

**Scotti c. Agence du Revenu du Québec, 2019 QCCQ 7579 – La Cour du Québec juge que le propriétaire du contrat doit payer un impôt sur les remises**

**Sanjana Bhatia, B.B.A., LL.B., LL.M. et TEP – directrice, solutions fiscales, assurance, Sun Life**

**29 juillet 2020**

Dans l'affaire *Scotti c. Agence du revenu du Québec, 2019 QCCQ 7579*, la Cour du Québec a établi qu'une remise versée à un propriétaire de contrat était imposable pour ce dernier. Sa décision concordait avec celles de plusieurs autorités fiscales à cet égard. L'affaire rappelle que le propriétaire d'un contrat doit déclarer parmi ses revenus les remises sur les commissions, que celles-ci soient autorisées ou non dans la province régissant la souscription du produit d'assurance.

### **Les faits**

M. Chabot, conseiller en assurance, a persuadé ses clients de souscrire des contrats d'assurance pour pouvoir toucher des bonis substantiels. Ces bonis dépassaient de loin le montant des primes d'assurance que payaient ses clients.

En l'espèce, M. Scotti était l'un des clients de M. Chabot. En mars 2008, il a souscrit un contrat d'assurance-vie universelle de 5 millions de dollars (le « contrat »). Selon le plan de M. Chabot, M. Scotti devait payer les primes mensuelles de 1 500 \$ (soit un peu plus de 19 000 \$ par an) pendant deux ans. Au bout de deux ans, il pouvait continuer à payer les primes restantes au moyen de la valeur de rachat accumulée dans le contrat ou résilier celui-ci. Le contrat devait rester en vigueur pendant deux ans pour que M. Chabot n'ait pas à rembourser les commissions à la compagnie d'assurance.

De mars 2008 à mai 2009, M. Chabot a versé à M. Scotti 90 000 \$ dollars des commissions qu'il avait reçues sur la souscription du contrat. L'Agence du revenu du Québec (« Revenu Québec ») a imposé M. Scotti. Revenu Québec a considéré que les 90 000 \$ étaient imposables pour ce

dernier en vertu de l'article 87(w) de la *Loi sur les impôts* du Québec. Dans la *Loi de l'impôt sur le revenu* du Canada, la disposition équivalente se trouve à l'article 12(1)(x). Les deux lois concordent dans le sens où elles exigent du contribuable qu'il déclare les montants qu'il reçoit « dans le cadre de l'exploitation d'une entreprise ou d'un bien ». Le contrat est le bien en ce sens, comme nous l'expliquons ci-dessous.

Revenu Québec a aussi fait valoir que les montants constituaient des paiements incitatifs imposables. M. Scotti a plaidé, sans succès, que ces montants étaient des gains fortuits non imposables.

### **Positions de l'Agence du revenu du Canada (ARC) et de Revenu Québec**

Dans plusieurs interprétations techniques, l'ARC a déclaré que, lorsqu'une remise était versée à un propriétaire de contrat, le conseiller en assurance doit déclarer le montant complet de la commission de vente parmi ses revenus d'entreprise. Il peut ensuite déduire la remise versée à l'assuré à titre de dépenses courantes d'entreprise. De son côté, le propriétaire du contrat doit déclarer le montant complet de la remise parmi ses revenus. (Voir les interprétations techniques 2008-0271381E5, datée du 11 février 2009, et 2010-0359401C6, datée du 4 mai 2010, de l'ARC). Les décisions de l'ARC précisent aussi qu'un contrat d'assurance-vie est généralement un bien et/ou un actif acquis dans le but de tirer un revenu d'un bien. Revenu Québec a rendu une décision similaire.

### **Les conclusions du tribunal**

Le tribunal a conclu que le contrat était un « bien » dans le sens où M. Scotti entendait en tirer un bénéfice et un revenu (la remise, en l'occurrence). Il a approuvé et appuyé les interprétations techniques de l'ARC susmentionnées qui stipulent que « le détenteur d'une police qui comprend à la fois un volet assurance-vie et un volet épargne détient un bien qui constitue une source de revenu ». Le tribunal a aussi mentionné les documents 2002-0151645 (25 octobre 2002) et 2004-006699117 (28 avril 2004) de l'ARC. Il s'est en outre fondé sur la lettre d'interprétation 13-017776-001 (7 octobre 2013) de Revenu Québec, qui aboutit à la même conclusion.

Le tribunal a établi ce qui suit :

- M. Chabot a versé des remises à M. Scotti pour l'inciter à maintenir le contrat en vigueur pendant deux ans. L'idée était que M. Chabot n'ait pas à rembourser les bonis et commissions qu'il recevait de la compagnie d'assurance.
- Les paiements ont été effectués et reçus à titre incitatif. Par nature, ils ne peuvent donc pas être considérés comme des gains fortuits. Le tribunal a adhéré au raisonnement de la Cour fédérale dans l'affaire *French Shoes Ltd. c. La Reine* (86 DTC 6359), à savoir qu'« un paiement incitatif n'est pas un gain fortuit, c'est un encouragement, une raison de faire quelque chose » [traduction libre].
- M. Scotti était un homme d'affaires chevronné. À ce titre, il savait – ou aurait dû savoir – que les montants que lui versait M. Chabot étaient bien supérieurs à la prime annuelle du contrat. Cela lui a permis de tirer profit de l'excédent.
- M. Scotti n'avait pas besoin du contrat d'assurance et uniquement a accepté de le souscrire pour recevoir les remises.

### **Versement de remises et sanctions provinciales**

Le versement de remises ou de paiements incitatifs en contrepartie de la souscription d'un contrat d'assurance est interdit en vertu des *lois sur les assurances* de toutes les provinces, sauf en Alberta et en Colombie-Britannique. Dans les provinces où les remises sont interdites, les conseillers en assurance qui enfreignent la loi à cet égard risquent de perdre leur licence ou d'avoir à payer une amende. En l'espèce, la licence de M. Chabot a ultérieurement été révoquée. En Ontario, l'amende peut atteindre 200 000 \$ et le permis du conseiller peut être suspendu, révoqué ou annulé.

En Alberta, le versement de remises n'est pas interdit, mais les agents d'assurance n'en ont pas moins l'obligation d'agir de bonne foi et dans l'intérêt des clients. La Life Insurance Court of Alberta a infligé une amende à une agente qui a agi de manière indigne de confiance et malhonnête. L'agente en question avait incité des clients à souscrire une assurance à plusieurs reprises et s'était engagée à payer leurs primes s'ils avaient besoin d'aide.

En Colombie-Britannique, en vertu du chapitre 141 de la *Financial Institutions Act* [RSBC 1996], il est actuellement permis d'accorder des remises d'un montant pouvant aller jusqu'à 25 % des

primes. Ces règles sont toutefois en cours de révision. Les agents doivent par ailleurs agir de manière digne de confiance et compétente.

Soulignons aussi que les organismes provinciaux de réglementation de l'assurance s'échangent désormais des renseignements sur les conseillers en assurance qui ont enfreint la réglementation dans leurs provinces respectives. Les conseillers en question risquent donc de ne pas pouvoir obtenir de permis ou d'inscription ou de voir leur permis ou inscription révoqué dans les autres provinces. Parallèlement à cela, les compagnies d'assurance peuvent prendre des mesures disciplinaires distinctes à l'encontre des agents qui violent leurs obligations contractuelles et les codes de conduite connexes.

### Principaux points à retenir

Voici quelques points à retenir de l'analyse de cette décision :

- Il est important d'informer les clients actuels ou potentiels du fait que les remises ou paiements incitatifs sont imposables dans le cadre du processus de souscription du contrat, pour s'assurer qu'ils sont conscients de leur obligation de déclaration au fisc.
- Il est également recommandé de consulter les codes de conduite des compagnies d'assurance concernées pour connaître leur position à l'égard des remises et des renseignements à communiquer aux propriétaires de contrat.
- Toute infraction aux règles et directives provinciales ou de la compagnie d'assurance peut entraîner l'imposition d'amendes ou la suspension ou résiliation du permis ou du contrat du conseiller.
- Les remises sont actuellement interdites par les *lois sur les assurances* dans toutes les provinces, sauf en Alberta et en Colombie-Britannique. En Alberta, les agents d'assurance n'en ont pas moins l'obligation d'agir de bonne foi et dans l'intérêt des clients. De même, en Colombie-Britannique, les agents d'assurance doivent agir de manière digne de confiance et compétente et les règles relatives aux remises sont en cours de révision.

*Le présent document vise à vous fournir des renseignements généraux et non à offrir des conseils d'ordre juridique, fiscal ou comptable. Le matériel, les opinions, les expressions ou les jugements présentés dans ce document sont ceux de l'auteur. Ils ne représentent pas les opinions de la Sun Life*



La vie est plus radieuse sous le soleil

*ni de ses employés, dirigeants, Clients ou partenaires d'affaires. La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie ne fournit pas de conseils juridiques, comptables ou fiscaux aux conseillers ou aux Clients. Avant qu'un Client agisse sur la foi des renseignements présentés dans ce document ou avant de lui recommander quelque plan d'action que ce soit, assurez-vous qu'il demande l'avis d'un professionnel qui fera un examen approfondi de sa situation sur le plan juridique, comptable et fiscal.*