

La mise en échec fiscale, stratégie à considérer pour les joueurs de hockey



Jason Chevrier
CPA, CGA, D. Fisc.
JC Fiscalité inc.
jchevrier@taxusjcf.com

Les joueurs de hockey professionnels évoluant pour des clubs de hockey basés au Canada sont, en règle générale, désavantagés d'un point de vue fiscal en comparaison avec leurs confrères évoluant pour des clubs américains, ce qui peut expliquer, en partie, la difficulté pour les clubs canadiens d'attirer les meilleurs athlètes au sein de leur équipe.

Pour l'année 2020, le taux d'imposition marginal combiné pour un particulier du Québec est de 53,31 %, tandis qu'un particulier résidant aux États-Unis est imposé à un taux d'imposition fédéral maximal de 37 %, en plus des impôts étatiques qui, eux, peuvent varier de 0 % à 13,3 %.

Certains joueurs, mieux encadrés que d'autres, pourraient bénéficier de stratégies fiscales afin de réduire cet écart d'imposition entre les clubs canadiens et les clubs américains. Certaines stratégies, fort intéressantes, supposant que les athlètes ont une carrière généralement de très courte durée, permettent aux joueurs de maximiser leur flux monétaire après impôts, mais doivent toutefois être abordées avec attention de manière à ne pas soulever de problèmes fiscaux.

Règles générales

Avant toute chose, il est important de comprendre que les joueurs de la Ligue nationale de hockey (LNH) dont nous traiterons dans les prochaines lignes sont représentés par l'Association des joueurs de la Ligue nationale de hockey, appelée la NHLPA. Actuellement, une convention collective gouverne les relations entre les joueurs, les équipes et l'association. Cette convention est en vigueur depuis le 16 septembre 2012 et le sera jusqu'au 15 septembre 2026.

Afin de s'engager avec une équipe, un joueur signe un contrat de type « Standard Player's Contract ». Selon l'alinéa 11.1(a) de la convention collective en vigueur, « The standard form SPC [...] will be the sole form of employment contract used for all player. » Au-delà d'une relation employé-employeur qui s'établit avec ce contrat, certains athlètes croient qu'il peut être avantageux de recevoir leur salaire

par l'intermédiaire de une société par actions. Le *Bulletin d'interprétation* IT-168R3 de l'Agence du revenu du Canada («ARC») vient clarifier le traitement fiscal des sportifs et des joueurs employés par des clubs de football, de hockey et d'autres clubs semblables. Le numéro 7 de ce bulletin d'interprétation précise qu'une société sera considérée comme exploitant une entreprise de prestation de services personnels lorsqu'un joueur fournit des services à l'équipe, services qui, sans l'existence de la société, seraient raisonnablement considérés comme les services d'un employé de l'équipe.

Il est important de préciser que les joueurs sont, pour la plupart, représentés par des agents dans la négociation de leur contrat. Les honoraires payés aux agents varient généralement entre 4 % et 6 % du salaire négocié. Toujours selon ce bulletin d'interprétation, seules les déductions du revenu tiré d'un emploi dont tout autre employé peut se prévaloir en vertu de l'article 8 de la *Loi de l'impôt sur le revenu* («L.I.R.») sont déductibles. Ainsi, les frais d'agent payés dans le but de négocier leur contrat sont exclus puisque l'alinéa 8(1)b) L.I.R. stipule que, pour être déductibles, les frais doivent être engagés par un employé dans le but de recouvrer un traitement ou un salaire que lui doit un employeur.

Le numéro 9 de ce même bulletin d'interprétation mentionne qu'il est possible pour un joueur générant des revenus de marketing de recevoir ses revenus soit directement par le joueur comme revenu d'entreprise, soit par une société comme revenu tiré d'une entreprise exploitée activement.

Ainsi, les joueurs de hockey sont rémunérés par le club de hockey canadien à titre de salariés et aucune déduction n'est permise dans le calcul de leur revenu d'emploi. Il est toutefois possible pour un joueur de gagner des revenus de commandites par l'intermédiaire de une société par actions et de déduire certaines dépenses au sein de cette société lorsque celles-ci ont été engagées pour percevoir ses revenus.

Comparaison selon les règles générales

Le tableau ci-dessous présente une comparaison des revenus gagnés à titre de joueur entre un joueur évoluant pour l'équipe de Las Vegas, un joueur de l'équipe de l'Arizona et un joueur de l'équipe de Montréal. L'exemple ci-dessous tient pour acquis que le joueur est résident fiscal de l'équipe pour laquelle il évolue et s'engage dans un contrat de sept saisons avec un salaire annuel de 10 000 000 \$ US pour chacune de ses saisons.

Équipe	Las Vegas	Arizona	Montréal
Lieu de résidence fiscale	Nevada*	Arizona*	Québec**
Salaire	10 000 000,00 \$	10 000 000,00 \$	10 000 000,00 \$
Impôt	3 760 474,00 \$	4 108 762,00 \$	5 309 382,96 \$
Charges sociales	329 640,00 \$	329 640,00 \$	3 099,70 \$
Montant disponible après impôts/par année	5 909 886,00 \$	5 561 598,00 \$	4 687 517,34 \$
Montant disponible après impôts/pour le contrat	41 369 202,00 \$	38 931 186,00 \$	32 812 621,39 \$
Taux d'impôt moyen	40,90 %	44,38 %	53,12 %
Écart par année avec Montréal	1 222 368,66 \$	874 080,66 \$	
Écart pour la totalité du contrat	8 556 580,61 \$	6 118 564,61 \$	
Écart en %	12,22 %	8,74 %	
Salaire supplémentaire requi dans le contrat pour être équivalent	16 050 610,80 \$	11 477 329,98 \$	

* <https://smartsasset.com/taxes/income-tax/#SK:GW:2ZF>

** <https://www.eytaxcalculators.com/en/2020-personal-tax-calculator.html>

En tenant compte du fait que les carrières des joueurs de hockey sont de très courte durée, il est évident que les joueurs doivent envisager le volet fiscal au moment de la signature de leurs contrats. Dans le contexte actuel et selon l'application générale, il est plus avantageux pour un joueur de signer avec les Golden Knight de Las Vegas et les Coyotes de l'Arizona qu'avec le club montréalais. On parle d'une économie d'impôts de 12,22 % à Las Vegas et de 8,74 % en Arizona, soit des sommes de 8 556 580 \$ US à Las Vegas et de 6 118 564 \$ US en Arizona en économie pour un contrat d'une durée de sept ans. Pour qu'un joueur obtienne le même montant après impôts à Montréal, un salaire total supplémentaire de 16 050 610 \$ US = 2 285 571 \$ US / an (Las Vegas) et de 11 477 329 \$ US = 1 639 618 \$ US / an (Arizona) est requis.

En raison des limitations imposées par le plafond salarial, le club montréalais est désavantagé par rapport à la compétition afin d'attirer les joueurs clés à Montréal. Certaines stratégies sont toutefois disponibles et doivent être mises de l'avant par l'équipe. La présente analyse traite des bonus à la signature, mais la mise en place d'une convention de retraite ou même la possibilité de demeurer non-résident du Canada pendant l'emploi par le club montréalais pourraient également faire l'objet d'un article distinct.

Les bonus à la signature

En vertu de l'article 5 L.I.R., la prime payée à un résident du Canada à la signature d'un contrat est imposable au moment où elle est reçue, tandis qu'elle est assujettie à l'impôt canadien en vertu du sous-alinéa 115(2)c)(1) L.I.R. dans le cas d'un non-résident du Canada.

En vertu du paragraphe XVI(4) de la *Convention fiscale entre les États-Unis et le Canada* :

« [...] un montant payé par un résident d'un État contractant à un résident de l'autre État contractant en tant qu'encouragement pour signer un accord concernant la prestation de services en tant que sportif (autre qu'un montant visé au paragraphe 1 de l'article XV (Professions dépendantes)) est imposable dans le premier État, mais l'impôt ainsi établi ne peut excéder 15 p. 100 du montant brut de ce paiement. »

Ainsi, un montant payé par un club de hockey canadien à un résident fiscal des États-Unis en tant qu'encouragement pour signer un accord concernant la prestation de services en tant que sportif est imposable au Canada, mais l'impôt ainsi établi ne peut excéder 15 % du montant brut de ce paiement.

Prenons, par exemple, un joueur qui signe un contrat de 70 000 000 \$ US pour sept saisons (moyenne de 10 000 000 \$ US annuellement) avec le club montréalais, en provenance d'un club américain.

Le joueur résident américain et non résident canadien au moment de la signature du contrat se voit octroyer une prime d'encouragement de 13 000 000 \$ US pour signer un accord concernant la prestation de services en tant que sportif, payable immédiatement. Ainsi, plutôt qu'un taux d'impôt moyen de 53,12 % (voir le tableau 1), le joueur se retrouve avec un taux d'impôt moyen de 50,10 %.

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Total
Rémunération totale	14 318 583,01 \$	9 307 078,96 \$	7 254 315,98 \$	7 254 315,98 \$	14 508 631,96 \$	9 497 843,73 \$	7 859 230,39 \$	70 000 000,00 \$
Prime à la signature	13 000 000,00 \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	
Salaire	1 318 583,01 \$	9 307 078,96 \$	7 254 315,98 \$	7 254 315,98 \$	14 508 631,96 \$	9 497 843,73 \$	7 859 230,39 \$	
Revenu totaux	14 318 583,01 \$	9 307 078,96 \$	7 254 315,98 \$	7 254 315,98 \$	14 508 631,96 \$	9 497 843,73 \$	7 859 230,39 \$	70 000 000,00 \$
Impôt sur salaire	681319,2593	4939986,667	3845658,519	3845658,519	7712933,333	5041683,704	4168138,519	30 235 378,52 \$
Impôt sur bonus à la signature	4 810 000,00 \$							4 810 000,00 \$
Charges sociales	3 099,70 \$	3 099,70 \$	3 099,70 \$	3 099,70 \$	3 099,70 \$	3 099,70 \$	3 099,70 \$	21 697,87 \$
Total	5 494 418,96 \$	4 943 086,36 \$	3 848 758,21 \$	3 848 758,21 \$	7 716 033,03 \$	5 044 783,40 \$	4 171 238,21 \$	35 067 076,39 \$
Taux d'impôt moyen	38,37 %	53,11 %	53,05 %	53,05 %	53,18 %	53,12 %	53,07 %	50,10 %
Montant net disponible	8 824 164,06 \$	4 363 992,60 \$	3 405 557,76 \$	3 405 557,76 \$	6 792 598,93 \$	4 453 060,33 \$	3 687 992,17 \$	34 932 923,61 \$

Par exemple, selon le site de référence *Capfriendly*, le joueur professionnel Austin Matthew de citoyenneté américaine a récemment signé un contrat de 58 170 000 \$ US pour cinq saisons avec le club de Toronto et le contrat comprend une somme globale de 54 520 000 \$ US versée à titre de bonus à la signature.

Dans la mesure où Austin Mathew est non-résident du Canada, qu'il est résident fiscal américain et qu'il s'agit réellement « d'un montant payé en tant qu'encouragement pour signer un accord concernant la prestation de services en tant que sportif », on parle d'une perte d'approximativement 21 006 556 \$ US pour les autorités fiscales fédérales canadiennes et ontariennes (soit 53,53 % - 15 % = 38,53 %* montant de bonus) comparativement à un contrat sans bonus à la signature.

* Il est important de noter que nous ne détenons aucune information personnelle sur Austin Matthew et que les informations ci-dessus sont purement hypothétiques.

Les joueurs réticents à évoluer dans un marché canadien en raison des impôts ont intérêt à connaître ces options et, évidemment, à obtenir des conseils fiscaux afin de structurer le versement du bonus de la bonne manière.

Pièges à éviter

Actuellement, il y a 93 conventions fiscales en vigueur avec le Canada, quatre conventions fiscales signées, mais non encore en vigueur, et huit conventions fiscales en cours de négociation et/ou de renégociation. De toutes ces conventions, seule la convention signée entre les États-Unis et le Canada possède une clause traitant de l'imposition d'un bonus à la signature de 15 %. À titre d'exemple, la convention conclue entre le Canada et la Russie ne possède pas une telle clause.

A priori, un joueur désirant bénéficier du traitement préférentiel de cette clause devra s'assurer d'être résident fiscal des États-Unis et non-résident du Canada.

Dans le cadre de la seule décision canadienne disponible concernant un athlète professionnel et un bonus à la signature, soit *Khabibulin c. La Reine*, 2000 D.T.C. 1426, la Cour canadienne de l'impôt a conclu que le bonus à la signature reçu n'était pas, dans les circonstances, un bonus à la signature, mais bien une rémunération pour des services à rendre.

La Cour souligne que :

« Il est vrai que, s'il avait accepté le paiement du mois de juillet 1994 puis refusé de fournir ses services, hypothèse peu probable, l'appelant aurait eu droit de conserver le montant qui lui avait été payé. Il n'aurait pas eu le droit cependant de recevoir le paiement du mois de juillet 1995 et ce seul fait démontre que le montant n'est pas simplement une prime de signature. »

Dans le cadre de l'interprétation technique 9819311, l'ARC ajoute que :

« In general, a true signing bonus is an amount paid simply to induce an athlete to sign a player contract [...] the signing bonus should not be dependant on the athlete actually playing for the team and it should not be subject to conditions other than the signing of the player contract. »

L'expression « bonus à la signature » est régulièrement utilisée dans le jargon des hockeyeurs professionnels et semble avoir été utilisée de manière importante par certains athlètes au courant des dernières années, comme le contrat d'Austin Mathew en témoigne.

L'expression « bonus à la signature » est définie dans la convention collective actuellement en vigueur comme : « shall mean any compensation paid for signing an SPC », mais il est important de rappeler que pour être admissible à un traitement préférentiel en vertu de la convention fiscale, le bonus à la signature doit avoir été payé à titre d'encouragement pour signer un accord concernant la prestation de services en tant que sportif et ne doit aucunement être lié à des services futurs à rendre.

Conclusion

En conclusion, il est établi que le versement d'un « montant payé en tant qu'encouragement pour signer un accord concernant la prestation de services en tant que sportif » pourra rendre les clubs canadiens plus attrayants pour les hockeyeurs professionnels, mais il est important que les joueurs, les agents et les équipes fassent la distinction entre les bonus à la signature visés par la convention fiscale et ceux visés par la convention collective. Autrement, il est possible que l'ARC conteste le traitement fiscal de ces « bonus », reclassant ainsi le revenu comme un salaire imposable aux taux marginaux.

D'autres stratégies, telles que de demeurer non-résident canadien et la mise en place de conventions de retraite pourraient aussi être utilisées afin d'augmenter l'attrait des clubs canadiens. ●