

ÊTRE PARTENAIRE DE LA CCIRS UN CHOIX GAGNANT!

- Pour améliorer la visibilité de votre entreprise
- Pour rejoindre une clientèle ciblée de gens d'affaires
- Pour percer de nouveaux réseaux
- Devenir partenaire de la CCIRS vous permet de rencontrer ces objectifs tout en faisant connaître votre entreprise au sein d'un regroupement de plus de 1 800 membres.

Pour plus d'information sur les différentes opportunités de partenariats, 450.463.2121

**PLUS QU'UN
ENTREPRENEUR,
VOTRE PARTENAIRE.**



nouvelle construction



aménagement complet



rénovation

jcb

ENTREPRENEURS
GÉNÉRAUX

WWW.JCB.CA

450 444-8151

R.S.D. 2389-6684-26

ORDINATEUR EN GROS
1153, Ch. Chambly
Longueuil (Qc)
J4H 3M8
Tél.: (450) 442-1121
Fax: (450) 442-2251
longueuil@ordigros.com
www.ordigros.com

MENTORÉS RECHERCHÉS!



Vous êtes entrepreneur? Votre entreprise traverse un passage difficile et vous vous sentez seul? Le mentorat peut répondre parfaitement à vos besoins. La Chambre a, au sein de sa cellule de mentors, des entrepreneurs expérimentés qui souhaitent partager leur savoir et d'une certaine façon, donner au suivant.

Contactez notre responsable du programme Mylène Archambault-Chapleau au 450.463.2121, poste 225, ou encore via courriel à marchambault@ccirs.qc.ca. Une quarantaine de jumelages sont nés de cet initiative et connaissent beaucoup de succès. Mentoré et être mentoré est une expérience enrichissante pour quiconque y participe, joignez-vous à notre équipe!



MISE EN SCÈNE
PROJECTION - SONORISATION
ÉCLAIRAGE

SOIRÉE DE GALA
LANCEMENT DE PRODUIT
CONFÉRENCE DE PRESSE



450 449.1717 | techni-logique.com

commerce & industrie rive-sud

AVRIL 2011, Volume 7 No 6



La Montérégie dans les plans de Jean Charest

- page 3

FINALISTES DES PRIX EXCELLENCE



En route
vers le
Gala Dominique-Rollin

- page 5



AOÛT SEPTEMBRE
OCTOBRE NOVEMBRE
DÉCEMBRE JANVIER
À l'agenda

FÉVRIER MARS AVRIL
MAI JUIN JUILLET

✓ **13 AVRIL 2011**

Dîner comité Développement durable

Nadine Gudz d'InterfaceFLOR

InterfaceFLOR est leader en design et fabrication de dalles de moquette pour l'univers professionnel : bureaux, hôtels, magasins, etc. Cette entreprise est aujourd'hui l'une des plus attentives au respect de l'environnement. Venez entendre sa directrice (stratégies durables), Nadine Gudz. L'exemple parfait de la conciliation entrepreneuriat-développement durable!

Dès 11 h 30, Club de golf de Boucherville, Boucherville
55 \$ pour les membres / 70 \$ pour les non-membres

✓ **27 AVRIL 2011**

5 @ 7 printanier / Femmes à l'avant-scène

Un visage, mille talents!

Venez assister au traditionnel 5 @ 7 printanier du dynamique comité Femmes de la CCIRS. Une fois de plus cette année, bien des surprises vous attendent.

Dès 17 h, Restaurant Quai 99, Longueuil
20 \$ pour les membres / 30 \$ pour les non-membres

✓ **3 MAI 2011**

Déjeuner relève

**Vous avez entendu la relève...
venez entendre les bâtisseurs!**

Suite à l'immense succès du Déjeuner Secrets de gagnant tenu le 5 octobre dernier où France Mercier de RONA, Michel Couture de Ski Mont-St-Bruno et Harold Savard du groupe Novatech étaient venus nous partager certaines facettes de la relève en nous parlant de leur vécu, de leur expérience, c'est au tour de leur prédécesseurs à venir nous entretenir sur le sujet! Venez entendre MM. Mercier, Couture et Ouellet. Captivant!

De 7 h 30 à 9 h, Club de golf de Boucherville, Boucherville
30 \$ pour les membres / 50 \$ pour les non-membres

✓ **12 MAI 2011**

27^e Gala Dominique-Rollin

Un tremplin vers l'excellence!

La 27^e présentation du Gala Dominique-Rollin se tiendra le 12 mai prochain à l'Hôtel Mortagne de Boucherville. Seront alors couronnées 9 des 25 entreprises finalistes, en plus de l'attribution du prestigieux prix Entreprise de l'année, décerné par le Groupe SM International, parmi les récipiendaires. Réservation sur le ccirs.qc.ca.

Dès 17 h, Hôtel Mortagne, Boucherville
230 \$ pour les membres / 280 \$ pour les non-membres
1 720 \$ pour une table de 8 convives.



85, rue Saint-Charles Ouest, bureau 101
Téléphone : 450.463.2121
Télécopieur : 450.463.1858
Courriel : info@ccirs.qc.ca
Site Internet : ccirs.qc.ca



Table des matières

À l'agendap. 2
Le mot du président.....p. 3
Le mot de la directrice.....p. 4
Chronique Fiscalité avec Claude Gauthier.....p. 4
Y étiez-vous?.....p. 5
Chronique Développement durable avec Gontran Bage.....p. 6
Chronique Ressources humaines avec Katy Parent.....p. 6
Bienvenue aux nouveaux membres.....p. 7
Chronique Automobile.....p. 7

Direction générale : Hélène Bergeron

Rédaction et coordination : Francis Villeneuve

Publicité : Danielle Grenier

Photos de la une : Longueuil Photo

Graphisme et impression : Pixel Communications

Traitement de l'envoi : Cité Poste CFG

Tirage : 2000

Envoi de poste publication : 40657009

NOUVEAUX SERVICES
à saveur ajoutée

Design graphique
Relations publiques
Marketing
Gestion des risques
Relations de presse
Médias sociaux
Web
Impression
Consultation
Soutien technique

PIXEL COMMUNICATIONS 20^{ans}
202, rue Guillaume, Longueuil QC J4H 1R8
450.679.1582 info@pixelcom.ca

BIENVENUE

AUX NOUVEAUX MEMBRES

Pour plus d'information sur les privilèges des membres, visitez le www.ccirs.qc.ca

Benvas Excavation inc.

Entrepreneurs spécialisés

Centre de Bénévolut de la Rive-Sud

Organismes communautaires

Conseil des arts de Longueuil

Arts et culture

Le Cuistot du Marchand

Services aux entreprises

Équipe Marie Pierristil

Immobilier, industriel et commercial

Faltour inc.

Technologie de l'information

Financière Liberté 55

Services financiers

G. Daviault ltée

Sécurité / contrôle d'accès

Garland Canada inc.

Manufacturier et distributeur

Gestion Termico

Transport - gestion de billetteries

Groupe OME Consultants inc.

Conseiller en crédit impôt RS&DE

JAS Filtration

Fabrication et distribution

Jean Fortin & Associés

Services financiers

Les Dépandances

Aliments, distribution

Les Eaux St-Leger

Eaux embouteillées et refroidisseur d'eau

Matrec

Transport et gestion de matières résiduelles

Pat Pièces auto

Automobiles, vente de pièces

Pâtisserie Jessica inc.

Traiteur, pâtisserie

Therrien Couture Avocats,

s.e.n.c.r.l.

Droit des affaires, droit commercial

Merci de votre fidélité!

Merci d'avoir joint les rangs de la 3^e plus importante chambre de commerce au Québec!

N'hésitez pas à nous faire part de vos besoins, de vos attentes et de vos suggestions.

ERRATUM

Veillez prendre note qu'une erreur s'est glissée dans l'impression du Répertoire 2011 de la Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud.

Pages 69 – Goulet Bowker & Associées inc.

Les coordonnées postales auraient dû se lire comme suit :

2, boulevard de Maisonneuve Ouest, bureau 950, Westmount, Qc H3Z 3C1

Bien plus que des trophées... de l'originalité et de la personnalité!

BOUTIQUE CADEAUX FORTIN

Tél. : (450) 671-2393
Fax : (450) 671-7071

- LAMINAGES
- MEDAILLES
- CADRANS, HORLOGES
- STYLOS SHEAFFER
- ARTICLES PROMOTIONNELS
- SCULPTURES ALUMINIUM

189, ST-LOUIS, LEMOYNE (QUÉBEC) J1R 2L3

CHRONIQUE AUTOMOBILE



Jacques Olivier jr.
Président

FAUT-IL LOUER OU ACHETER SON VÉHICULE ?

Bien des gens m'interpellent sur cette question. La réponse dépend de l'utilisation faite : soit pour le travail, à des fins personnelles ou en tant que travailleur autonome. Nous pouvons également aborder la réponse sous un angle fiscal, financier ou encore pour des besoins personnels. Pour cette chronique, je présenterai une réponse qui s'adresse au particulier et ce, sous un angle financier.

La première constatation à faire est que la location est essentiellement un mode de financement pour se procurer un nouveau véhicule. Elle doit donc être considérée au même titre que la vente à tempérament (financement) par tous ceux qui ont pris la décision de ne pas payer comptant. Alors, si la location doit être considérée comme un mode de financement par rapport à la vente à tempérament, il faut donc comparer les éléments communs aux deux modes de financement soit le prix du véhicule, le taux d'intérêt et le terme.

Normalement, le prix du véhicule devrait être le même dans un cas comme dans l'autre. Le taux d'intérêt peut varier et les comparaisons sur le terme sont généralement faites sur un terme court en location qu'en achat.

BUDGET, BUDGET, BUDGET. Comme dans bien des cas, c'est votre budget qui va déterminer quel mode de financement vous allez retenir. Il y a bien des contraintes tels que le kilométrage alloué et l'usure du véhicule à la fin du bail qui peuvent influencer votre décision, mais la plupart des clients vont baser leur décision sur la différence de paiement entre l'achat et la location.

Plusieurs manufacturiers n'offrent plus de programmes de location intéressants. Si c'est le cas, l'option de la location s'élimine presque d'elle-même puisqu'à ce moment soit il n'y a aucun choix ou encore les programmes du manufacturier sont uniquement axés sur l'achat ce qui rend la location peu abordable. Lorsque la location est disponible, remettez-vous en au dénominateur commun mentionné plus haut. Si vous détestez les termes trop longs, la location est probablement une option pour vous. Si le paiement, en achat ne rencontre pas votre budget, la location est probablement une solution pour s'y rapprocher.

En terminant, si votre décision n'est pas exclusivement influencée par votre capacité mensuelle à rembourser votre dette, il faut absolument tenir compte du coût de revient global du financement choisi. Cela demeurera toujours votre meilleure indication pour que la facture totale demeure la moins dispendieuse.

Jacques Olivier jr.
Président



www.olivierford.com

4405, chemin Chambly

St-Hubert

Tél. : (450) 445-3673





Katy Parent, associée principale, Conser Recruteurs Conseils Inc.

ENJEUX D'IMPORTANCE pour les ressources humaines des PME

LORS DE NOTRE DERNIÈRE CHRONIQUE, nous vous avons proposé un plan d'action pour répondre à vos besoins de main-d'œuvre. Une des actions proposées commandait de s'y attarder davantage :

Démarquez-vous dans votre recrutement

- Présentez une offre d'emploi répondant à la réalité du poste et assurez-vous d'y mettre tous vos atouts.
- Prenez le temps d'analyser votre offre par rapport au marché. Le choix des candidats ne se fait pas uniquement en fonction du salaire. Ils veulent plus. Il faut donc se démarquer en offrant plus mais détrompez-vous, cela ne coûte pas toujours plus cher. Sachez innover !
- Considérez toujours que l'entrevue est à double sens alors déroulez le tapis rouge et sachez mettre en valeur votre entreprise.

1. Assurez la relève. Vos doyens dans l'entreprise possèdent une somme considérable de connaissances et de savoir-faire qui doivent être transférés à vos nouveaux arrivants. Formez de nouveaux employés compétents en assurant de la formation par vos doyens, du mentorat ou encore en procédant à un jumelage. Et n'oubliez pas, plus

l'entreprise est petite, plus le rôle de chaque employé est important...

Attention ! Si possible, planifiez le départ de vos doyens et n'attendez pas à la dernière minute pour prévoir une relève.

2. Intégration des nouveaux employés. Un nouvel employé doit connaître rapidement le rôle des acteurs principaux et des départements avec qui il fera affaire. Ne connaissant pas clairement la nature des dossiers, il devient impératif d'aiguiller le nouvel employé vers les dossiers chauds. Ce dernier devrait également être orienté sur les valeurs et le fonctionnement interne et externe de l'entreprise. Assurez un suivi, prenez quelques minutes pour un «lunch» informel et surtout ne croyez pas qu'un employé possédant une solide expérience dans son champ d'expertise saura se débrouiller sans heurt.

3. Faire un recrutement en bonne et due forme. Un recrutement est une entente avec une personne qui joint les rangs de votre entreprise. Ce processus se doit d'être bien fait en n'oubliant aucune étape. Pensez toujours rédiger par écrit votre of-

fre d'emploi pour éviter les ambiguïtés, vérifiez les références d'emplois, le plumeau criminel et le crédit au besoin. Une entente de confidentialité ou encore de non-concurrence peut également s'avérer judicieuse selon le cas. Une firme de recrutement pourra vous appuyer dans tout ce processus et vous conseiller à plusieurs égards. Faites-en plus que pas assez et vous éviterez les mauvaises surprises !

4. Entrevue de départ. Lors du départ d'un employé, prenez quelques minutes pour vous asseoir et écouter les motifs qui expliquent son choix. Malgré une situation parfois tendue, il est impératif de ne pas sauter cette étape puisque vous pourrez apprendre des choses sur votre entreprise qui serviront de déclencheur pour apporter des modifications.

Attention ! Une «pomme pourrie» peut parfois se cacher au sein de vos employés. Elle saura causer le départ de bons employés qui préféreront se taire et quitter. Si elle n'est pas découverte, elle pourra causer du tort à l'équipe restante et créer d'autres problématiques.



Chronique DÉVELOPPEMENT DURABLE et AFFAIRES

Gontran Bage, ing., Ph.D., chargé de projet, conseiller en développement durable, Dessau

Partenaire platine du comité développement durable de la CCIRS

 **Services Bancaires Commerciaux**

Comprendre le cycle de vie de son produit, c'est un avantage concurrentiel

L'ANALYSE DU CYCLE DE VIE (ACV), voilà un terme que vous entendez de plus en plus. Un de vos compétiteurs vient de mettre sur le marché une gamme de produits en s'appuyant sur une approche dite cycle de vie. Votre principal client vous demande des informations sur le cycle de vie de votre produit. Un consultant vous a approché pour faire l'empreinte carbone de votre produit sur l'ensemble de son cycle de vie. Devant tant de pression, vous sentez que vous ne pouvez pas rester en dehors de ce concept et que vous devez vous aussi entreprendre une démarche d'analyse du cycle de vie. Mais vous vous demandez encore ce que c'est, ce que cela implique pour votre entreprise et surtout, vous vous questionnez au sujet des retombées positives pour votre entreprise. Bref, vous sentez bien qu'il y a quelque chose à exploiter ici, mais comment vendre l'idée à l'interne.

Une analyse du cycle de vie est une méthodologie, encadrée par la norme ISO 14044, qui permet de prendre en considération les impacts sur l'environnement des flux de matière et d'énergie extraits et émis à l'environnement durant toutes les étapes associées à la production, la manutention, la distribution, l'utilisation et la gestion en fin de vie de votre produit. Tous ces flux sont traduits en impacts sur l'environnement pouvant être agrégés en un nombre restreint de catégories d'impacts, dont le réchauffement climatique, la qualité des écosystèmes, la santé humaine et l'utilisation des ressources

non renouvelables. Les données collectées, et donc les résultats de l'ACV, vont se concentrer non pas sur votre produit, mais sur la fonction à laquelle votre produit peut répondre. Cette approche permet de comparer des produits de qualité ou de quantité différente en considérant une fonction bien précise comme base de comparaison (ex. «fournir 10 000 heures d'éclairage avec une intensité de lumineuse de 1 000 lumens» ou «fournir 150 calories dans une collation pouvant s'emporter et ne nécessitant pas de réfrigération»). Ainsi, l'étude ACV pourra considérer une unité du produit A répondant à la fonction et 2 unités du produit B étant nécessaires pour répondre à la même fonction.

Tel un diagnostic, les résultats d'une étude ACV vous permettront d'identifier quelle étape du cycle de vie contribue le plus à une catégorie d'impact donnée et quel processus dans cette étape en est responsable. Mais la pertinence de l'étude résidera dans l'utilisation qui sera faite des résultats. L'analyse des principaux contributeurs permettra de cibler les processus ou les composantes de votre produit devant être améliorés. Peut-être serez-vous directement interpellé pour modifier votre produit afin de réduire la quantité d'un matériau ou encore améliorer sa consommation d'énergie dans sa phase d'utilisation. Peut-être devrez-vous inciter votre fournisseur à améliorer son produit, ou devrez-vous chercher un autre fournisseur répondant à vos nou-

veaux critères d'achat. Si les impacts sont du côté de la distribution, le choix d'un nouveau mode de distribution pourrait être à considérer, ou serait-il plus pertinent de chercher à alléger votre produit. Le choix d'un fournisseur pourrait être dicté par la source d'énergie principale que ce dernier utilise pour la production de l'intrant que vous lui achetez.

Mais au-delà de ces améliorations que vous pouvez faire directement ou indirectement sur votre produit afin d'en améliorer son cycle de vie, ce sont avant tout des économies que vous générez. Moins de matière première, une meilleure distribution, moins de pertes dans la production, l'utilisation d'une source d'énergie moins sujette aux variations du marché, voilà autant d'économies qui peuvent découler des changements que vous apporterez suite à la lecture du diagnostic. Ces améliorations pourraient vous rapporter davantage si vous communiquez adéquatement les avantages environnementaux de votre produit. Certaines entreprises ont même vu une amélioration de la productivité de leurs employés, ces derniers voyant un intérêt personnel à travailler pour une entreprise ayant les mêmes convictions qu'eux.

ERRATUM Veuillez prendre note que la chronique Développement durable publiée dans nos pages en mars dernier a été rédigée par M. Patrick Turcotte, B.Sc.A., chargé de projet senior géoenvironnement, LVM, et non par M. Yvon Rudolphe. Nos excuses à l'auteur.



Jean Charest a des plans pour la Montérégie

La Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud (CCIRS) recevait dernièrement, dans le cadre d'un dîner « hors-série », le premier ministre du Québec, Jean Charest. Le premier ministre s'est adressé à plus de 380 entrepreneurs de la Rive-Sud sur les grandes orientations qu'adoptera son gouvernement au cours des prochains mois.

Plusieurs élus municipaux ont d'ailleurs accepté l'invitation de la CCIRS à ce dîner, ce qui me réjouit puisque cela prouve une fois de plus l'émergence de ce que j'appelle « l'unité Rive-Sud ».

Longtemps la Rive-Sud a été à la recherche de cette unité entre ses citoyens et ses élus au niveau de ses besoins et de son développement. Maintenant, nous l'avons. Longtemps la Rive-Sud a sous-exploité ou si vous voulez sous-utilisé, faute de moyen, son plein potentiel. Maintenant, nous FONDONS. Longtemps la Rive-Sud a cherché SA marque de commerce en entrepreneuriat. Maintenant nous pensons, INNOVATION.

Nous sommes une agglomération de villes et de citoyens, une région économique autonome à part entière qui

se doit d'être reconnue à juste titre et de recevoir sa juste part du gâteau. Nous n'avons qu'à penser au corridor de la Cité Santé universitaire, à la nécessité d'améliorer notre réseau de transport, je parle ici d'élargir nos axes routiers majeurs aux endroits stratégiques comme les autoroutes 10/20/30, bien sûr il y aura le système léger sur rail dans l'axe du nouveau pont Champlain et le prolongement du

métro qui deviennent une absolue nécessité.

La Rive-Sud a besoin autant de main-d'œuvre spécialisée que non-spécialisée. Les perspectives d'emplois, nous les avons. Nous espérons que le gouvernement Charest, nous donnera la possibilité de rendre l'entrepreneuriat encore plus accessible.



Coalition Champlain en chantier : **2000 QUAND?**

La Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud participe activement aux premiers travaux de la coalition Champlain en chantier : 2000 QUAND?

Bien que les démarches en soient à leurs premiers balbutiements, nous avons la ferme intention de faire comprendre au gouvernement fédéral que non seulement la Rive-Sud, mais également la grande région métropolitaine ont besoin d'une nouvelle structure et d'un échéancier clair quant à sa mise en place.

Suivez notre site Internet pour demeurer à l'affût des développements. La Chambre vous avait donné l'assurance de défendre les intérêts économiques de la région... nous le ferons!

Un autre dossier qui nous tient à cœur, celui de la zone aéroportuaire. Maintenant que les instances de la Rive-Sud marchent main dans la main, nous avons besoin de l'appui du gouvernement pour aller cogner à la porte d'Ottawa.

Il faut maintenant reconnaître la Rive-Sud comme une région à part entière qui se démarque, tant par son innovation, sa créativité, sa fougue, son faible taux de chômage, ses entreprises à la fine pointe de la technologie, une mobilité exemplaire de sa main-d'œuvre. Pour obtenir plus de détails sur le discours de M. Charest, je vous invite à consulter le site Internet de la CCIRS dans la section Salle de presse.

**Normand Chadwick, président
CCIRS**

En rafale à la Chambre!

LE RAPPORT CONSULTE/ACTION MAINTENANT DISPONIBLE

La Chambre de commerce, conjointement avec ses collaborateurs, Développement économique Longueuil, la CRÉ de l'agglomération de Longueuil, Emploi-Québec Montérégie et l'Office québécois de la langue Française, ont tenu, le 22 février dernier, une rencontre qui portait sur la problématique de la main-d'œuvre en Montérégie : Consulte/Action.

Le rapport de cette rencontre est maintenant disponible et renferme l'analyse des résultats obtenus et s'avère un outil facilitateur au niveau de la gestion des RH ou du moins, il propose une vision globale des entrepreneurs de la région face à la situation actuelle de la main-d'œuvre, ce qui n'est pas à négliger. Le document complet est disponible en page d'accueil au ccirs.qc.ca.

LES CAP PRENNENT LEUR ENVOL

Nous vous en avons parlé dernièrement, la CCIRS a lancé les CAP (Connaître, Apprendre, Partager). Des groupes de discussion et d'échanges composés de personnes occupant des fonctions et responsabilités similaires. Trois CAP sont actuellement actifs : RH, ventes-

marketing-communications et travailleurs autonomes. Si vous êtes intéressés à vous joindre à l'un ou l'autre de ces groupes, complétez le formulaire disponible en ligne dans la section Membres du site Internet de la Chambre. Une mise en commun des savoirs!

PROGRAMME DE FRANCISATION EN ENTREPRISE

La Chambre rappelle aux employeurs qu'il est possible d'adhérer à un programme de francisation en entreprise offert en collaboration avec la commission scolaire Marie-Victorin (Services aux entreprises), le Conseil régional des partenaires du marché du travail du Québec, Emploi-Québec Montérégie ainsi que l'Office québécois de la langue française.

Offrez des cours de français gratuits à même votre milieu de travail pour vos employés d'origine immigrante.



Pour plus d'information, on vous invite à contacter Cynthia Poulin, responsable du programme à la CCIRS, via courriel à cpoulin@ccirs.qc.ca ou encore par téléphone au 450.463.2121, poste 228.



Chronique FISCALITÉ

Claude Gauthier, CA, BLAIN, JOYAL, CHARBONNEAU, COMPTABLES AGRÉÉS

Écrit avec la collaboration de Julie Lacoursière, CGA

La résidence principale : Un abri de qualité

EN PRATIQUE, nous constatons l'existence de plusieurs mythes concernant la vente d'une résidence principale. L'existence d'une exemption applicable sur le gain en capital réalisé lors de la vente d'une résidence principale est généralement connue de tous, mais certains ne réalisent pas qu'une fréquence élevée de transactions immobilières peut conduire les autorités fiscales à conclure qu'il s'agit d'une activité commerciale qui n'est pas admissible à l'exemption. Gare aux autoconstructeurs chroniques!

Qu'est-ce qu'une résidence principale

Une résidence principale peut comprendre une maison, un appartement, une maison roulotte, un chalet et peut même être située à l'extérieur du Canada. Une seule résidence principale peut être désignée par unité familiale (conjoint et enfants de moins de 18 ans n'ayant pas de conjoint).

Occupation

La résidence principale doit être « normalement habitée » au cours de l'année par le contribuable, son (ex) époux ou (ex) conjoint de fait, ou son enfant (mineur ou majeur). Un contribuable qui occupe son chalet seule-

ment pendant l'été peut le désigner à titre de résidence principale pour l'année.

Exemption

Le vendeur devra désigner les années pour lesquelles l'immeuble constitue sa résidence principale. Ce nombre d'années +1 divisé par le nombre d'années de détention représentera la proportion du gain en capital exemptée. À noter que la Loi de l'impôt ajoute une année additionnelle aux années désignées, ce qui permet de corriger certaines situations inéquitables, mais ouvre également la porte sur des planifications. Toute année incomplète compte pour une année. Lorsqu'une unité familiale détient plusieurs immeubles pouvant être désignés comme une résidence principale, il est généralement recommandé de calculer différents scénarios pour s'assurer que la désignation des années à titre de résidence principale de l'immeuble vendu est optimale. Le contribuable doit remplir les formulaires requis par les autorités fiscales lorsqu'il y a une exemption réclamée. Au fédéral, s'il n'y a aucun gain en capital, le formulaire n'est pas requis. Une société ne peut pas réclamer d'exemption sur un immeuble qu'elle détient.

Changement d'usage

Lorsque le contribuable change l'usage de sa résidence pour lui donner une vocation commerciale, il y a une disposition réputée de l'immeuble à la juste valeur marchande. Des choix sont disponibles permettant de désigner l'immeuble à titre de résidence principale pour les années où il se qualifie à ce titre et exempter une partie ou la totalité du gain en capital provoqué par le changement d'usage.

Une disposition est également réputée lorsqu'un contribuable change l'usage d'un immeuble servant à gagner un revenu en une résidence principale. Les conséquences fiscales (gain en capital et/ou récupération d'amortissement) sont alors applicables. Lorsque l'usage change complètement, des choix sont disponibles afin de retarder l'impact fiscal ou bonifier la désignation de résidence principale.

Cette chronique n'a pas la prétention de couvrir toutes les particularités. Nous n'avons qu'à penser à une résidence sur une terre agricole ou détenue par une fiducie personnelle. Veuillez consulter un fiscaliste afin de bien évaluer votre situation et vos besoins.



Y étiez-vous ?



27^e présentation des Prix Excellence Dévoilement des finalistes

La Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud (CCIRS) et le comité organisateur des Prix Excellence ont dévoilé dernièrement les finalistes de la 27^e présentation du prestigieux concours. Vingt-cinq entreprises réparties dans 9 catégories sont donc maintenant officiellement en lice pour les grands honneurs du Gala Dominique-Rollin qui se tiendra le 12 mai prochain. À noter que sera également décerné le prix Entreprise de l'année (Groupe SM International), parmi tous les finalistes, le soir du Gala. Il est possible de réserver pour le Gala Dominique-Rollin, animé par le comédien Sylvain Massé, en visitant le site Internet de la Chambre au ccirs.qc.ca.

Première rangée (de gauche à droite)

Francine Grosjean, Clinique PrivaMED;
Éric Tanguay, Hygie Canada; Dolorès Lévesque,
Service d'aide domestique de Saint-Hubert;
Normand Chadwick, président CCIRS; Richard
Lussier, Habitations Lussier; Josée Prud'homme,
Cargair; Karine Bastonnais, Accent Visuel;
Dominic Colubriale, Fibres Forestières;

Deuxième rangée (de gauche à droite)

Michel Dubeau, Santinel; Stéphane Lévesque,
Sovima Habitations; Alain Lecours, LBV
International; Stéphane Reinhardt, Reinhardt,
Thibert et Associés; Danny Pelletier, Randac-
STBC; Claude Dugré, Enerfin; Pierre Genest,
Solution Consortech.

Troisième rangée (de gauche à droite)

Pierre-Olivier Lapointe, Henri A. Lafortune;
André Morissette, Îlot 307; Michel Rheault,
Corporation de l'Industrie Touristique de la
Rive-Sud; Charles-Hugo Couillard, Le Mac
Urbain; Serge Laflamme, Groupe Varitron;
Marco Cournoyer, Protection Incendie MCI.

