées à l'avenir? La réponse la plus brève est oui, mais elles le seront pour d'autres également. Même si l'amélioration du rendement de l'ensemble de l'effectif relève d'abord d'en haut, tout l'effectif doit s'y engager. Le bon côté, c'est qu'une stratégie bien appliquée devrait s'avérer salubre pour tous. ■



A closer look at upcoming IASB changes.

IFRS 9: Financial Instruments

IFRS 9 : Instruments financiers

Coup d'œil sur les modifications envisagées par l'IASB.

by / par Stephen Spector

IN NOVEMBER 2009, the IASB issued IFRS 9 entitled *Financial Instruments*. This standard is the first part of a comprehensive project to replace IAS 39, *Financial Instruments – Recognition and Measurement*.

Due to concerns raised regarding the proposed treatment of financial liabilities, the scope of the first part of IFRS 9 was restricted to only financial assets.

Financial Assets

Under IFRS 9, all financial assets currently within the scope of IAS 39 are to be measured at either amortized cost or fair value. Furthermore, all equity investments within the scope of IFRS 9 are to be measured on the statement of financial position at fair value, with gains and losses being recognized in profit or loss. Only if the equity investment is not held for trading can an irrevocable election be made at initial recognition to measure it at fair value through other comprehensive income. In such instances, only dividend income will be recognized in profit or loss.

Derivatives

All derivatives within the scope of IFRS 9 are to be measured at fair value, although in limited circumstances, cost may be an appropriate estimate of fair value. Derivatives that are settled by the delivery of unquoted equity instruments are also to be measured at fair value.

Debt Instruments

A debt instrument is to be measured at amortized cost or at fair value through profit and loss. The available-for-sale and held-to-maturity classifications (including the associated tainting rules) currently part of IAS 39 have not been carried forward to IFRS 9.

A debt instrument must be measured at amortized cost if both the “business model test” and the “contractual cash flow characteristics test” are satisfied. The first test is to make sure the entity’s business model is to hold the financial asset to collect the contractual cash. The second test ensures that the contractual terms of the financial asset give rise on specified dates to cash flows that are solely payments of principal and interest on the principal amount outstanding. If a debt instrument does not meet the criteria for amortized cost measurement it must be measured at fair value through profit and loss.

Notwithstanding, a debt instrument that meets the criteria can still be designated as fair value through profit and loss on initial recognition if the fair value designation would eliminate or significantly reduce an accounting mismatch that would exist had the instrument been measured at amortized cost. This option is equivalent to the current IAS 39 fair value option for an accounting mismatch.

Impact

The impact will depend on what types of financial assets an entity holds, how it has

classified them previously, and what choices it makes under the new classification model. Assets that are currently classified as held-to-maturity are likely to continue to be measured at amortized cost as they are held to collect the contractual cash flows and often give rise to only payments of principal and interest.

The elimination of the available-for-sale category and the requirement for all equity investments to be measured at fair value removes the multiple impairment methodologies that currently exist in IAS 39. IFRS 9 only requires impairment assessment for financial assets measured at amortized cost.

Effective Date

The effective date of IFRS 9 is for annual periods beginning on or after January 1, 2013, with early adoption permitted. ■

EN NOVEMBRE 2009, l'IASB a publié l'IFRS 9, *Instruments financiers*. Cette norme constitue le premier volet de la refonte de l'IAS 39, *Instruments financiers : comptabilisation et évaluation*.

À l'origine, l'IFRS 9 devait porter à la fois sur les actifs et les passifs financiers. En raison des préoccupations soulevées par le traitement proposé pour les passifs financiers, toutefois, le champ d'application du premier volet de l'IFRS 9 se limite aux actifs financiers.

Actifs financiers

Selon l'IFRS 9, tous les actifs financiers qui entrent actuellement dans le champ d'application de l'IAS 39 doivent être évalués au coût amorti ou à la juste valeur. En outre, tous les instruments de capitaux propres qui entrent dans le champ d'application de l'IFRS 9 doivent être évalués à la juste valeur dans le bilan, les gains et les pertes devant être comptabilisés en résultat net. Ce n'est que si l'instrument n'est pas détenu à des fins de transaction que l'entité peut faire le choix irrévocable, au moment de sa comptabilisation initiale, de l'évaluer à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global. Dans ce cas, seuls les dividendes sont comptabilisés en résultat net.

Dérivés

Tous les dérivés qui entrent dans le champ d'application de l'IFRS 9 doivent être évalués à la juste valeur, bien que dans certains cas, le coût puisse constituer une estimation appropriée de la juste valeur. Les dérivés réglés par la remise d'instruments de capitaux propres non cotés doivent aussi être évalués à la juste valeur.

Instruments de créance

Les instruments de créance doivent être évalués au coût amorti ou à la juste valeur par le biais du résultat net. Les catégories « placements disponibles à la vente » et « placements détenus

jusqu'à leur échéance » (de même que les règles connexes concernant la contamination) de la norme IAS 39 n'ont pas été reprises dans l'IFRS 9.

Les instruments de créance doivent être évalués au coût amorti s'ils satisfont à la fois au « critère du modèle d'affaires » (*business model*) et au « critère des caractéristiques contractuelles des flux de trésorerie ». Le premier critère assure que l'objectif du modèle d'affaires consiste à détenir les actifs financiers afin d'encaisser les flux de trésorerie contractuels. Le second critère assure que les dispositions contractuelles de l'actif financier donnent lieu, à des dates spécifiées, à des flux de trésorerie qui ne sont que des paiements du principal et des intérêts sur le principal non remboursé. Si un instrument de créance ne satisfait pas aux critères d'évaluation au coût amorti, il doit être évalué à la juste valeur par le biais du résultat net.

Un instrument de créance qui satisfait à ces critères peut néanmoins être désigné comme étant à la juste valeur par le biais du résultat net au moment de sa comptabilisation initiale si cela permet d'éliminer ou d'atténuer considérablement un mauvais rapprochement comptable découlant de l'évaluation au coût amorti (option de la juste valeur de l'IAS 39).

Incidence

L'incidence de cette norme dépendra des types d'actifs financiers de l'entité, de leur classement

antérieur et des choix effectués selon le nouveau modèle de classement. Les actifs actuellement classés comme étant détenus jusqu'à leur échéance continueront probablement d'être évalués au coût amorti puisqu'ils sont détenus dans le but d'encaisser des flux de trésorerie contractuels et ne donnent souvent lieu qu'à des paiements de principal et d'intérêts.

En raison de l'élimination de la catégorie des placements disponibles à la vente et de l'obligation d'évaluer tous les instruments de capitaux à la juste valeur, la dépréciation ne sera plus exigée que pour les actifs financiers évalués au coût amorti.

Entrée en vigueur

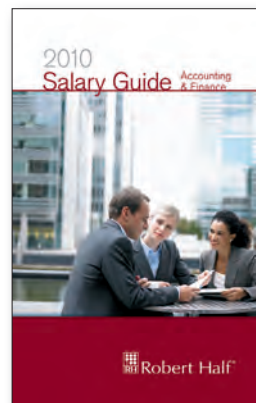
L'IFRS 9 s'applique aux exercices ouverts à partir du 1^{er} janvier 2013, mais son adoption anticipée est permise. ■

STEPHEN SPECTOR, MA, FCGA, is the proprietor of Spector and Associates and teaches Financial and Managerial Accounting at Simon Fraser University. He also serves on CGA-BC's board of governors. E-mail shspector@shaw.ca.

► STEPHEN SPECTOR, M.A., FCGA, est propriétaire de Spector and Associates et enseigne la comptabilité de gestion à l'Université Simon Fraser. Actuellement, il siège au conseil d'administration de CGA-C.-B. shspector@shaw.ca



Top financial talent is always your best investment.



Call today for your **FREE 2010 Salary Guide.**

Accountemps, Robert Half Finance & Accounting and Robert Half Management Resources are the leaders in specialized financial and accounting staffing for temporary, full-time and project placement, respectively.

1.800.803.8367
accountemps.com

1.800.474.4253
roberthalffinance.com

1.888.400.7474
roberthalfmr.com

 **Robert Half**®



Federal initiatives are lowering costs for Canadian producers.

Tariff Relief Measures

Allègements tarifaires

Des coûts réduits pour les producteurs canadiens.

by / par Lisa Zajko

AS PART OF the economic stimulus package announced by Finance Minister Jim Flaherty in the 2009 federal budget, the Department of Finance has undertaken initiatives to provide a short-term boost and a long-term competitive edge for the Canadian manufacturing industry. These initiatives include eliminating tariffs on a wide range of imported machinery, equipment, and raw materials such as mineral fuels and oils, salt, chemicals, dyes, and paints.

Import tariffs ranging from 2.5 per cent to 11 per cent were eliminated as of January 28, 2009 on certain machinery and equipment used by manufacturers. The resulting annual savings equalled approximately \$90 million. To augment tariff-related stimulus, on September 18 Finance announced a proposal to eliminate remaining tariffs on imported raw materials. This would see tariffs removed on over 1,500 items and result in approximately \$250 – \$300 million in annual duty savings.

The review process may delay implementation of the relief past the 2010 federal budget. There were some objections to the proposed tariff removals; however, it is likely that the relief will move forward with staged reductions of one to five years. Interestingly, the relief proposed under this round did not include goods classified in Chapters 1 to 24 of the *List of Tariff Provisions* to the *Customs Tariff*. These chapters include goods that may be considered an input used

by a domestic manufacturer (e.g. certain ingredients for food processors), but were excluded because their characterization as an input was not easily discernible. Sensitivities around agricultural tariffs may also have been a factor. As Finance has excluded these items without specific consideration of individual items, it is recommended that manufacturers using inputs classified under these chapters make an individual application for consideration. And certain goods used in service industries (e.g. after-market auto parts used in the repair industry) were not included, despite the fact that the same provision which grants relief on manufacturing inputs also extends to goods used in the provision of services.

The total revenue from all customs import duties approached nearly \$4 billion in 2008 and the actual and proposed relief to date represents less than 10 per cent of total revenues collected. These relief initiatives for the manufacturing industry have left the retail industry and consumers wondering what, if anything, will be done to provide tariff relief on consumer goods. With duty rates ranging from 15 to 20 per cent, retail goods represent some of the highest dutiable imported goods. Further, the duty rates on such items have not been reviewed since 1998 despite the fact that the Canadian manufacturing landscape has changed significantly since then. The domestic

protection afforded by ascribing tariffs may no longer be warranted. As an example, Finance recently proposed the removal of a 25 per cent duty rate on certain imported vessels (e.g. ferries, tankers, bulkers, unloaders, and cargo vessels), effective January 1, 2010, given that the subject vessels have not been manufactured in Canada since 1985.

Minister Flaherty stated on November 20 that the government's focus under the next budget will not be on new initiatives or added stimulus. But it is likely that tariffs on consumer goods will be reviewed under a third round of the initiative tabled in the 2009 budget. In fact, certain retailers and associations, including the Retail Council of Canada, have filed submissions requesting such relief. However, it is clear that relief will not be granted on retail goods under the current round of proposals, but rather, will be explored during the next phase. ■

DANS LE CADRE des mesures de stimulation économique annoncées par le ministre des Finances, Jim Flaherty, dans le budget fédéral de 2009, le ministère des Finances a mis en place des initiatives destinées à donner un coup de pouce immédiat à l'industrie manufacturière canadienne tout en lui assurant un avantage concurrentiel à long terme. Ces initiatives comprennent l'élimination des tarifs douaniers sur une vaste gamme de

machines et de matériel, et sur des matières premières comme les huiles et combustibles minéraux, le sel, les produits chimiques, les colorants et les peintures.

Les tarifs douaniers sur l'importation variant entre 2,5 % et 11 % ont été éliminés en date du 28 janvier 2009 sur certaines machines et certain matériel, pour des économies annuelles de droits d'environ 90 M\$. Le 18 septembre, le ministère a aussi proposé d'éliminer les tarifs douaniers restants sur les matières premières importées. Ils seraient donc supprimés sur plus de 1 500 produits, ce qui se traduirait par des économies annuelles de droits d'environ 250 à 300 M\$.

Le processus d'examen pourrait repousser la mise en place de l'allègement après le budget fédéral de 2010. L'allègement tarifaire proposé a suscité certaines objections, mais il est probable que le projet ira de l'avant avec des réductions échelonnées sur un à cinq ans. Fait à noter, l'allègement proposé dans un premier temps n'incluait pas les marchandises classées aux chapitres 1 à 24 du *Tarif des douanes*. Ces marchandises peuvent être considérées comme des intrants utilisés par les fabricants canadiens (p. ex. certains ingrédients pour robots culinaires), mais elles sont exclues parce que leur caractère d'intrant n'est pas facilement déterminable. Le caractère délicat qui entoure la

question des droits sur les produits agricoles a peut-être joué aussi en faveur de cette exclusion. Comme le ministère a procédé à ces exclusions sans considération particulière pour des produits individuels, il est recommandé aux fabricants qui utilisent des intrants classés dans ces chapitres de présenter une demande individuelle. Certains produits utilisés dans le secteur des services (p. ex. les pièces d'automobile utilisées dans le secteur de la réparation) ont été exclus, malgré que la même disposition d'allègement des intrants de fabrication s'applique aussi à la prestation de services.

Les recettes totales tirées de tous les droits à l'importation ont atteint près de 4 G\$ en 2008, et l'allègement actuel et proposé représente à ce jour moins de 10 % du total des recettes perçues. Devant ces initiatives destinées aux fabricants, les détaillants et les consommateurs se demandent si les biens de consommation bénéficieront aussi d'un allègement tarifaire. Avec des taux variant entre 15 % et 20 %, les biens de consommation représentent certaines des marchandises importées les plus hautement taxées. De plus, les taux des droits sur ces produits n'ont pas changé depuis 1998, en dépit du fait que le secteur de la fabrication au Canada a considérablement évolué depuis. La protection qu'offrait l'attribution des tarifs n'est peut-être plus nécessaire. En effet, le ministère a récemment

proposé l'élimination des droits de 25 % sur certains navires importés (traversiers, pétroliers, vraquiers, navires-déchargeurs et navires cargos), en date du 1^{er} janvier 2010, puisqu'ils ne sont plus fabriqués au Canada depuis 1985.

Le 20 novembre, le ministre Flaherty a déclaré que le gouvernement ne mettra pas l'accent sur de nouvelles initiatives et des mesures de stimulation additionnelles dans le prochain budget. Une révision des tarifs sur les produits de consommation est toutefois probable dans le cadre d'une troisième série d'initiatives présentées dans le budget de 2009. En fait, des détaillants et associations, notamment le Conseil canadien du commerce de détail, ont demandé un tel allègement. Il est cependant clair qu'aucun allègement ne sera accordé sur les produits de consommation dans le cadre de l'actuelle série de propositions; la question sera plutôt explorée à l'étape suivante. ■

LISA ZAJKO is senior manager, indirect tax, specializing in customs and international trade, at Deloitte in Vancouver.

► **LISA ZAJKO** est directrice principale, Impôts indirects, spécialisée en matière de douanes et de commerce international chez Deloitte à Vancouver.



THE 2010 WORLD CONGRESS OF ACCOUNTANTS IN KUALA LUMPUR CONGRÈS MONDIAL DE LA COMPTABILITÉ DE 2010 À KUALA LUMPUR

For more on the 2010 World Congress of Accountants visit www.wcoa2010kualalumpur.com

Pour obtenir plus de renseignements sur le Congrès mondial de la comptabilité de 2010, consultez le site www.wcoa2010kualalumpur.com (en anglais).

You can count on us.

BMO Bank of Montreal® provides expert service along with comprehensive financial solutions developed exclusively for Certified General Accountants*. We understand that a CGA's client list is often the most valuable aspect of the practice and have developed a financing program that allows us to value the client list for the purposes of acquisition financing or for debt restructuring/consolidation. Our services include:

- Acquisition Financing
- Partnership/Succession Financing
- Operating Lines of Credit
- Equipment/Real Estate Financing
- Cash Management Services
- Employee Group Banking.

For more information, contact the Industry Programs Manager at 416-927-5348 or 1-877-629-6262.

BMO  **Bank of Montreal**
Making money make sense™

*Some conditions and restrictions apply. ™/® Trade-marks/Registered trade-marks of Bank of Montreal.



Offsetting benefits against an existing shareholder's loan.

Tax Planning Woes

Planification fiscale malheureuse

Compensation entre avantage et prêt à l'actionnaire.

by / par Don Goodison

I AM LOOKING FORWARD to the day when someone like Steven Spielberg makes a disaster movie about tax planning gone sour. The movie could be based on the saga that ends with the Tax Court of Canada decision in *Ronald Coutre v. Her Majesty the Queen* [2009 TCC 456].

The case centres on whether amounts assessed as benefits received from a company can be offset against an existing shareholder's loan. However, it goes back to a judgment handed down by the Tax Court of Canada in 2006 in *Phoenix Estates Ltd., Ronald Coutre and Cori Coutre v. Her Majesty the Queen* [2006 DTC 2535]. In 1998, Phoenix owned Lot A and a 50 per cent interest in Lot B in a subdivision. The other 50 per cent interest in Lot B was owned by an arm's length corporation. On May 15, 1998, Phoenix transferred its interest in Lot A to Cori Coutre, the wife of Ronald, for \$1,000. Both corporations also transferred Lot B to Cori Coutre for \$1,000. The Minister reassessed Phoenix on the basis that the fair market value of the lots on May 15, 1998 was \$73,000 for Lot A and \$40,500 for the 50 per cent interest in Lot B. The Minister also reassessed Ronald Coutre under 56(2) in the amount of \$119,840, contending that the transfer was a benefit that he desired to have conferred on Cori. On appeal to the Tax Court of Canada, the fair market value of Lot B was reduced to \$56,000 from \$81,000, reducing the benefit to \$91,485. The end result was that both

Phoenix and Ronald Coutre paid tax on the transactions.

In the present case, Coutre appealed to the Tax Court of Canada arguing that the amount of the benefit should have been offset to the extent of his shareholder's loan in Phoenix. This offset would have reduced the benefit by \$73,171.

The Minister responded that:

1. Subsection 169(2) precluded the appellant from trying to amend the amount of the benefit.
2. Res judicata (the thing has been decided already) prevented the appellant from raising arguments that could have been raised at the original hearing.

The appeal was dismissed.

There are a number of points that make this case a disaster movie candidate. First, the transfer of the properties to Mrs. Coutre for \$1,000 each just asked for trouble. It is interesting that when the appellant engaged a valuator before the first hearing, the values determined by this valuator were \$23,000 for Lot A and \$28,000 for Lot B. This would indicate that the \$1,000 values were a figment of someone's imagination. The Court accepted his valuator's value of Lot B, but not Lot A in the 2006 case, and the benefit was reduced accordingly. It's hard to imagine that anyone would advise him that he could do this without any form of valuation to back up the \$1,000.

Second, I have never known a situation where CRA has proposed to assess a taxpayer for benefits received that an offset against a shareholder's loan hasn't been proposed by the taxpayer's representative before the initial reassessment. It's not unheard of that CRA will agree to the offset, but if they don't, at least the attempt was made early in the process. In this case, it took on the appearance of retroactive tax planning – which was pointed out by the Court.

Finally, I would guess that the combined tax bill between Coutre and Phoenix would be pretty close to the amount of the combined benefit and gain on disposal, especially when the interest CRA charges is factored in. This is double taxation at its very best. But, there is more – Cori Coutre's ACB is only \$1,000 per lot, so if she sells the lots in the future, there will be more tax to pay. At least she would receive some proceeds from a sale as opposed to the current case where tax has been paid but nothing has been received.

Maybe this isn't a disaster movie after all, but a Shakespearean tragedy. ■

J'ATTENDS AVEC IMPATIENCE le jour où on tournera un film catastrophe sur des stratégies de planification fiscales qui ont mal tourné. Le film pourrait être inspiré de la saga qui s'est conclue avec le jugement de la Cour canadienne de l'impôt (CCI) dans *Ronald Coutre c. Sa Majesté la Reine* [2009 CCI 456].

La cause porte sur la question de la compensation entre l'avantage reçu d'une société et un prêt existant à l'actionnaire. Elle remonte cependant à un jugement de 2006 de la CCI dans *Phoenix Estates Ltd., Ronald Coutre et Cori Coutre c. Sa Majesté la Reine* [2006 DTC 2535]. En 1998, Phoenix était propriétaire du lot A et d'une participation de 50 % dans le lot B. L'autre participation de 50 % dans le lot B appartenait à une société sans lien de dépendance. Le 15 mai 1998, Phoenix a transféré sa participation dans le lot A à Cori Coutre, l'épouse de Ronald, pour une contrepartie de 1 000 \$. Les deux sociétés ont aussi transféré le lot B à Cori Coutre pour une contrepartie de 1 000 \$. Le ministre a émis une nouvelle cotisation à Phoenix, au motif que la juste valeur marchande (JVM) des lots le 15 mai 1998 était de 73 000 \$ (lot A) et 40 500 \$ (participation de 50 % dans le lot B). Il a aussi émis une nouvelle cotisation de 119 840 \$ à Ronald Coutre en vertu du paragraphe 56(2), au motif que le transfert représentait un avantage qu'il souhaitait accorder à Cori. En appel devant la CCI, la JVM du lot B est passée de 81 000 \$ à 50 000 \$, pour un avantage de 91 485 \$. Finalement, Phoenix et Ronald Coutre ont tous deux payé l'impôt sur les transferts.

Dans la présente cause, M. Coutre a interjeté appel devant la CCI en faisant valoir qu'il y aurait dû y avoir compensation entre l'avantage

qu'il avait reçu et son prêt à l'actionnaire dans Phoenix, ce qui aurait ramené l'avantage à 73 171 \$.

Le ministre a répondu que :

1. le paragraphe 169(2) empêchait l'appelant de modifier le montant de l'avantage;
2. la doctrine de la chose jugée (*res judicata*) empêchait l'appelant de soulever des arguments qu'il aurait pu avancer à l'audience précédente.

L'appel a été rejeté.

Un certain nombre d'éléments font que cette cause pourrait être le sujet d'un film catastrophe. Premièrement, en transférant les biens à son épouse au prix de 1 000 \$ chacun, l'appelant s'attirait des ennuis. En effet, l'évaluateur retenu par l'appelant lors de la première audience avait établi que le lot A valait 23 000 \$, et le lot B, 28 000 \$, ce qui montrait que les valeurs de 1 000 \$ n'étaient que pure invention. Dans le jugement de 2006, le tribunal avait retenu la valeur du lot B, mais pas celle du lot A, et l'avantage avait été réduit en conséquence. Il est difficile d'imaginer que l'appelant ait cru qu'il pouvait procéder au transfert sans aucune forme d'évaluation pour justifier la contrepartie de 1 000 \$.

Deuxièmement, je n'ai jamais vu l'ARC proposer une cotisation pour l'avantage reçu si la compensation n'a pas été proposée par le représentant du contribuable avant la nouvelle

cotisation initiale. Il n'est pas exclu que l'ARC accepte de le faire, mais si elle refuse, au moins la tentative aura été faite au début du processus. Ici, il semble que la décision de l'appelant a été prise après coup, ce qui a toutes les apparences d'une planification fiscale rétroactive — comme l'a souligné le tribunal.

Finalement, j'imagine que le total des factures d'impôt combinées de M. Coutre et Phoenix se rapprocherait sensiblement du montant combiné de l'avantage et du gain réalisé sur la disposition, notamment si les intérêts demandés par l'ARC sont pris en compte. Parfait exemple d'une double imposition, mais il y a plus : comme le PBR pour Cori Coutre n'est que de 1 000 \$ pour chacun des lots, elle aura encore de l'impôt à payer lors de leur vente future. Au moins, elle tirera un certain produit d'une telle vente, contrairement au présent cas où l'impôt a été payé sans que rien n'ait été reçu.

Peut-être ne s'agit-il pas d'un film catastrophe après tout, mais plutôt d'une tragédie shakespearienne. ■

.....
DON GOODISON, CFP, FCGA, is a partner of Kemp Harvey Goodison Hamilton Inc., Certified General Accountants, in Burnaby, B.C. E-mail goodison@axionet.com.

► **DON GOODISON**, CFP, FCGA, est associé chez Kemp Harvey Goodison Hamilton Inc., CGA, à Burnaby (Colombie-Britannique). goodison@axionet.com.



Look at projects from
a new perspective.

Bringing in dedicated senior-level financial project professionals may be the best way to address your need for interim help or tackle important accounting and finance initiatives. Our financial project specialists bring a fresh set of eyes and ideas to your team, and are focused on helping you achieve your goals. Let's take a look at the possibilities.

Senior-level accounting & finance project professionals

1-888-400-7474
roberthalfmr.com

 **Robert Half**[®]
Management Resources

© 2008 Robert Half Management Resources. 0408-6011



Tips on minimizing tax for a sole shareholder of a related company.

Capital Gains Deductions

La déduction pour gains en capital

Minimiser l'impôt pour l'unique actionnaire d'une société liée.

by / par J. Thomas McCallum

RHONDA AND her husband Bob have a very successful wholesale business. Many years ago their CGA structured the organization so that Bob was the sole shareholder of the wholesale corporation and Rhonda was the sole shareholder of the corporation holding the real estate the business operated from.

The CGA's logic was twofold. First, having the real property in a corporation separate from the business operations afforded a substantial degree of creditor-proofing. The second reason was more elaborate. Eventually Rhonda and Bob would retire and either sell the business or transfer it to their children, and retaining the real estate and the related income stream would provide them with a lifetime annuity.

There was a small, up front tax cost connected to this strategy. The two corporations are not associated, so the rental income earned by Rhonda's corporation isn't treated as active business income. Consequently, the investment income tax rate applies; a relatively immaterial consideration given the advantage gained.

Let's assume that Bob sells his shares of the operating company to an arm's length person and will realize a capital gain of \$800,000. Given that substantially all of its assets are used in an active business, the company meets the definition of a small business corporation. As such, Bob's capital gain is eligible to be offset by his capital

gains deduction. The only tax exigible will be that on the excess \$50,000 gain.

The shares of Rhonda's company have always met the small business corporation definition, as the real property is used in an active business carried on by a related corporation (Bob's). However, Rhonda will lose access to the capital gains deduction on her shares once Bob has sold his operating company shares because Rhonda's corporation's asset will no longer be used by a related company. This potential loss of the capital gains deduction needs critical attention.

An appropriate step is for Rhonda to lock in her capital gains deduction by crystallizing it immediately prior to Bob's share sale. The most effective approach would be to exchange her existing common shares for special or preferred shares in the same company, using Section 85 to trigger a gain that will be offset by her capital gains deduction. The end result is that she will have increased the adjusted cost base of her shares.

Rhonda's CGA needs to be particularly careful in performing this exercise. In a properly constructed Section 85 rollover, subsection 85(2.1) would usually result in a PUC grind sufficient to eliminate a deemed dividend from arising immediately. That provision will not work here to reduce the paid-up capital of the special or preferred shares sufficiently. And Rhonda could be

deemed to have received a dividend, taxable immediately. This could mean as much as \$225,000 in unexpected income taxes, although the amount will vary by province.

To avoid this catastrophic result, Rhonda's CGA needs to instruct the lawyer to craft a write-down in the corporation's stated capital (the legal parallel of paid-up capital under the *Income Tax Act*) pursuant to the *Business Corporations Act*. Such a write-down is permitted by subsection 26(3) of the *Canada Business Corporations Act*, although it is necessary to consult the applicable provincial *Act* if the corporation is incorporated provincially.

In Rhonda's case, assuming the shares have a fair market value of \$1 million and her original common shares had a PUC of \$100, the PUC grind at subsection 85(2.1) will leave a tax PUC of \$750,100. To avoid a deemed dividend, the above discussed PUC write-down needs to reduce the PUC (via the *BCA*) to \$100 so that it's the same as the PUC of the original common shares.

While it's entirely possible that Rhonda will never sell her shares, crystallization is advantageous as it provides protection against some of the taxes arising at death. The now 'high' ACB will minimize the tax on the gain resulting from the fair market value deemed disposition at that time.

The solution to tax problems isn't always found exclusively within the *Income Tax Act*. Other federal or provincial

legislation can come into play. CGAs can't reasonably be expected to have an intimate knowledge of all Acts. There is no substitute to partnering with an experienced lawyer when required. ■■

RHONDA ET SON MARI, Bob, exploitent avec succès une entreprise. Il y a de nombreuses années, leur CGA a structuré l'organisation pour que Bob devienne l'unique actionnaire de la société en exploitation, et Rhonda, l'unique actionnaire de la société qui détenait l'immeuble où l'entreprise était exploitée.

La logique du CGA était double. Premièrement, isoler l'immeuble dans une société distincte de l'entreprise en exploitation assurait une protection véritable contre les créanciers. La deuxième raison était plus complexe. À leur retraite, Rhonda et Bob vendraient l'entreprise ou ils la transféreraient à leurs enfants; ils conserveraient l'immeuble et le revenu qu'ils en tireraient leur assurerait une rente viagère.

Cette stratégie a, au départ, un léger coût fiscal. Les deux sociétés ne sont pas associées, de sorte que le revenu de location gagné par la société de Rhonda n'est pas considéré comme un revenu d'entreprise exploitée activement. C'est donc le taux réservé au revenu de placement qui s'applique — une considération relativement négligeable, compte tenu de l'avantage obtenu.

Supposons que Bob vend ses actions de la société en exploitation à une personne sans lien de dépendance et réalise un gain en capital de 800 000 \$. Comme elle utilise la totalité ou presque de ses actifs dans une entreprise active, la société satisfait à la définition de société exploitant une petite entreprise. Bob peut donc utiliser sa déduction pour gains en capital et il ne paiera l'impôt que sur un gain de 50 000 \$.

Les actions de la société de Rhonda ont toujours satisfait à la définition d'action admissible de petite entreprise, l'immeuble étant utilisé dans une entreprise active exploitée par une société liée (celle de Bob). Rhonda ne pourra plus se prévaloir de la déduction pour gains en capital sur ses actions après que Bob aura vendu ses actions de la société en exploitation, car l'actif de la société de Rhonda ne sera plus utilisé par une société liée. La perte possible de cette déduction mérite une attention particulière.

Rhonda peut se prévaloir de sa déduction pour gains en capital en la cristallisant immédiatement avant la vente des actions de Bob. La meilleure solution consisterait pour Rhonda à échanger ses actions ordinaires contre des actions spéciales ou privilégiées de la même société, en vertu de l'article 85, pour générer un gain qu'elle neutralisera par sa déduction pour gains en capital. Elle aura ainsi augmenté le prix de base rajusté (PBR) de ses actions.

Le CGA de Rhonda doit être particulièrement prudent en effectuant cet exercice. Si le roulement est effectué en vertu de l'article 85, le paragraphe 85(2.1) entraînera habituellement une réduction du capital versé (CV) suffisante pour éliminer le dividende réputé immédiat. Cette disposition n'entraînera cependant pas une réduction suffisante du CV des actions spéciales ou privilégiées. Rhonda pourrait donc être réputée avoir reçu un dividende, imposable immédiatement, ce qui pourrait signifier des impôts imprévus pouvant s'élever jusqu'à 225 000 \$ (le montant variera selon la province).

Pour éviter ce résultat catastrophique, le CGA de Rhonda doit demander à l'avocat d'effectuer une réduction du capital déclaré de la société [le pendant du CV selon la Loi de l'impôt sur le revenu (LIR)] en vertu de la Loi sur les sociétés par actions (LSA). Une telle réduction est prévue au paragraphe 26(3) de la Loi canadienne sur les sociétés par actions, mais si la société est constituée en vertu d'une loi provinciale, celle-ci devra être consultée.

Pour Rhonda, si les actions ont une juste valeur marchande (JVM) de 1 M\$ et que ses actions ordinaires originales avaient un CV de 100 \$, la réduction du CV en vertu du paragraphe 85(2.1) laissera un CV de 750 100 \$. Pour éviter le dividende réputé, la réduction du CV décrite ci-dessus doit ramener le CV (selon

la LSA) à 100 \$ afin qu'il corresponde au CV des actions ordinaires originales.

Rhonda pourrait ne jamais vendre ses actions, mais la cristallisation est avantageuse car elle assure une protection contre certains impôts au décès. Le PBR dorénavant « élevé » minimisera l'impôt sur le gain résultant de la disposition réputée à la JVM à ce moment.

La solution aux problèmes fiscaux ne se trouve pas toujours exclusivement dans la LIR. D'autres lois fédérales ou provinciales peuvent aussi s'appliquer. On ne peut raisonnablement s'attendre à ce que les CGA connaissent parfaitement toutes les lois. Rien ne vaut parfois un partenariat avec un avocat d'expérience. ■■

J. THOMAS McCALLUM, CBV, FCGA, is a business valuation and income tax consultant based in Whitby, Ontario, and author of several CGA-Canada professional development courses.

E-mail jtmc@jthomasmccallum.com.

► **J. THOMAS McCALLUM**, EEE, FCGA, est conseiller en évaluation d'entreprises et en fiscalité à Whitby (Ontario). M. McCallum est aussi l'auteur de plusieurs cours de perfectionnement professionnel offerts par CGA-Canada. jtmc@jthomasmccallum.com.

More ways to enjoy CGA Magazine!

CGA Magazine is now available in two formats: print and digitized. Visit cga.org/canada to link to the latest online digitized magazine, and let us know what you think.

Profitez encore mieux de CGA Magazine!

CGA Magazine est maintenant offert en deux formats : imprimé et numérisé. Visitez le site cga.org/canada-fr pour lire le plus récent numéro numérisé et dites-nous ce que vous en pensez.

cgamagazine@cga-canada.org



CGA
MAGAZINE

Professionals Without Borders

by / par Jean Précourt

Une profession sans frontières

International opportunities for CGAs are numerous and diverse.

Les opportunités pour les CGA sont multiples et diversifiées.

**Image is no longer available for viewing.
Cette image ne peut plus être affichée.**

IN THE PAST, the employment model for CGAs was quite predictable. The CGA designation meant financial success and above all else, job security. Members who decided to work in business usually started out as accounting advisors or internal auditors and rose through one company's ranks for most of their career. Professional aspirations, whether in terms of increased responsibilities or opportunities for promotion, could be realized over a reasonable length of time. CGAs had every incentive to stay with the same company.

The same scenario held for CGAs who practised public accounting or private practice. They started out as interns, went on to hold various auditor positions, and ended up as partners – a natural progression. Those in the public sector made their way up the ladder by taking part in internal job competitions. Having to look for a job was rare; the offers came in with some regularity.

But in light of the current work environment and an economic outlook marked by demographic changes, intergenerational issues, and corporate financial woes, there's little room left for the status quo. Fortunately, CGAs have the versatility to adapt to change as they explore new national and international opportunities.

New Aspirations

When it comes to career choices, the process is increasingly complex. The factors

that have to be taken into account are much more numerous and complicated than they were 20 years ago. And the definition of the ideal career has changed. CGAs are no longer willing to work for one company until retirement and increasingly view their careers in terms of reaching ambitious goals and establishing work/life balance. Balance has become an essential consideration when making career decisions.

Employment today is increasingly intermittent as positions are often limited term, whether they involve projects, engagements, or other types of contractual relationships. Job security no longer depends exclusively on employers; it also hinges on how employees see their futures.

Opportunities for CGAs are numerous and diverse. Not so long ago, employee retention programs focused on benefits. This included defined-benefit pension plans providing fixed retirement payments. These plans were rigid and penalized individuals who decided to switch jobs if career advancement opportunities were limited or if their own motivation was lacking. At the same time, arrangements under which plans could be transferred from one employer to another were quite rare.

So should we rely on corporations to provide for our futures? We all want to plan for retirement using tools that provide a greater degree of security. A plan with defined contributions is preferable because

it gives us complete freedom in terms of career aspirations and ensures that pension rights are transferable. Flexibility has become even more valuable in the current economic climate.

International Accounting Practice

One of the most desirable options for young graduates is an international career. There are ever-increasing opportunities for accounting professionals to work for an international company, as economic globalization has had a tangible day-to-day impact on professional opportunities for accountants interested in an international career.

Moreover, companies may experience rapid growth when they carry out acquisitions inside or outside Canada, creating attractive opportunities for their CGA employees to expand their knowledge of finance and interpersonal skills, benefiting themselves as well as their families. Learning about new cultures, sharing knowledge, and learning a second or third language can be an exciting experience. Career advancement and genuine job security often hinge on global factors; as a result, international experience is a key asset for all jobseekers in today's world.

Additional opportunities are available for French-speaking CGAs. The Fédération internationale des experts-comptables francophones (FIDEF) brings together 45,000 professionals from 33 French-speaking countries on four continents. FIDEF's

mission is to ensure that francophone accounting and auditing professionals have the required level of competence, in line with international standards and their home country's economic development.

The chairs of Madagascar's and Haiti's accounting associations and the past chair of Cameroon's association are all CGAs who studied in Quebec.

Internationalization of Accounting Standards

Credible, clear, and comprehensive financial reporting is the *sine qua non* for markets and companies to function and grow. Financial statement comparability is intended to ensure long-term consistency regarding competitors. Virtually all countries have adopted the international financial reporting standards (IFRS) issued by the International Accounting Standards Board (IASB). The steps in the standardization process are as follows:

1. Setting priorities based on requests to improve financial reporting quality.
2. Planning standardization projects.
3. Developing and publishing discussion documents.
4. Issuing exposure drafts.

Subsequently, IFRS are developed and published. International standards on auditing (ISAs) are set by the International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) and overseen by the Public Interest Oversight Board (PIOB). The objective of these boards is to discourage accounting professionals from developing their own standards and to ensure that auditors consider the needs of financial statement users.

Most countries have either adopted these standards or look to them for virtually all guidance. The European Community, for example, is considering adopting ISAs for all its member countries. In addition, the International Federation of Accountants (IFAC) sets international standards in the areas of education and ethics, issued by the International Accounting Education Standards Board (IAESB) and the International Ethics Standards Board for Accountants (IESBA). CGAs meet all of these ethical, education, and auditing standards.

Mutual Recognition Agreements

In the past few years, CGA-Canada and the provincial associations have entered into mutual recognition agreements (MRAs) aimed at meeting their members' growing

need for international mobility. The first such agreement, which was signed with the Association of Chartered Certified Accountants (ACCA), is recognized in more than 100 countries and ensures that CGAs are regarded as fully-fledged members of the ACCA with full practice rights in more than 25 countries, including England, Singapore, Malaysia, and anglophone areas of Africa. Recently, two new MRAs were concluded

The main obstacles to CGAs' international mobility have been considerably reduced.

with CPA Australia and CPA Ireland. In addition, a cooperation agreement was signed with the Institute of Chartered Accountants of India, paving the way for an MRA, which is expected to be signed in the near future. CGA-Quebec signed an MRA with France's Ordre des experts-comptables on April 27, 2009.

Regulatory bodies from each of these countries have compared standard accounting practices to determine if education, practical training, expertise, and skills are comparable. The agreements entered into thus far include mechanisms enabling individuals to obtain any additional qualifications they may require. In general, accounting professionals' existing qualifications are recognized in the signatory countries. There may be an additional training period focusing on the destination country's tax and business law systems. The main obstacles to CGAs' international mobility have been considerably reduced.

International Careers

CGAs are authorized to practise in the Caribbean and Bermuda, where the local associations are affiliated with CGA-Canada. Practice rights are recognized by the CGA associations in Hong Kong and China. And CGAs have numerous international career opportunities with companies expanding operations overseas, as well as with multinationals or Canadian-based companies with foreign interests. There are opportunities with the World Bank at its headquarters in Washington, DC and around the world. Nowadays, the possibility of an international career is much more feasible thanks to consulting and audit engagements in various parts of the world.

The challenge is not a lack of options, but rather the vast array of choices available.

Envisioning the Future

More mutual recognition agreements would offer CGAs broader opportunities and attract talent from other countries. Financial markets are substantially extending their reach, while the accounting profession is gradually shifting from a national to an

international outlook. At a recent meeting, the directors of IFAC (which includes 157 accounting associations from 123 countries and represents more than 2.5 million accounting professionals) decided to hold a G20 accounting summit in order to determine how accountants can contribute to strengthening the international financial system. Could this signal the launch of a major pressure group aimed at improving financial governance?

One thing is certain: CGAs are assuming our rightful leadership positions on the world stage. Our multidisciplinary skills are widely known and recognized as a prime source of value for local and international companies. ■■■

JEAN PRECOURT, FCGA, is president of the Fédération internationale des experts comptables francophones (FIDEF).



© ISTOCKPHOTO.COM/OLAF LOOSE

AUTREFOIS, le marché du travail était tout à fait prévisible. Le titre de CGA signifiait la réussite financière et, surtout, la stabilité d'emploi. Les membres qui choisissaient de travailler en entreprise pouvaient débiter dans un poste de conseiller en comptabilité ou de vérificateur interne, et pouvaient espérer progresser et évoluer dans la même société pendant la plus grande partie de leur carrière. L'atteinte des aspirations professionnelles, qu'il s'agisse de niveaux de responsabilité ou de possibilités d'obtenir des promotions, était possible et envisageable dans une période de temps convenable. L'individu était constamment stimulé et restait dans l'entreprise.

Le même scénario se répétait pour les CGA qui exerçaient la comptabilité publique ou travaillaient en cabinet. Le CGA entreprenait sa carrière comme stagiaire et gravissait graduellement les différents postes de vérificateur pour un jour devenir associé, tout naturellement. Quant aux CGA de la fonction publique, ils gravissaient les différents échelons et accédaient à des postes en répondant aux concours pour des emplois provenant de l'employeur. La recherche d'un travail n'était pas monnaie courante; les offres entraient sans trop de difficulté.

Aujourd'hui, qu'il s'agisse de l'environnement de travail, de la démographie, des relations intergénérationnelles, des problèmes financiers nombreux des entreprises dans le monde ou de la conjoncture économique, tous ces éléments réunis n'offrent pas d'option pour le *statu quo*. Les CGA sont des professionnels comptables

qui possèdent la polyvalence pour s'adapter aux changements et explorer de nouvelles avenues d'exercice à l'échelle nationale et internationale.

Les nouvelles aspirations des CGA

Le choix d'un poste se fait de façon toujours plus complexe. En effet, les éléments que nous prenons en considération pour décider de notre avenir sont beaucoup plus nombreux et raffinés qu'il y a 20 ans. L'idéal n'est plus de travailler pour la même société toute notre vie; il devient de plus en plus vital de gérer sa carrière avec ambition et en conciliation avec sa vie familiale. Il s'agit d'un critère devenu incontournable, lorsqu'un choix de carrière s'impose.

Le travail est aujourd'hui de nature plus intermittente. En effet, les emplois sont fréquemment « à durée déterminée », qu'il s'agisse de projets, de mandats ou de tout autre type de relation contractuelle. Quant à la sécurité d'emploi, elle ne dépend plus uniquement de l'employeur, mais surtout de la vision de l'employé.

Les opportunités pour les CGA sont multiples et diversifiées. Il n'y a pas si longtemps, la politique de rétention des employeurs se résumait à une offre relative aux avantages sociaux, tels les régimes de retraite à prestations déterminées. Ces régimes étaient très contraignants et pénalisants pour l'employé qui décidait de changer d'emploi, faute de promotion ou de motivation. Les ententes de transfert d'un tel régime entre les différents employeurs sont plutôt rares.

Pouvons-nous vraiment nous fier aux entreprises pour assurer notre avenir? Nous souhaitons tous gérer notre retraite individuelle avec des outils plus sécurisants. Un régime de retraite à cotisations déterminées est préférable pour nous permettre une liberté totale dans nos aspirations de carrière et éliminer la contrainte de la transférabilité de notre régime de retraite entre sociétés. La polyvalence est une qualité que la conjoncture actuelle met à profit.

L'exercice de la comptabilité à l'échelle internationale

Une des options de plus en plus convoitées, principalement chez les jeunes diplômés, est la carrière internationale. Les occasions se multiplient pour travailler dans une entreprise internationale. La mondialisation de l'économie a un impact concret et quotidien sur l'exercice des professionnels comptables qui s'intéressent à cet environnement professionnel.

D'un côté, l'entreprise dans laquelle évolue le CGA peut croître rapidement en faisant des acquisitions au Canada ou à l'extérieur du pays. Ceci crée des occasions intéressantes pour le professionnel comptable d'augmenter son bagage de connaissances financières et surtout humaines, pour lui et sa famille. Quelle expérience envoi-rante que celle de connaître de nouvelles cultures, de partager son savoir, de peaufiner une deuxième ou une troisième langue! Le cheminement de carrière et la vraie sécurité d'emploi passent souvent par

l'international. Aujourd'hui, dans un CV, une expérience à l'international est un atout.

D'autres possibilités s'offrent aux CGA qui parlent français. La Fédération internationale des experts-comptables francophones (FIDEF) regroupe 33 pays de la francophonie sur quatre continents, soit environ 45 000 professionnels. Sa mission est d'assurer aux professionnels francophones de la comptabilité et de l'audit un niveau de compétence reconnu sur le plan international, en adéquation avec la situation économique des pays.

Les présidents des Ordres de Madagascar et d'Haïti ainsi que l'ancien président de celui du Cameroun sont CGA et ont été formés au Québec.

L'internationalisation des normes professionnelles

Des états financiers crédibles, clairs et exhaustifs constituent une condition universelle préalable au fonctionnement des marchés, des sociétés et de leur croissance. La comparabilité des états financiers doit assurer la cohérence à long terme par comparaison avec les entreprises concurrentes. La presque totalité des pays ont adopté les IFRS (normes internationales d'information financière), qui sont promulguées par le Conseil des normes comptables internationales (International Accounting Standards Board).

Les étapes du processus de normalisation sont :

1. l'établissement des priorités en fonction des demandes d'amélioration de la qualité de l'information financière;
2. la planification des projets de normalisation;
3. la conception et la publication des documents de discussion;
4. des exposés-sondages.

Les normes IFRS sont ensuite développées et publiées. Quant aux normes internationales d'audit et d'assurance (ISA ou International Standards on Auditing), elles sont promulguées par l'IAASB (Conseil des normes internationales d'audit et d'assurance) et supervisées par le Conseil de supervision de l'intérêt public (Public Interest Oversight Board). L'objectif de ces conseils est d'éviter que les professionnels comptables développent leurs propres normes et de faire en sorte que les auditeurs prennent en considération les besoins des utilisateurs des états financiers.

La majorité des pays ont adopté ces normes ou s'en inspirent presque intégralement. La Communauté européenne, par exemple, songe en ce moment à adopter les normes ISA pour tous ses pays membres. De plus, l'IFAC (International Federation of Accountants)

établit des normes internationales relatives à la formation des professionnels comptables et également à la déontologie. Ces normes sont émises par l'IAESB (Conseil des normes internationales de la formation comptable) et l'IESBA (Conseil des normes internationales de déontologie comptable). Les CGA satisfont à ces normes de déontologie, de formation et d'audit.

Les ententes de reconnaissance mutuelle : des instruments efficaces!

Depuis quelques années, CGA-Canada ainsi que les associations provinciales ont signé plusieurs ententes de reconnaissance mutuelle (ERM) afin

Les principaux obstacles qui nuisaient à la mobilité des professionnels comptables CGA sont considérablement réduits.

de répondre au besoin grandissant de mobilité de leurs membres. La première entente a été signée avec l'ACCA (Association of Chartered Certified Accountants), laquelle est reconnue dans plus de 100 pays dans le monde. Cette entente permet aux CGA d'être admis comme membres à part entière de l'ACCA dans plus de 25 pays avec tous les droits d'exercice. Parmi ces pays, mentionnons l'Angleterre, Singapour, la Malaisie et ceux de l'Afrique anglophone. Récemment, deux nouvelles ERM ont été conclues : une avec CPA Australia et l'autre avec CPA Ireland. Enfin, une entente de coopération a été signée avec l'Institute of Chartered Accountants of India. Ceci ouvre la porte à une prochaine ERM, qui devrait être signée avec l'Inde dans un proche avenir. L'Ordre des CGA du Québec a signé le 27 avril dernier une ERM avec l'Ordre des experts-comptables de France.

Les organismes de réglementation de chacun de ces pays ont comparé les normes définies pour permettre d'exercer la profession comptable, de manière à déterminer s'il existe un niveau élevé d'équivalence, qu'il s'agisse de formation, de stage, d'expertise ou de compétences. Les ententes signées comprennent des mécanismes permettant aux personnes concernées d'obtenir les qualifications exigées. De façon générale, elles reconnaissent les qualifications des professionnels comptables des autres pays signataires. Une période de formation supplémentaire liée à la fiscalité du pays et au droit des affaires est parfois exigée.

Les principaux obstacles qui nuisaient à la mobilité des professionnels comptables CGA sont considérablement réduits.

Les carrières à l'échelle internationale

Les CGA peuvent exercer leur profession dans les Caraïbes et aux Bermudes, où il existe des associations affiliées à CGA-Canada. Ils peuvent aussi jouir de la reconnaissance des sociétés à Hongkong et en Chine.

Plusieurs possibilités de carrière s'offrent aux CGA. Il peut s'agir d'une carrière dans une organisation qui s'établit outre-mer, dans une société multinationale ou encore une société canadienne qui possède des intérêts à l'étranger. Par ailleurs, plusieurs emplois sont offerts à la Banque mondiale, à Washington et sur toute la planète. Enfin, il est beaucoup plus réalisable de

songer à une carrière internationale grâce à des missions de consultation ou d'audit à l'étranger. L'enjeu est plus l'embarras du choix que le contraire.

Imaginez demain...

La mise en place d'ententes de reconnaissance mutuelle offrirait aux membres de plus grandes possibilités et attirerait des talents d'autres pays.

La portée des marchés financiers est considérablement étendue, et la profession comptable passe progressivement de l'état de profession nationale à celui d'une profession internationale. Lors de la dernière réunion du conseil d'administration de l'IFAC, qui regroupe 157 ordres comptables dans 123 pays et représente plus de 2,5 millions de comptables, les membres ont décidé de tenir un sommet du G-20 de la comptabilité afin de déterminer comment la profession pourrait contribuer au renforcement du système financier international. Est-ce le début d'un groupe important d'influence pour améliorer la gouvernance financière?

Chose certaine, les CGA prennent leur place sur la scène des leaders de la profession; leur polyvalence est de plus en plus connue et reconnue comme une valeur ajoutée pour les entreprises locales et internationales. ■

.....
M. JEAN PRÉCOURT, FCGA, est président de la Fédération internationale des experts comptables francophones (FIDEF).



Accountants are carving a niche in the blogosphere.

Blogging by Numbers

Chiffres et blogosphère

Il faut compter avec les comptables.

by / par Mindy Abramowitz

THIS TIME OF YEAR most of us find ourselves permanently stationed at our computers with little or no opportunity for anything but work and lots of it. A diverse range of accounting blogs, that is, blogs written by accountants or about accounting issues, offer a handy and guilt-free respite for those in desperate need of a quick break. The blogosphere hosts an abundance of relevant, informative, and diverting sites where you can rest your eyes if not your mind between tax returns.

Accountants Who Blog

Dustin R. Nestor, CGA, answers the layperson's questions about accounting and income tax on his *Vancouver Accounting Blog* (drncga.com). He covers everything from new tax credits available to the Voluntary Disclosure Program to record retention, in straightforward jargon-free language for individual taxpayers.

Eric Grossman is a CGA at Perry Krieger & Associates Inc., a firm that offers independent advice on insolvency. He blogs at grossmanCGA.com about bankruptcy law, consumer debt and forgiveness, and provides practical advice to accountants and consumers on how to avoid bankruptcy, how to approach restructuring, and how to file proposals.

Eileen Reppenhagen, otherwise known as the Tax Detective, is a CGA, a Quickbooks pro advisor, a researcher, a writer, and a speaker. Look for her tips and advice on Quickbooks and other technical matters of interest to accounting professionals at taxdetective.blogspot.com and QBtrainingCanada.blogspot.com.

Francine McKenna critiques the changing roles of audit and accountancy, and Big 4 audit firms especially, in global capital markets. Her blog, *re: The Auditors* (retheauditors.com), is required reading for those with a keen interest in the accounting industry and its big picture issues.

Jr. Deputy Accountant describes herself as an "accounting enthusiast, hipster artist, mother, authorized snark distributor, disbeliever in government, believer in regulation, potty mouth." She opines on subjects ranging from accounting issues to the global economy in a tone that ranges from earthy to profane. She evinces a particular interest in financial markets and the US regulatory environment. jrdeputyaccountant.com

Hélène Bouchard, CGA, presents a blog (in French) on fraud prevention and detection, forensic accounting, as well as the latest developments regarding these topics. helenebouchard.ca

Jean-Florent Rérolle, board member of the Société Française des Évaluateurs (SFDE) [French society of business valuers] presents a blog (in French) for those interested in value, its creation, and its allocation among the different stakeholders of a business. He deals with corporate finance, valuation techniques, and corporate governance. www.rerolle.eu

Accountants-to-be Who Blog

The Cooking Accountant shares her experiences studying for and trying to pass the CPA exam in the U.S. leavened with posts about cooking. She shares grades, encouragement, study tips, and recipes at www.thecookingaccountant.com.

Academics Who Blog

Professor David Albrecht teaches accounting at Concordia College in Minnesota and blogs at *The Summa* (profalbrecht.wordpress.com). He writes about accounting education with a particular emphasis on financial accounting and its regulation. He also posts accounting cartoons and humour.

Mark Lee is the chairman of the Tax Advice Network and the past chair of the Chartered Accountants' Tax Faculty in the U.K. He collects accounting jokes, videos, anecdotes, and quotes at *Accountant Jokes and Fun* (marksaccjokes.blogspot.com).

He blogs elsewhere in a more serious vein: *TaxBuzz*, *Tax Advice Network*, *Ambitious Accountants*.

Accounting Insiders Who Blog

Need a place to vent about life at a big firm or just looking for the inside scoop on what goes on at a Big 4 firm? *Angry Accountants* seeks to empower non-partner accountants working in big firms by providing a venue to share information and, yes, complain about less than ideal conditions that quietly persist in accounting firms. Angry accountants everywhere are invited to post anonymously at angryaccountants.blogspot.com.

On the flipside, *Narrowing the GAAP* offers tips on how to get hired by a Big 4 firm. You will find posts on corporate culture, Big 4 recruitment practices, and workplace anecdotes at narrowingthegaap.com.

Accounting Blog Directories

Michelle Golden maintains a fairly encyclopedic list of accounting practice blogs sorted by industry, market segment, and service niche on her blog *Golden Practices* (goldenmarketing.typepad.com).

MBA Explorer rates the top 50 accounting blogs on its blog: mbaexplorer.com/blog. Accounting blogs are sorted into loose categories: general, for accountants by accountants, professors and students, associations and professional literature, taxes, and niche accounting.

Even this small sampling of what our professional peers are writing and thinking about offers a vast range of fascinating and enlightening perspectives on our industry delivered in a highly accessible and efficient format. ■■

ACETTE ÉPOQUE de l'année, la plupart d'entre nous restons rivés à notre ordinateur et disposons de peu de temps pour faire autre chose que travailler et... travailler. Heureusement, il existe une vaste gamme de blogues rédigés par des comptables, ou traitant de comptabilité, qui permettent au comptable fourbu de s'offrir une petite pause sans culpabiliser. On trouve dans la blogosphère une abondance de sites pertinents, informatifs et divertissants, où il est possible de se détendre les yeux et l'esprit entre deux déclarations de revenus.

Les comptables blogueurs

Sur *Vancouver Accounting Blog*, Dustin R. Nestor, CGA, répond aux questions des profanes sur la comptabilité et l'impôt. Des nouveaux crédits d'impôt liés au Programme des divulgations volontaires à la conservation des documents, il traite de tout, simplement et sans jargon. www.drncga.com (en anglais)

Eric Grossman, CGA, travaille chez Perry Krieger & Associates Inc., un cabinet conseil spécialisé en insolvabilité. Son blogue traite de droit de la faillite, d'endettement des consommateurs et de remise de dette. Il conseille comptables et consommateurs sur la restructuration, le dépôt d'une proposition et les moyens d'éviter une faillite. www.grossmancga.com (en anglais)

Eileen Reppenhagen, une passionnée de fiscalité, est CGA, experte Quickbooks, chercheuse, rédactrice et conférencière. Elle donne des conseils sur Quickbooks et d'autres questions techniques qui intéressent les comptables. www.taxdetective.blogspot.com et www.QBtrainingCanada.blogspot.com (en anglais)

Francine McKenna s'intéresse au rôle des vérificateurs et des comptables, et particulièrement des « Quatre Grands », dans les marchés mondiaux. Son blogue est un passage obligé pour tous ceux qui se passionnent pour le secteur comptable et ses grands enjeux. www.retheauditors.com (en anglais)

La blogueuse de *Jr. Deputy Accountant* se dit comptable convaincue, artiste huppée, maman, râleuse autorisée, critique des pouvoirs publics, partisane de la réglementation et mal embouchée. Elle se prononce sur des sujets qui vont de la comptabilité à l'économie mondiale, et ne mâche pas ses mots. Elle traite surtout des marchés financiers et de l'environnement réglementaire états-unien. www.jrdeputyaccountant.com (en anglais)

Hélène Bouchard, CGA, présente un blog sur la fraude, la prévention, la détection, la juricomptabilité ainsi que l'actualité touchant ces sujets. helenebouchard.ca

Administrateur de la Société Française des Évaluateurs (SFDE), Jean-Florent Rérolle nous présente un blog destiné à tous ceux qui s'intéressent à la valeur, sa création et sa répartition entre les différentes parties prenantes de l'entreprise. Il traite de finance d'entreprise, de techniques d'évaluation et de gouvernance d'entreprise. www.rerolle.eu

Les futurs comptables qui bloguent

La rédactrice de *The Cooking Accountant* parle de ses études en vue de devenir CPA, aux États-Unis, et offre en prime des recettes de cuisine! Voyez les résultats de cette « chef » comptable, lisez ses encouragements et ses conseils d'études, et... régalez-vous. www.thecookingaccountant.com (en anglais)

Les blogues de professeurs

David Albrecht, professeur de comptabilité au Concordia College, au Minnesota, rédige *The Summa*. Sur un ton qui ne manque pas d'humour, il y parle de la formation en comptabilité en mettant l'accent sur la

comptabilité financière et la réglementation en cette matière. Il y affiche aussi des bédés. www.profalbrecht.wordpress.com (en anglais)

Mark Lee est président du conseil de Tax Advice Network et ancien président de la Chartered Accountants' Tax Faculty, en Grande-Bretagne. Sur *Accountant Jokes and Fun*, il recueille des blagues, vidéos, anecdotes et citations liées à la comptabilité. www.marksaccjokes.blogspot.com (en anglais). Il blogue aussi de manière plus sérieuse sur *TaxBuzz*, *Tax Advice Network* et *Ambitious Accountants*. (en anglais)

Les blogues « de l'intérieur »

Besoin de vous défouler sur la vie dans un grand cabinet ou de vous régaler du dernier scoop au sujet de l'un des « Quatre Grands »? *Angry Accountants* donne la parole aux comptables de ces cabinets qui ne sont pas des associés. Ils peuvent anonymement y échanger de l'information et, pourquoi pas, se plaindre des piètres conditions de travail qui persistent dans les grands cabinets. angryaccountants.blogspot.com (en anglais)

À l'opposé, sur *Narrowing the GAAP*, on conseille qui veut se faire embaucher par un des « Quatre Grands ». On y traite de la culture d'entreprise et des pratiques de ces cabinets en matière de recrutement, et on y conte des anecdotes. www.narrowingthegaap.com (en anglais)

Répertoires

Sur le blogue *Golden Practices*, Michelle Golden tient à jour une liste assez exhaustive des blogues gérés par des cabinets comptables. Elle les classe par industrie, marché et spécialité. www.goldenmarketing.typepad.com (en anglais)

Sur *MBA Explorer*, on trouve les 50 meilleurs blogues comptables. Ils y sont classés assez librement : général; pour les comptables, par les comptables; enseignants et étudiants; associations et lectures professionnelles; fiscalité et spécialités. www.mbaexplorer.com/blog (en anglais)

Ce bref échantillon de ce qu'écrivent et pensent nos pairs présente un vaste éventail de perspectives fascinantes et enrichissantes sur notre industrie, et ce, dans un format très accessible et efficace. ■■

.....
MINDY ABRAMOWITZ earned her CGA designation in 2004. She works in Vancouver's not-for-profit sector.

► **MINDY ABRAMOWITZ** est CGA depuis 2004. Elle travaille à Vancouver dans le secteur des organismes sans but lucratif.

Information on French language blogs contributed by André Breault, CGA.

L'information sur les blogues en français nous a été fournie par André Breault, CGA.

Classifieds • Petites annonces

Partnership Opportunity

SALMON ARM, B.C. Well established practice (15 years), grossing in excess of \$450,000, looking for partner to assist with client servicing, administration, and growth. Recent office and technology upgrade. If you are looking for career satisfaction, a great place to live and work, and opportunity for personal and professional growth in a team atmosphere, please reply to:

allen@finchandcompany.ca

Practice for Sale

■ ACCOUNTING PRACTICE SALES – Please see our website at www.accountingpracticesales.com. Are you ready to sell your practice now? Sell your practice through Accounting Practice Sales for a fixed price without an earn-out deal that will carry on for years. After all, if you wanted to stay in practice, why sell out? BUYERS – registration with us is simple and free via our website. North America's leader in Accounting Practice Sales. Contact Brannon Poe for a confidential discussion at:

888 246 0974 or via email:

poe@knology.net

■ ACCOUNTING PRACTICE SALES CURRENT LISTINGS:

Toronto, ON – \$255,000

Southwest of Lloydminster, AB – \$725,000

Calgary, AB – \$200,000

Sechelt, BC – \$117,000

Sechelt, BC – \$400,000

Central Interior, BC – \$975,000

To view the most up to date listing information please visit:

www.accountingpracticesales.com

Practice Wanted

■ WE ARE A GROWING PROFESSIONAL SERVICES FIRM (accounting and taxation, wealth management) looking to add to our existing accounting practice and welcome any opportunities in B.C., Alberta, or Ontario. We offer flexible succession options allowing current owners to, at their discretion, remain involved in the practice in an advisory capacity. We also offer a premium for practices that, like us, are run with integrity and share a commitment to providing exceptional client service. Please forward details of your practice to:

accounting@firstleaside.com

Professional Services

■ WEBSITE DESIGN – Do you need a website? Is your existing site in need of an upgrade? Do you lack the time to develop and maintain your website? Do you want a professional site at an affordable price? Visit us at:

accountantswebdesign.ca

■ SIMPLY ACCOUNTING TRAINING – Sage Software approved & recommended one-day training seminars presented across Canada. Each course worth 7.5 Verifiable C.E.C.'s. For more information or to register please visit:

www.AlanCohenCGA.com

When replying to a *CGA Magazine* box number, address to:

► Lorsque vous répondez à une annonce chiffrée de *CGA Magazine*, adressez votre réponse à :

CGA Magazine

100 – 4200 North Fraser Way, Burnaby, BC, V5J 5K7
cgamagazine@cga-canada.org

To place a Classified ad in *CGA Magazine*, contact Doris Hollett at:

► Pour passer une petite annonce dans *CGA Magazine*, communiquez avec Doris Hollett au :

604 605 5091 or/ou 800 663 1529 cgamagazine@cga-canada.org



LOOKING FOR
A CHANGE OF
SCENERY?

We have qualified buyers waiting! We simplify the process and help you get more for your practice... along with the BEST terms. To learn more, call Brannon Poe, CPA at 1.888.246.0974 or visit us at www.accountingpracticesales.com



CERTIFIED BOOKKEEPERS
STAND OUT FROM THE CROWD
Professionalize your office! Hire a
CERTIFIED BOOKKEEPER



E-mail: info@cibcb.com

www.cibcb.com

Do you want to improve your case writing skills for the upcoming PA1 or PA2 Exams?

We can help!! We can help!! We can help!!

Our coaching experts will get you the results you need!
Check out online and in-class courses at
www.paprep.ca!



Display Advertising
Publicité par grande annonce

Market your message to *CGA Magazine's* global audience of more than 70,000 business owners, practitioners, finance professionals, and senior leaders.
▶ Montrez votre message à plus de 70 000 lecteurs de *CGA Magazine* dans le monde : propriétaires d'entreprises, praticiens, professionnels de la finance et hauts dirigeants.

Contact / Contactez : Ingrid Mueller
☎ 416 226-4862
✉ imueller@cga-canada.org



5	6	4	3		7	8	2	9
8	9	7	6	4	2	5	3	
3		2	8	9	5	4	7	6
6	4	5	9	7	3		8	2
2	8		5	6	4	7	9	3
7	3	9		2	8	6	4	5
4	5	6	2	8	9	3		7
9	7	3	4	5		2	6	8
	2	8	7	3	6	9	5	4

we'll help you find the "1".

Looking for your perfect fit? The Mason Group specializes in the recruitment and placement of finance and accounting professionals, for both permanent and contract positions – for all levels from Financial Analyst to CFO. We have the expertise and deep industry relationships to ensure our clients and candidates find their "one".

Discover yours at
www.masongroup.ca

or call
416-733-9393 (Toronto)
905-804-1100 (Mississauga)

t5 fghna7i
qprv2u%tl
nw theasvh
lfxmason
ctbgroupm
+oqz1fe3u
a0e8cndot

(strategic search partners)



PERSONAL TAX PLANNING 2009/2010
Knowledge that can save you money

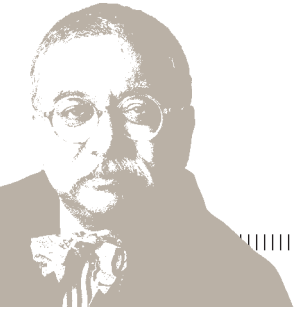


Your source for

- current tax laws
- regulations
- and trends for your tax-planning needs

This book explains Canadian personal income tax in plain language and helps to minimize or defer your income taxes payable.

If you need the most current information, buy the electronic (only) version on PD Net at www.cga-pdnet.org. Simply sign in and find this book on the Home page.



Insider Trading

Les délits d'initiés

by / par Vern Krishna C.M., QC, LL.D., FCGA / C.M., C.F., LL. D., FCGA

AS REGULATORS STEP UP their efforts to monitor insider trading of securities, professional couples – particularly accountants and lawyers – need to be ever vigilant that they play by the regulatory and professional conduct rules.

An “insider” is a director, officer, or senior employee of a corporation. A trade is improper when an insider buys or sells the corporation’s securities based on material confidential information. The definition of an insider also includes “tippees” – individuals who receive material information from insiders.

Securities regulators are using sophisticated techniques to track inside trades within family networks. As professional couples advance in their careers, they will obtain confidential information about business activities. There is a risk that married couples may communicate – inadvertently or deliberately – professional and business information in their social discourse. Regardless of whether or not the communication is a momentary lapse of confidentiality or a calculated conspiracy, the consequences can be quite remarkable. Regulators could prosecute both spouses if one buys shares based on confidential information provided by the other.

Securities regulators, however, use increasingly sophisticated computer programs to flag unusual activities, particularly when merger news emerges subsequent to the flagged activity. For example, in a complaint against a Canadian couple, the U.S. Securities and Exchange Commission (SEC) asserted that there was an unusually long telephone call of 100 minutes that was not typical of the telephone calls between the husband and wife.

All tippees in the chain of communication who receive a casual tip are just as liable as the tipper who gives the information. In the *Randi Collotta* case, for example, the SEC accused a lawyer employed in the compliance division of an investment bank of giving her husband – also a lawyer – non-public information. The husband passed the information to a friend who passed it to other friends. Even though the Collottas made a profit of only \$4,500 each, the prosecutors estimated that all the other tippees made eight to 15 million dollars. The SEC prosecuted the couple.

For professionals, the risk of damage to reputation can exceed any monetary penalties that the regulators may impose. Lawyers and accountants could also face professional conduct charges for breach of their fiduciary duties to clients. ■

VERN KRISHNA, CM, QC, FCGA, is counsel, mediator, and arbitrator with Borden Ladner Gervais, LLP and executive director of the CGA Tax Research Centre at the University of Ottawa.

LES ORGANISMES de réglementation des valeurs mobilières intensifient leur surveillance des délits d'initiés. Plus que jamais, les couples de professionnels — comptables et avocats en particulier — doivent veiller à agir selon les règles de conduite établies par la réglementation et leurs associations professionnelles respectives.

Par « initié », on entend un membre du conseil, un dirigeant ou un cadre supérieur, et même les personnes qui reçoivent de l'information privilégiée. Quand un initié achète ou vend des valeurs mobilières en fondant sa décision sur des informations privilégiées d'importance, la transaction est dite « irrégulière ».

À mesure qu'ils progressent dans leurs carrières, les couples de professionnels finissent par obtenir de l'information confidentielle sur les activités de certaines sociétés. Les conjoints risquent donc de se communiquer de l'information professionnelle. Indiscrétion momentanée ou conspiration calculée, ce genre de révélation peut entraîner des conséquences graves. En effet, les organismes de réglementation pourraient poursuivre les deux conjoints si l'un d'entre eux achetait des actions sur la base d'une information privilégiée fournie par l'autre. Ils disposent, pour ce faire, de techniques de pointe permettant de repérer les opérations d'initiés entre les membres d'une même famille.

Des programmes d'une technicité croissante permettent en effet de dépister les activités inhabituelles, notamment lorsque la nouvelle d'une fusion survient peu après le signalement d'une activité suspecte. Ainsi, dans une plainte contre un couple canadien, la Securities and Exchange Commission (SEC) des États-Unis a fait valoir qu'il y avait eu un appel téléphonique d'une durée inhabituellement longue (100 min) entre le mari et la femme.

Toute personne identifiée le long de la chaîne de communication de l'information privilégiée est responsable au même titre que l'initié qui a fourni l'information au départ. Ainsi, dans la cause *Randi Collotta*, la SEC a poursuivi une avocate de la division de la conformité d'une banque d'investissement, qui avait fourni de l'information non publique à son mari, aussi avocat. Ce dernier avait ensuite informé un ami, qui avait à son tour informé des amis. Même si les Collotta n'ont réalisé que 4 500 \$ chacun, les procureurs ont estimé que l'information avait fait empocher à tous les autres initiés de 8 à 15 M\$.

Pour un professionnel, voir sa réputation entachée pourrait coûter beaucoup plus qu'une amende, même élevée. S'ils contreviennent à leurs obligations fiduciaires envers leurs clients, avocats et comptables devront répondre de leurs actes devant un comité de déontologie. ■

VERN KRISHNA, C.M., c.r., FCGA, est avocat, médiateur et arbitre chez Borden Ladner Gervais, s.r.l., s.e.n.c.r.l., et directeur du Centre de recherche en fiscalité des CGA de l'Université d'Ottawa.



The perfect blend of independence and advice.

Discover what our clients have known for over 45 years. With PH&N, you can invest on your own while still getting expert advice when you want it. Choose from a range of mutual funds with proven track records and surprisingly low fees. To learn more, go to experiencephn.com or call us at 1-800-661-6141.

PH&N Investment Services™

Exceptional Service, Trusted Advice, Low Fees.

™ Trademark of Royal Bank of Canada ("Royal Bank") used under license by Phillips, Hager & North Investment Funds Ltd. ("PH&NIF")
Commissions, trailing commissions, management fees and expenses all may be associated with mutual fund investments. Please read the prospectus before investing.
Mutual funds are not guaranteed or insured, and their values may change frequently. Past performance may not be repeated. "Phillips, Hager & North" ("PH&N") is a registered trademark of the Royal Bank licensed for use by Phillips, Hager & North Investment Management Ltd. ("PH&NIM") and its wholly owned subsidiary PH&NIF.
PH&NIM and PH&NIF are the principal portfolio adviser and principal distributor, respectively, for all PH&N funds and are wholly owned subsidiaries of Royal Bank.

Trust Ryan To Improve Your Total Tax Performance



Tax Strategy and Recovery Experts

Ryan provides the most innovative approach to tax consulting available in the industry today. Since 1974, we've become the leading Canadian tax services firm in North America, with the largest transaction tax practice in the United States and Canada.

At Ryan, our value proposition is far greater than the industry-leading tax recovery services that we are internationally recognized for. We're also focused on your overall tax performance, providing innovative solutions to the dynamic challenges of an evolving Canadian tax market. From strategic planning to harmonization and risk mitigation, we create greater opportunities to measure and improve your efficiency, develop a more strategic approach to tax, and deliver outstanding value to your shareholders.

Please visit us at www.ryanco.ca or call 800.667.1600 to learn more about how our tax advisory services can benefit your business.

Download your free planning guide to harmonization in British Columbia and Ontario at www.ryanco.ca/harmonization

