Bulletin d'information juridique à l'intention des entrepreneurs et des décideurs, Numéro 22

16 septembre 2014

Auteur

Jonathan Lacoste-Jobin

Associé, Avocat

SOMMAIRE

Choix en matière de TPS/TVQ : Soyez prêt pour 2015
Se « mettre à nu » pour avoir la meilleure couverture ... d'assurance! La communication entre le client et le courtier d'assurance : la clé du succès

Choix en matière de TPS/TVQ : Soyez prêt pour 2015

Carolyne Corbeil et Emmanuel Sala

De façon générale, certaines sociétés ou sociétés de personnes d'un même groupe, exerçant exclusivement des activités commerciales, peuvent effectuer entre elles des fournitures de biens ou de services taxables sans avoir à percevoir ni à remettre la TPS/TVQ autrement applicable à ces fournitures. Cet allégement est possible grâce au choix conjoint effectué en vertu du paragraphe 156(2) de la *Loi sur la taxe d'accise* (Canada)[1] (« LTA ») et du premier alinéa de l'article 334 de la *Loi sur la taxe de vente du Québec* (« LTVQ »)[2] (ci-après, le "Choix de 156"). Plus particulièrement, par l'effet de ce choix, la contrepartie pour la plupart des fournitures de services ou de biens taxables entre les sociétés admissibles d'un même groupe est réputée nulle (quelques types de fournitures sont exclus du régime, notamment la fourniture de biens immeubles). Récemment dans la foulée du budget fédéral 2014, le Choix de 156 a fait l'objet de changements importants, incluant le fait que les sociétés bénéficiant ou souhaitant bénéficier du choix de 156 auront dorénavant l'obligation de le produire auprès des autorités fiscales à compter du 1er janvier 2015, à défaut de quoi le choix de 156 ne sera pas valide. De façon concordante, le budget 2014-2015 du Québec a annoncé que les modifications relatives au Choix de 156 seraient adoptées afin que le régime de la TVQ soit harmonisé à celui de la TPS.

Selon les dispositions afférentes au Choix de 156 présentement en vigueur, les « membres déterminés » d'un « groupe admissible », tel que défini par la LTA, peuvent effectuer conjointement le Choix de 156. De façon générale, un membre déterminé est une société résidente au Canada ou

Copyright (c) Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L. - L.L.P.

une « société de personnes canadienne » qui est inscrite à la TPS/TVQ et qui exerce exclusivement des activités commerciales. Un groupe admissible est un groupe de sociétés dont chaque membre est étroitement lié aux fins de la LTA.[3] Des membres étroitement liés incluent notamment deux sociétés dont l'une détient, directement ou indirectement, 90 % ou plus en valeur et nombre d'actions de l'autre société (c'est-à-dire sociétés mère-fille) ou bien des sociétés soeurs dont la même personne détient 90 % ou plus en valeur et nombre d'actions. Présentement, le Choix de 156 est effectué ou révoqué par les membres du groupe admissible sur un formulaire prescrit (c'est-à-dire formulaire GST 25) qui n'a pas à être produit auprès des autorités fiscales concernées, mais qui doit simplement être conservé dans les dossiers des sociétés visées en cas de vérification. Le Choix de 156 demeure en vigueur jusqu'au moment où il est révoqué par les parties ou lorsqu'une des sociétés cesse d'être membre du groupe admissible. Par ailleurs, il est important de noter que le Choix de 156 doit être amendé lorsqu'un nouveau membre déterminé entre dans le groupe admissible pour que le Choix de 156 soit valide à l'égard des fournitures soit fournies à ce nouveau membre ou soit fournies par celui-ci. À l'inverse, le Choix de 156 cesse automatiquement et la TPS/TVQ devient applicable aux fournitures taxables soit fournies à une société qui a quitté le groupe ou soit fournies par une telle société (par exemple à la suite d'une réorganisation où le pourcentage de détention d'actions de ladite société change).

Selon les modifications proposées aux dispositions pertinentes de la LTA, pour être en vigueur pour les périodes de déclaration de TPS/TVQ postérieures au 1er janvier 2015, le Choix de 156, ou sa révocation, devra dorénavant être transmis aux autorités fiscales concernées avant le premier jour où l'une des parties au Choix de 156 doit produire sa déclaration de TPS/TVQ pour une telle période.

Par exemple, pour un groupe ayant une société avec une période de déclaration mensuelle, le Choix de 156 pour tout le groupe devra être transmis aux autorités fiscales au plus tard le 28 février 2015 si des fournitures sont effectuées le 1er janvier 2015. Cependant, les modifications à la LTA prévoient un certain allégement pour les sociétés ayant déjà un Choix de 156 en vigueur avant 2015 et permet plutôt de produire le Choix de 156 au plus tard le 31 décembre 2015.Il est important de mentionner que le fait d'avoir un Choix de 156 en vigueur en 2014 à votre dossier n'a aucune incidence sur votre obligation de transmettre ce choix sur le formulaire prescrit à cet effet aux autorités fiscales à un moment entre le 1er janvier 2015 et le 31 décembre 2015. Enfin, veuillez noter que le Choix de 156 ne peut être transmis avant le 1er janvier 2015, car il ne sera pas reconnu par les autorités fiscales.

En conséquence, un Choix de 156 effectué de manière officieuse (c'est-à-dire situation où les parties se comportent comme si un Choix de 156 a été fait, sans en avoir signé pour autant le formulaire prescrit) par le groupe de sociétés ne demeurera valide que s'il est présenté aux autorités fiscales selon les modalités prescrites.

En conclusion, les nouvelles exigences de production du Choix de 156 présentent une excellente occasion de revisiter la pertinence, mais surtout l'admissibilité des Choix de 156 qui ont été effectués à ce jour. Compte tenu qu'il est impossible de produire d'avance le Choix de 156, il est fortement recommandé de prévoir un rappel après le nouvel an.

---

[1] L.R.C. (1985), ch. E-15.

[2] RLRQ c T-0.1.

[3] Aux termes de la présente, nous n'aborderons pas en détail le concept de « étroitement lié » prévu par la LTA ni son application aux sociétés de personnes, car il dépasse le cadre de ce texte vu sa complexité. Veuillez consulter les soussignés pour obtenir plus d'information.

Copyright (c) Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L. - L.L.P.

Se « mettre à nu » pour avoir la meilleure couverture ... d'assurance! La communication entre le client et le courtier d'assurance : la clé du succès

Jonathan Lacoste-Jobin *avec la collaboration de Léa Pelletier-Marcotte, étudiante en droit*

C'est avant que ne survienne un sinistre qu'une entreprise doit s'assurer de posséder une couverture d'assurance adéquate, qui réponde à ses besoins et à ses caractéristiques particulières et qui soit adaptée au marché au sein duquel elle évolue. L'entreprise peut ainsi s'éviter bien des tracas.

Or, il peut être difficile de s'y retrouver dans le domaine de l'assurance; d'où l'intérêt de faire affaire avec un courtier, ayant pour mandat d'évaluer les besoins du client et d'offrir la couverture d'assurance répondant le mieux à ceux-ci.

Le courtier a, à l'égard de son client, un devoir de conseil à deux volets[1]. D'un côté, il doit s'assurer de recueillir personnellement les informations qui lui permettront d'offrir au client un produit qui réponde à ses besoins spécifiques. De l'autre, il doit informer et conseiller son client pour lui permettre de prendre des décisions éclairées et réfléchies[2]. Il doit donc être en mesure de décrire le plus justement possible au client le produit qu'il lui propose en plus de lui en préciser les modalités[3].

Le courtier « n'est pas un simple vendeur ou courroie de transmission entre l'assuré et l'assureur, mais un professionnel de l'assurance »[4]. Il doit faire preuve d'initiative dans la période précontractuelle, c'est-à-dire avant que la police d'assurance ne soit émise; par exemple, en s'informant de la nature des activités de l'entreprise, des biens qu'elle possède et de ses besoins en matière d'assurance. Il doit également être au diapason des besoins de sa clientèle après la conclusion du contrat et s'ajuster en fonction de l'évolution de ceux-ci.

Toutefois, ce devoir de conseil du courtier repose grandement sur la nature du mandat qui lui est confié par le client, la conduite générale de celui-ci et les informations qu'il fournit[5]; d'où l'importance pour le client d'agir avec diligence lors de ses interactions avec son courtier.

Puisque le courtier se base sur les informations qui lui sont transmises pour recommander un produit d'assurance, le client doit décrire avec précision la nature de ses activités et les caractéristiques de l'entreprise. Ce n'est pas au courtier de deviner les besoins de son client, c'est plutôt à ce dernier de lui faire part de ses attentes. Si le premier devoir d'un courtier est de conseiller, celui du client est d'informer son courtier de manière précise et non équivoque de ce dont il a besoin[6].

Il faut également garder à l'esprit que le courtier ne possède pas nécessairement les connaissances nécessaires pour prendre en charge toutes les facettes d'un dossier. Par exemple, l'évaluation des biens à assurer n'est pas du ressort du courtier. C'est le client qui doit se charger d'obtenir une juste évaluation, préférablement d'un évaluateur agréé, pour que le courtier puisse obtenir une couverture d'assurance suffisante[7].

Nous recommandons également de porter attention aux documents transmis par le courtier, incluant les résumés de couverture ainsi que les polices d'assurance, et de bien en comprendre les modalités avant de les signer. En cas d'incertitude, poser des questions et demander des précisions évitera bien des problèmes[8]. Il demeure également important de bien documenter son dossier et de conserver les divers échanges avec le courtier pour référence future, d'autant que les sinistres surviennent souvent plusieurs mois, voire même plusieurs années, après les discussions avec celui-ci.

En somme, la base d'une bonne couverture d'assurance passe par la communication, à son courtier

Copyright (c) Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L. - L.L.P.

d’assurance, des besoins spécifiques de l’entreprise et de ses activités. En cas de doute n’hésitez pas à poser des questions et demander toutes les précisions qui s’imposent. Comme le dit l’adage : il vaut mieux trop que pas assez!

---

[1] Voir la *Loi sur la distribution de produits et services financiers*, chapitre D-9.2; *Code de déontologie de la Chambre de la sécurité financière* (D-9.2, r. 3); *Règlement relatif à la délivrance et au renouvellement du certificat de représentant* (D-9.2, r. 7) et le *Règlement sur l’exercice des activités de représentant* (D-9.2, r. 10).

[2] *125057 Canada inc. (Tricots LG ltée) c. Rondeau*, 2011 QCCS 94 (C.S.).

[3] *Baril* c. *L’Industrielle Compagnie d’assurance sur la vie*, [1991] R.R.A. 191 (C.A.).

[4] *Ibid.*

[5] *2164-6930 Québec Inc. c. Agence J.L. Payer Compagnie Ltée*, [1996] R.R.A. 549 (C.A.).

[6] *Les marbres Waterloo Ltée c. Gérard Parizeau ltée,* [1987] R.R.A. 938 (C.A.).

[7] Voir par exemple *Renaud c. Promutuel Dorchester, société mutuelle d’assurances générales*, [2006] R.R.A. 641 (C.S.).

[8] Par exemple, *2751-9636 Québec Inc. c. Cie d’assurance Jevco*, [2004] R.R.A. 954 (C.S.).

Copyright (c) Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L. - L.L.P.