

Nom:

Date de réception du mémoire:

Sujet principal:

Loi fiscale actuelle

Propositions de réforme fiscale

Principaux points du mémoire

5.7 La clientèle d'une entreprise a été définie comme étant la valeur que l'on peut attacher au fait qu'il est plus vraisemblable que des individus continuent à faire des affaires avec une maison commerciale dont ils sont déjà clients plutôt qu'avec une autre qui débute et qui vend les mêmes produits. Cette vraisemblance est attribuable en partie à la publicité et, en partie également, au fait que les clients ont été satisfaits des affaires qu'ils ont conclues avec l'entreprise en question. Il ne fait aucun doute que la clientèle est quelque chose qu'il faut conserver. Lorsqu'une entreprise cesse d'annoncer ses produits ou de donner un service satisfaisant, sa clientèle disparaît. Par conséquent, la clientèle dont dispose une entreprise est la conséquence de ses actions passées et la clientèle qu'elle aura dans cinq ans dépendra en partie de ses actions passées et, en partie, de ses actions au cours des cinq prochaines années. Le Gouvernement propose de tenir compte à l'avenir de ce fait dans le calcul des impôts des contribuables qui vendent leur fonds de commerce. Plus la date de la vente sera reculée par rapport à l'entrée en vigueur du nouveau régime, plus grande sera la partie du produit de la vente qui sera assujettie à l'impôt et plus faible sera la partie du produit qui sera exonérée.

Page 14, paragraphes 13.01 à 13.10 du mémoire

Cette partie du mémoire recommande de maintenir la présente structure de taux.