



DÉCLARATION DES REVENUS

Plus de précisions sur l'allocation pour épuisement

L'allocation pour épuisement est probablement une des déductions les plus ignorées des producteurs de bois. Elle peut réduire significativement le revenu imposable d'une vente de bois et de nombreux producteurs auraient avantage à s'en prévaloir. Il faut cependant en comprendre les mécanismes d'application et les conséquences à long terme.

❖ DÉDUIRE UNE DÉPENSE FAITE LORS DE L'ACHAT D'UN LOT

L'allocation pour épuisement fait la différence entre le fonds de terre et le bois qui s'y trouve. Tandis que l'achat du fonds de terre est considéré comme un investissement en capital dans un «équipement de production», le bois debout est considéré comme un inventaire de marchandises. L'achat de cette marchandise est une dépense qui permettra de générer un revenu lorsqu'elle sera revendue. L'allocation pour épuisement permet au propriétaire de déduire cette dépense de ses revenus. La déduction doit cependant se faire au fur et à mesure que le bois est vendu. Pour chaque corde de bois vendue, le producteur peut déduire le prix qu'il a payé, pour une corde de bois. S'il vend tout le bois la première année, il peut réclamer une déduction qui amortit complètement sa dépense. S'il ne vend pas de bois pendant plusieurs années, il ne déduit aucun montant pour épuisement pendant ces années. Il est important de réaliser qu'on ne déduit pas la valeur actuelle du bois, mais le coût de ce bois lorsqu'il a été acheté.

❖ LE COÛT DU BOIS LORS DE L'ACHAT

La meilleure façon d'établir le coût du bois sur un lot forestier est de l'inscrire, lors de l'achat du lot, dans le contrat de vente. Tous vos contrats devraient faire la distinction entre le coût du fonds de terre et le coût du bois qui s'y trouve. On devrait aussi y trouver une mention du volume de bois présent, ce qui permet de déterminer le coût unitaire du bois debout. Prenons l'exemple d'une terre à bois achetée 50 500 \$. De cette somme, 42 500 \$ sont identifiés pour le coût du bois debout et 8 000 \$ pour le coût du fonds de terre. Le contrat faisait même la différence entre le bois mou et le bois dur, ce qui permettait de fixer la valeur d'achat à 50 \$ pour une corde de bois mou et à 15 \$ pour une corde de bois dur.



À défaut d'une description détaillée des coûts dans un contrat de vente, il est possible de les déterminer par après. Un propriétaire bien renseigné peut le faire sans aide, en toute légitimité. S'il connaît approximativement le coût du bois debout et le volume présent lors de l'achat, il peut fixer les coûts respectifs du fonds de terre et du bois. Ces coûts doivent cependant être réalistes. Un coût total du bois debout qui aurait pour effet de donner une valeur trop faible au fonds de terre est inacceptable. Une répartition qui donnerait une valeur trop élevée au bois debout, par rapport à la valeur du bois coupé, est aussi inacceptable. Un propriétaire qui n'aurait pas les renseignements nécessaires peut se faire aider d'un ingénieur forestier ou d'un évaluateur, sans qu'un rapport complet et une visite terrain soient pour autant nécessaires. L'important, c'est de fixer des coûts réalistes par rapport au moment de l'achat et de les maintenir dans le temps.

❖ UNE DÉDUCTION FORFAITAIRE

Pour les producteurs qui n'ont pas les données nécessaires pour un calcul complet de l'allocation d'épuisement, les ministères du Revenu permettent d'inscrire une déduction pour épuisement forfaitaire de 100 \$. Cette déduction n'a pas à être documentée et elle demeure la même, peu importe le volume de bois vendu. Il s'agit d'une méthode simple et sans complication, mais elle peut vous empêcher de profiter de déductions plus importantes. C'est au producteur de choisir entre facilité et rentabilité!

❖ LE REVERS DE LA MÉDAILLE

L'allocation pour épuisement permet d'intéressantes économies d'impôts lors des ventes de bois. Cependant, dans de nombreux cas, elle aura pour effet de hausser ces mêmes impôts lorsque vous vendrez votre lot. En effet, la réclamation de déductions pour épuisement vous empêche de considérer l'ensemble de la valeur de revente de votre propriété dans un gain de capital. Le gain de la vente de bois doit plutôt être considéré comme un revenu d'entreprise.

La décision d'utiliser ou non les allocations d'épuisement est fonction d'une foule de facteurs : la valeur initiale du bois debout par rapport à la valeur du fonds de terre; votre taux marginal d'imposition lors de la vente de bois; la valeur de revente du lot; la durée de la possession du lot; etc. **Cependant, si vous envisagez de conserver votre propriété pour une courte période de temps, vous ne devriez pas hésiter à vous prévaloir des allocations pour épuisement.**

Janvier 2010

