

0,3 UFC

Application pratique des règles de fixation des taux de taxes foncières

Formateur:



Nicolas Plante, MGP,
PMP, associé, conseil en
management
Raymond Chabot Grant
Thornton

Présentation de la formation

Cette formation permettra aux participants de mieux comprendre les règles de fixation des taux de taxes foncières et de partager des exemples d'application de ces règles au sein de différentes municipalités québécoises.

Objectif général

À la fin de la formation, le participant sera en mesure d'appliquer les règles de fixation des taux de taxes foncières.

Objectifs spécifiques

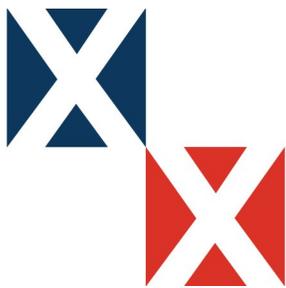
- Appliquer les règles de fixation de la taxes foncière en considérant:
 - Les taux variés
 - Les sous-catégories
 - Les strates de valeurs
- Expliquer l'impact des transferts fiscaux et des stratégies de fixation
- Analyser et déterminer la stratégie de fixation optimale des taux de taxes foncières

Éléments de contenu

1. Taux variés (catégorie d'immeubles)
 - 1.1 Six logements et plus
 - 1.2 Terrains vagues desservis
 - 1.3 Agricole
 - 1.4 Forestier
 - 1.5 Non résidentiel
 - 1.6 Industriel
2. Introduction des sous-catégories
 - 2.1 Détermination des sous-catégories
 - 2.2 Règles applicables
 - 2.3 Étape pour déterminer les sous-catégories

Éléments de contenu

3. Strates de valeurs
 - 3.1 Comment fixer les strates de valeurs
 - 3.2 Règles applicables
 - 3.3 Stratégie de resserrement des taux
4. Impact des transferts fiscaux et des stratégies de taxation
 - 4.1 Présentation d'exemples réels, de situations où le dépôt d'un nouveau rôle entraîne des transferts fiscaux
 - 4.2 Avec les participants, évaluation de la stratégie à retenir et comprendre pourquoi celle-ci est la plus équitable
 - 4.3 Compréhension des limites de l'application des stratégies
5. Analyser et déterminer la stratégie de fixation optimale
 - 5.1 Exemples d'application de fixation des taux de taxes foncières
 - 5.2 Outil d'analyse Excel



0,7 UFC
Application pratique des règles de fixation des taux de taxes foncières

Objectifs spécifiques et éléments de contenu

- 4. Identifier les situations présentant un risque pour l'organisme
 - 4.1 La rédaction par une firme externe
 - 4.2 Les étapes préalables
 - 4.2.1 La définition des besoins
 - 4.2.2 L'analyse du marché
 - 4.2.3 L'estimation des coûts
 - 4.3 Les conditions d'admissibilité
 - 4.4 Les contacts avec les soumissionnaires
 - 4.4.1 Doit-on éviter ou les encadrer ?
 - 4.4.2 La visite des lieux
 - 4.5 La division de contrat interdite
 - 4.6 L'exception du fournisseur unique et l'avis d'intention
 - 4.6.1 Les vérifications documentées et sérieuses
 - 4.6.2 L'avis d'intention

