

Québec, le 18 septembre 2017

Objet : Traitement fiscal des programmes incitatifs à la vente
offerts par les assureurs
N/Réf. : 14-020343-001

*****,

La présente est pour faire suite à la rencontre ***** dont l'objet concernait l'application de la Loi sur les impôts (RLRQ, chapitre I-3), ci-après désignée « LI », à l'égard de programmes incitatifs à la vente offerts par les assureurs.

Essentiellement, cette rencontre visait à faire le point sur les écarts de traitement entre l'Agence du revenu du Canada, ci-après désignée « ARC », et Revenu Québec, en vue idéalement d'atteindre un traitement fiscal semblable au plan canadien et québécois.

*****, voici ci-après les faits génériques en fonction desquels notre position est établie, de même que notre opinion formelle.

EXPOSÉ DES FAITS

1. Plusieurs compagnies d'assurance ont mis sur pied un programme incitatif à la vente (voyages-récompenses) en faveur de leurs meilleurs Vendeurs (courtiers).
2. Dans le cadre de ce programme, le voyage-récompense est offert « gratuitement ».

3. Certains Vendeurs exercent leurs activités notamment comme travailleurs autonomes et d'autres par l'entremise d'une société dont ils sont actionnaires.
4. Au cours de ces voyages, les Vendeurs doivent assister à quelques rencontres de formation mises sur pied par les assureurs organisateurs.
5. Généralement, de tels voyages représentent principalement des vacances pour les courtiers, en raison de la prédominance de l'élément personnel. À ce titre, le montant correspondant à l'avantage devant être inclus dans les revenus du courtier diffère selon qu'il apparaît sur le feuillet *État du revenu de pension, de retraite, de rente ou d'autres sources* (T4A) présenté à l'ARC ou sur le relevé 1 *Revenus d'emploi et revenus divers* présenté à Revenu Québec. Cette différence provient du calcul de la portion « affaires » reliée aux activités de formation obligatoires durant le séjour.
6. Au départ, l'ARC, à l'instar de Revenu Québec, reconnaissait que ces voyages contenaient une portion « affaires » en raison de la présence d'activités obligatoires et acceptait que le montant de l'avantage qui devait être inclus aux revenus des courtiers soit réduit d'un montant correspondant à la portion « affaires ».
7. L'ARC déterminait le montant correspondant à la portion « affaires » en fonction des jours de formation par rapport à la durée totale du voyage (par exemple un voyage d'une valeur de 3 000 \$ d'une durée totale de cinq jours au cours duquel il y avait deux jours de formation comprend une portion « affaires » de 40 %¹). Ensuite, l'ARC réduisait de la valeur totale du voyage (3 000 \$) la proportion correspondant à la partie « affaires »² (40 %), pour arriver au montant correspondant à l'avantage³, c'est-à-dire à un montant de 1 800 \$ dans notre exemple. Cette manière de calculer avait pour résultat une réduction du montant de l'avantage à l'égard de toutes les composantes du voyage (billet d'avion, hébergement, activités, etc.).
8. Depuis 2016, l'ARC a changé de position⁴ et considère maintenant que de tels voyages représentent un avantage pour le Vendeur et que le montant total de la valeur du voyage doit être inclus sur le feuillet T4A. De plus, aucune réduction du montant de cet avantage ne peut être accordée en reconnaissance de la portion « affaires » du voyage puisque le Vendeur n'a

¹ Soit deux jours sur cinq.

² 3 000 \$ × 40 % = 1 200 \$.

³ 3 000 \$ - 1 200 \$ = 1 800 \$.

⁴ ARC, Interprétations technique 2014-054793, « Précisions concernant l'interprétation technique 2012-047221117 » (30 mars 2016).

ni engagé, ni payé de montant pour y participer. En reprenant notre exemple, le montant de l'avantage apparaissant sur le feuillet T4A correspondrait à la valeur totale du voyage, soit un montant de 3 000 \$.

9. Quant à Revenu Québec, le montant de l'avantage à être inclus dans les revenus des Vendeurs correspond à la valeur totale du voyage, déduction faite des frais relatifs aux formations auxquelles ces derniers ont participé. Le montant de l'avantage est réduit uniquement du montant correspondant aux coûts réels reliés à la formation (ex. location de salle, formateur, etc.) et non à un pourcentage applicable à l'ensemble de la valeur du voyage déterminé en fonction des journées de formation par rapport à la durée totale du voyage. En reprenant les données de notre exemple, si le coût correspondant aux frais de formation était de 700 \$, le montant de l'avantage serait de 2 300 \$⁵.

QUESTION

À la suite de la nouvelle position adoptée par l'ARC, quel est le traitement fiscal que Revenu Québec entend appliquer à l'égard des Vendeurs qui bénéficient d'un tel voyage-récompense?

OPINION

Lorsque le voyage offert aux Vendeurs représente principalement des vacances, Revenu Québec maintient sa position et considère que, contrairement à ce que l'ARC préconise depuis 2016, le montant de l'avantage à être inclus dans les revenus des Vendeurs correspond à la valeur du voyage, déduction faite du coût réel des frais de formation auxquels ils ont participé.

Cette position fait en sorte que le montant retranché de la valeur du voyage serait identique à celui qui serait déductible pour une société ou un travailleur autonome qui aurait payé lui-même les coûts pour la formation reçue dans le cadre d'un tel voyage.

Cette position de Revenu Québec est conforme à l'interprétation numéro 11-012956-001 datée du 11 avril 2012.

⁵ 3 000 \$ - 700 \$ = 2 300 \$.

- 4 -

Comme les informations permettant d'établir la partie déductible attribuable aux frais de formation proviennent des compagnies d'assurances, le montant apparaissant à la case O du relevé 1 délivré aux bénéficiaires devrait correspondre à l'excédent de la valeur totale du voyage sur le coût réel des frais de formation. Cette façon de faire a l'avantage de simplifier et d'uniformiser le traitement fiscal de la valeur de l'avantage au plan québécois.

Veillez agréer, *****, l'expression de nos sentiments les meilleurs.

Direction de l'interprétation relative
aux entreprises