

### RÉFORME DES PENSIONS

Les gouvernements fédéral et provinciaux ont proposé d'étendre la couverture des régimes de retraite et de moderniser les lois sur les pensions. Deux faits récents nous font voir les grandes lignes de cette réforme. Un projet de modifications à la *Loi de l'impôt sur le revenu* (la Loi) a été publié le 7 décembre 2010; ces modifications prennent acte de l'augmentation des cotisations déductibles versées au régime de pension de la Saskatchewan (RPS). Peu après, soit le 20 décembre 2010, le ministre des Finances a déposé un document d'étude intitulé « Cadre des régimes de pension agréés collectifs » (RPAC).

■ **RPS.** Le RPS est un régime de retraite à cotisations déterminées volontaires dont peut se prévaloir un contribuable qui a un revenu gagné selon la définition qui en est donnée aux fins des REER. Tout comme un REER, le RPS est un plan d'épargne-achat qui offre des prestations fondées sur les cotisations accumulées. Comme dans un RPA, les prestations au RPS sont immobilisées même si la plupart des règles relatives aux normes applicables aux régimes de retraite (comme celles régissant les prestations au conjoint) sont absentes. Comme dans le RPC, un conseil gère le placement des actifs du RPS. Au moment de la retraite, le membre du RPS peut transférer son compte dans un plan immobilisé ou choisir de recevoir du régime une rente viagère. La participation au RPS n'est pas réservée aux résidents de la Saskatchewan : quiconque au Canada a des droits de cotisation à un REER peut y adhérer.

À compter de l'année d'imposition 2010, les droits de cotisation annuels au RPS sont plafonnés à 2 500 \$, au regard du plafond actuel de 600 \$. Une somme pouvant

aller jusqu'à 10 000 \$ par année peut être virée dans le RPS depuis un régime de retraite et un REER. Les propositions en vertu de la Loi lèvent le plafond de 600 \$ des cotisations déductibles. Le RPS est traité essentiellement comme un REER. Parmi les autres modifications significatives, mentionnons : 1) la possibilité de faire des virements directs au RPS à partir d'un REER, d'un FERR, d'un RPDB et d'un RPA, et du RPS à un REER, un FERR ou un RPA; 2) le transfert en franchise d'impôt de certaines prestations de décès forfaitaires; 3) un impôt de pénalité sur les cotisations excédentaires; 4) l'application des règles d'attribution au conjoint; et 5) la possibilité d'utiliser des paiements de rentes du RPS pour un fractionnement du revenu de retraite et pour le crédit d'impôt pour pensions.

Une proposition de réforme courante vise l'établissement de régimes de retraite qui bénéficient d'économies d'échelle, notamment des frais moindres, et dont peuvent se prévaloir les particuliers qui n'ont pas de régime de retraite d'employeur. Sans tambour ni trompette et sans trop d'effort, en quatre pages de modifications seulement, le gouvernement fédéral a créé un régime attrayant : un régime de retraite à cotisations déterminées parrainé par le gouvernement qui est régi par les règles actuelles relatives aux REER. Aucune relation d'emploi n'est exigée d'un particulier pour qu'il puisse participer. Les règles sont simples, et les frais d'administration ne devraient pas être élevés. Le RPS impose un plafond de 2 500 \$ aux cotisations, mais il n'y a pas de tel plafond en vertu des règles de l'impôt.

■ **RPAC.** La proposition fédérale de régime de pension agréé collectif (RPAC) ne contient pas de projet de mesures législatives. Le RPAC vise à améliorer l'éventail des options d'épargne-retraite pour les contribuables, y compris les travailleurs indépendants. Le RPAC vise aussi des frais d'administration et de placement faibles par le moyen des économies d'échelle, le document de travail reconnaissant que cet objectif ne peut être atteint que par des régimes de grande taille soutenus par un niveau élevé d'harmonisation de la réglementation dans le pays.

La proposition entrevoit la possibilité que des RPAC multiples soient offerts par des institutions financières qui seraient les administrateurs fiduciaires du RPAC. Il n'est pas nécessaire que l'employeur verse des cotisations; s'il ne le fait pas, le régime est considéré comme un REER. Mais si l'employeur participe, le régime est traité comme un RPA à cotisations déterminées aux fins des déclarations fiscales. Un administrateur peut offrir différents types de régimes convenant à différents types de membres. Un membre décide du placement des fonds dans son compte sous réserve d'une option par défaut qui repose sur une exonération faisant que le placement soit réputé être prudent en vertu des règles fiduciaires; l'employeur est donc protégé contre les réclamations éventuelles des employés si l'option par défaut devait se révéler

#### Dans ce numéro

Réforme des pensions	1
Le point sur les options d'achat d'actions	2
La CAF maintient la décision de GE Capital	3
Comparaisons fiscales internationales	3
Nouveautés en fiscalité américaine	4
Gestion de la chaîne d'approvisionnement	5
Déclaration aux États-Unis des comptes financiers étrangers	6
Les procurations	6
Les DPC et l'article IV(7)b	7
Le CELI est-il toujours libre d'impôt ?	9
Évolution des règles relatives au PTIN des États-Unis	10
Déductions au titre de l'impôt étranger accumulé	10
Changements à la législation fiscale de la Californie	11
Nouvelle décision dans l'affaire Costco	12
Actualités fiscales étrangères	13

improductive. Certaines administrations peuvent permettre aux membres de débloquer leurs cotisations dans certaines circonstances et peuvent exiger la participation des employeurs. Un employé peut choisir de ne pas participer à un RPAC parrainé par l'employeur.

Si la proposition relative au RPAC est mise en œuvre, les employeurs pourront préférer ce régime à un RPA à cotisations déterminées étant donné que la plus grande part des obligations d'un RPAC (comme la communication des informations et l'éducation au placement) va à l'administrateur et non à l'employeur. Contrairement aux propositions relatives au RPS, les propositions relatives au RPAC n'abordent pas les questions difficiles du risque lié au placement et à la longévité, même si les deux impliquent des mécanismes à cotisations déterminées.

Le gouvernement fédéral a retardé l'adoption de sa proposition visant à étendre la portée du RPC; cet élargissement du RPC aurait été préféré par les syndicats, qui ont réagi négativement aux RPAC. Le gouvernement affirme pour sa part que les RPAC sont complémentaires au RPC et qu'ils ne se substituent pas à un relèvement des cotisations au RPC.

Le gouvernement fédéral a insisté pour que l'établissement de normes harmonisées relatives aux RPAC se fasse rapidement, mais l'harmonisation des normes de retraite à travers le Canada s'est révélée impossible. Un consensus sera d'autant plus difficile à obtenir que la proposition n'a pas été concrétisée dans des mesures législatives. Aucune mesure habilitante concernant le RPAC ne pourra rivaliser de concision avec les modifications relatives au RPAC. Si les gouvernements tardent à agir à l'égard du RPS, les Canadiens pourraient se laisser persuader par la perspective de confier à des professionnels la gestion de leur épargne-retraite – y compris les décisions de placement – pour un coût inférieur dans un RPS ou quelque clone provincial.

*Marcel Théroux*

Mercer (Canada) Limited, Toronto

## LE POINT SUR LES OPTIONS D'ACHAT D' ACTIONS

Nous présentons ci-après un résumé de certaines mesures administratives récentes se rapportant aux changements du budget fédéral de 2010 apportés aux régimes d'options d'achat d'actions destinés aux employés (qui ont été promulguées avec le projet de loi C-47 le 15 décembre 2010).

**Encaissement des options d'achat d'actions de l'employeur.** Un employé qui choisit de renoncer à l'achat des actions et de recevoir plutôt un montant en espèces égal à la valeur des options d'achat d'actions peut déduire la moitié de l'avantage lié à l'emploi qui en découle uniquement si l'employeur a lui-même renoncé à la

déduction à laquelle il a droit relativement au paiement en espèces. La règle s'applique à la totalité des options d'achat d'actions encaissées après le 4 mars 2010, peu importe quand les options ont été émises. Auparavant, lorsqu'un employé optait pour l'encaissement, l'employeur pouvait déduire ses paiements en espèces et l'employé pouvait déduire la moitié de l'avantage lié à l'emploi.

L'employeur doit désormais faire le choix de renoncer à la déduction pour chacun de ses employés : le choix ne s'applique plus de façon globale à tous les employés d'un régime d'option d'achat d'actions. L'ARC a récemment précisé qu'un employeur qui remplit la case 86 du nouveau feuillet T4 « Choix liés aux options d'achat de titres » remplit cette exigence du choix de l'employeur à l'égard des encaissements d'un régime d'option d'achat d'actions d'un employé. Aucun autre formulaire distinct ne sera prescrit. L'ARC a également confirmé que ce choix s'applique à la totalité des options d'un employé qui ont été attribuées en même temps, y compris les options qu'il peut exercer une autre année. Ainsi, l'ARC semble prendre la position qu'il s'agit d'un choix fait une seule fois et non pas d'un choix fait chaque année, pour la totalité des options d'une attribution en particulier; malheureusement, un grand nombre d'employeurs semblent ne pas avoir compris encore la position de l'ARC à l'égard de ce choix. Il faut souhaiter que des mesures administratives d'allègement seront accordées aux employeurs pour toute conséquence fiscale éventuelle non prévue pouvant découler d'une mauvaise compréhension de ces nouvelles règles en 2010 avant que l'ARC apporte ces précisions.

**Options d'achat d'actions dévaluées.** Un employé peut détenir des options d'achat d'actions dont la valeur a diminué après qu'il ou elle les a exercées pour acheter les actions. Si l'employé a reporté l'avantage imposable lorsque les options ont été exercées, le passif d'impôt reporté pourrait s'avérer supérieur à la valeur des actions au moment de leur vente réelle. Le projet de loi C-47 crée un choix spécial pour l'employé qui fait en sorte que le passif d'impôt qui sera finalement réalisé sur l'avantage reporté lié aux options d'achat d'actions ne dépasse pas le produit de la disposition des actions.

Pour faire ce choix, une personne doit produire le nouveau formulaire RC310 à la date d'échéance de sa déclaration de revenus pour l'année de la disposition. Pour tirer parti de ce choix, la personne doit se départir des actions avant 2015. Une personne peut aussi faire le même choix à l'égard d'actions dont elle s'est départie au cours des 10 années précédentes, soit en remontant aussi loin qu'en 2001, en produisant le choix du formulaire RC310 à la date limite de production de sa déclaration de revenus pour l'année 2010 (généralement le 30 avril 2011; ou le 15 juin 2011 si la personne travaille à son compte).

*Paul Hickey*

KPMG LLP, Toronto

## LA CAF MAINTIENT LA DÉCISION DE GE CAPITAL

La CAF a récemment rejeté l'appel interjeté par la Couronne du jugement de la CCI dans l'affaire *General Electric Capital* (2010 CAF 344). La CCI a accueilli les appels du contribuable (2009 CCI 563) des nouvelles cotisations en matière de prix de transfert qui n'accordaient pas les déductions correspondant aux 135 millions \$ versés de 1996 à 2000 par une société canadienne (Socan) à sa société mère américaine à titre de commissions de garantie liées aux emprunts effectués dans la prestation de ses services financiers. Il s'agit du deuxième jugement de fond de la CAF dans une affaire de prix de transfert. L'ARC a également perdu sa cause dans l'affaire *Glaxo* (voir l'article « La CAF infirme le jugement *Glaxo* », *Faits saillants en fiscalité canadienne*, août 2010); à l'heure actuelle, elle a présenté une demande d'autorisation d'appel de ce jugement devant la CSC. Le jugement de la CAF dans l'affaire *General Electric Capital* établit un principe important concernant les affaires de prix de transfert, mais le résultat découlait de la situation de fait particulière.

Dans *General Electric Capital*, le principal argument de l'ARC était que même sans garantie expresse de sa société mère, Socan aurait tout de même bénéficié du « soutien implicite » de celle-ci, de sorte que Socan ne tirait aucun avantage du paiement des commissions. (Elle n'a d'ailleurs pas payé les commissions de garantie pour les garanties expresses de la société mère dans la période de 1988 à 1995.) La CCI comme la CAF ont affirmé que cet argument n'était pas recevable dans le cadre du test de la Loi : les règles de prix de transfert exigent l'établissement du montant qui aurait été payé entre des parties n'ayant aucun lien de dépendance entre elles, et il n'y a jamais de « soutien implicite » dans une relation sans lien de dépendance. Néanmoins, les deux tribunaux ont convenu, entre autres, que le « soutien implicite » de la société mère devait être pris en compte dans l'établissement du montant qui aurait été payé entre des parties sans lien de dépendance même si celui-ci survenait dans le cadre d'une relation sans lien de dépendance : en vertu du principe de pleine concurrence, tous les éléments économiques pertinents de l'opération avec la partie liée doivent être pris en compte. (La CAF a observé que les principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert réfèrent, pour procéder à un ajustement des bénéfices, « aux conditions qui prévaudraient entre entreprises indépendantes pour des transactions comparables et dans des circonstances comparables ».)

Un certain nombre de conclusions factuelles de la CCI, que la CAF a reprises en l'état, ont joué un rôle central dans l'issue de l'affaire. Après avoir entendu le témoignage de 13 témoins experts, la CCI a conclu qu'une partie sans lien de dépendance estimerait que le « soutien implicite » devait être pris en compte dans l'établissement du prix des commissions de garantie, et que l'importance économique

relative de Socan ne faisait pas en sorte que son abandon par sa société mère était impossible. Autrement, même sans garantie expresse, Socan aurait bien pu avoir la même cote de solvabilité AAA que sa société mère. La CCI a également conclu qu'il fallait recourir à une approche fondée sur le rendement pour comparer les économies d'intérêts de Socan réalisées sur l'emprunt garanti et celles qui seraient réalisées sur l'emprunt non garanti, et que sans l'avantage des garanties expresses, la cote de solvabilité de S & P de Socan aurait été BBB-/BB+ plutôt que AAA, une cote dont elle profitait grâce aux garanties. La CCI a conclu que puisque l'avantage économique de Socan calculé selon la méthode de la comparaison des rendements dépassait 1,83 %, les commissions de garantie de 1 % versées à la société mère ne dépassaient pas ce qu'une partie sans lien de dépendance aurait payé dans des circonstances comparables.

La décision de la CAF est intéressante sur plusieurs autres plans. La CAF a indiqué qu'elle n'avait pas à répondre à l'argument invoqué par le contribuable selon lequel le refus d'accorder intégralement la déductibilité des commissions de garantie devait s'appuyer sur les alinéas 247(2)b) et 247(2)d) plutôt que sur les alinéas 247(2)a) et 247(2)c). La CAF a rejeté l'argument de l'ARC selon lequel la CCI n'est pas parvenue à appliquer une vérification du caractère raisonnable du résultat obtenu selon la méthode du rendement, en relevant le fait qu'aucun principe juridique ne nécessite dans tous les cas une vérification du caractère raisonnable. La CAF a également rejeté l'argument de l'ARC concernant l'iniquité procédurale : par ses questions le juge d'instruction aurait cherché à l'excès à faire valoir un point en particulier qui a mis les avocats des deux parties dans une position inconfortable, mais les questions n'ont pas permis d'établir qu'il pouvait raisonnablement y avoir partialité à l'encontre de l'ARC.

*Robert McMechan*

[www.TaxAssistance.ca](http://www.TaxAssistance.ca)

## COMPARAISONS FISCALES INTERNATIONALES

Les données de l'OCDE indiquent que les niveaux d'imposition continuent de fléchir graduellement au Canada – comme c'est le cas pour la plupart des pays membres de l'OCDE – et demeurent en deçà de la moyenne observée dans les pays industrialisés.

De toutes les mesures de comparaison des fardeaux fiscaux entre pays, le ratio des rentrées fiscales au PIB est à la fois le plus simple et le plus limité. Ce ratio ne tient compte ni de la nature des impôts levés ni de leur impact sur les particuliers et les entreprises. De plus, le ratio ne peut faire la distinction entre les impôts dont la levée et le recouvrement sont conçus de façon à en minimiser l'impact économique et les impôts susceptibles de limiter l'investissement, de faire obstacle à la croissance de la productivité et de rendre les entreprises nationales moins

concurrentielles à l'échelle internationale. Comme le tableau l'illustre, l'incidence des impôts dépend tout autant de la conjoncture économique que de la politique fiscale elle-même.

Les tableaux de l'OCDE (que l'on peut consulter à la page [stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=REV](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=REV)) montrent que les impôts au Canada ont diminué pour se situer à 31,1 % du PIB en 2009, au regard de 32,3 % en 2008 et de 36,4 % en 1999. Le ratio canadien était inférieur à celui de tout autre pays du G7 sauf le Japon et les États-Unis en 2008, dernière année pour laquelle on dispose d'une information complète. Dans cette année, le ratio canadien était également inférieur au ratio moyen pour l'ensemble des pays de l'OCDE, comme cela avait été le cas depuis 2000.

Rentrées fiscales en pourcentage du PIB, pays sélectionnés de l'OCDE, 1999 et 2007 à 2009

	1999	2007	2008	2009
Pays				
Canada .....	36,41	33,00	32,33	31,07
France .....	45,13	43,45	43,18	41,90
Allemagne .....	37,11	36,00	36,97	36,99
Italie .....	42,53	43,40	43,27	43,52
Japon .....	26,31	28,34	28,15	nd
Royaume-Uni .....	35,75	36,16	35,67	34,34
États-Unis .....	29,15	27,86	26,06	23,96
OCDE — moyenne .....	35,34	35,43	34,81	nd

nd = non disponible.

Le tableau illustre en outre l'inévitable impact de la récession mondiale sur les rentrées fiscales. Les recettes fiscales ont diminué au fur et à mesure que les économies ralentissaient, conséquence des faibles niveaux des revenus, des salaires, des bénéfices des entreprises et des ventes. En conséquence, il se peut que la baisse des ratios en 2008 et 2009 ne soit que temporaire, et les rentrées rebondiront probablement lorsque les économies en cause redémarreront. En 2008, tous les pays indiqués dans le tableau (à l'exception de l'Allemagne) ont connu des baisses du ratio impôt/PIB, et le ratio moyen de l'OCDE a lui aussi diminué légèrement. Les chiffres préliminaires de l'OCDE pour 2009 font voir quelques augmentations, les impôts ayant été augmentés dans certains pays pour compenser les inquiétantes augmentations des déficits.

David B. Perry  
Toronto

## NOUVEAUTÉS EN FISCALITÉ AMÉRICAINE

**Réductions d'impôt prolongées.** Le 17 décembre 2010, le président Obama a ratifié la *Tax Relief, Unemployment Insurance Reauthorization, and Job Creation Act* de 2010, qui proroge les réductions d'impôt qui devaient expirer à

la fin de 2010 et crée d'autres avantages fiscaux. Les taux d'imposition marginaux du revenu sont maintenus (le taux d'imposition des particuliers le plus élevé est de 35 %); les gains en capital et les dividendes admissibles (*qualified dividends*) continuent d'être imposés à 15 %; le taux de 0 % sur les gains en capital réalisés par des particuliers se situant dans les tranches d'imposition de 10 % et 15 % est préservé. Tant les taux d'imposition marginaux que les taux d'imposition des gains en capital/dividendes admissibles sont prolongés jusqu'au 31 décembre 2012.

Parmi les autres avantages fiscaux importants offerts aux particuliers, mentionnons une réduction de 2 % de l'impôt sur la masse salariale en 2011 pour les employés et les travailleurs indépendants; l'indexation à l'inflation de l'impôt minimum de remplacement pour 2010 et 2011; le prolongement du crédit d'impôt pour enfants et du crédit d'impôt pour la prestation de soins à une personne dépendante jusqu'en 2012; le prolongement du choix de demander une déduction détaillée au titre des taxes de vente générales de l'État et de la municipalité plutôt qu'au titre des impôts sur le revenu de l'État et de la municipalité pour 2011; le prolongement de la déduction des primes hypothécaires à titre d'intérêts résidentiels admissibles en 2011. Les dispositions à l'intention des entreprises comprennent le rétablissement rétroactif et le prolongement en 2011 du crédit d'impôt pour la recherche, du crédit d'impôt pour les marchés nouveaux, du crédit d'impôt pour les occasions d'emploi et d'autres allègements fiscaux.

**PDV en 2011.** Le 8 février 2011, Douglas Shulman, commissaire de l'IRS, a annoncé que l'IRS est en voie de mettre sur pied un second programme de divulgation volontaire transfrontalier : l'offshore voluntary disclosure initiative (OVDI) de 2011. L'OVDI a pour effet de réduire les pénalités imposées à un contribuable qui a fait défaut de déclarer des comptes et des actifs financiers à l'étranger (hors des États-Unis) dans un formulaire FBAR (TD F 90-22.1 de l'IRS, « *Report of Foreign Bank and Financial Accounts* ») et les revenus qui en découlent, dans ses déclarations de revenus aux États-Unis. L'OVDI de 2011 fait suite au succès d'un programme semblable mis en place en 2009 et aux milliers de déclarations volontaires reçues après que le programme fut terminé le 15 octobre 2009.

L'OVDI de 2011 remonte sur les huit années précédentes, soit de 2003 à 2010. Les pénalités comprennent 1) une pénalité ponctuelle de 25 % du solde annuel global le plus élevé des comptes non déclarés dans la période de rétroactivité (20 % en vertu du programme de 2009); 2) une pénalité de 20 % pour inexactitude ou des pénalités de 20 % pour défaillance à l'égard de l'impôt sur le revenu des États-Unis qui aurait dû être payé sur tout revenu non déclaré de comptes hors États-Unis au cours de la période. Un contribuable dont les comptes ou les actifs globaux à l'étranger n'ont pas dépassé 75 000 \$ dans quelque année civile pertinente peut se prévaloir d'un taux de pénalité de 12,5 % de ce solde. L'IRS indique que les contribuables admissibles qui se sont déclarés en



vertu du programme de 2009 peuvent demander rétroactivement le taux de 12,5 %. Un taux de 5 % peut également s'appliquer dans des circonstances restreintes, ce qui comprend apparemment les situations dans lesquelles certains résidents étrangers n'étaient pas au courant de leur citoyenneté américaine. Un contribuable ayant des intérêts dans une société de placement étrangère passive, comme un fonds commun de placement étranger, peut choisir l'évaluation au marché modifiée pour déterminer le revenu qu'il en retire.

L'OVDI de 2011 est offert aux contribuables qui se déclarent après le 15 octobre 2009 et au plus tard le 31 août 2011. À cette dernière échéance, un contribuable participant doit soumettre toutes les déclarations de revenus et déclarations de renseignements originales et modifiées (y compris les FBAR) et doit aussi acquitter les impôts en souffrance, les intérêts, la pénalité ponctuelle applicable sur le solde annuel global le plus élevé dans les comptes non déclarés, et la pénalité de 20 % pour inexactitude ou les pénalités pour défaillances.

L'OVDI de 2011 se substitue aux autres pénalités potentielles, telles les pénalités pour fraude civile (75 % de l'impôt impayé), pour défaut de produire diverses déclarations de renseignements (comme le formulaire 5471), et pour omission volontaire de produire le FBAR (le plus élevé de 100 000 \$ et de 50 % du solde du compte étranger). Toutes ces pénalités s'appliquent sur une base annuelle. Les participants qui se déclarent au plus tard le 31 août 2011 atténuent aussi le risque de faire l'objet de poursuites criminelles.

Il y aura certes des questions et des enjeux qui demeureront sans réponse au sujet du nouveau programme, mais on ne sait pas encore si l'IRS publiera des lignes directrices supplémentaires. Les citoyens américains qui résident au Canada devraient être au fait de l'OVDI de 2011 s'ils n'ont pas déclaré chaque année leurs comptes ou actifs financiers hors des États-Unis (y compris au Canada) dans un FBAR ou s'ils ont omis d'en déclarer les revenus dans leurs déclarations de revenus des États-Unis.

*James Bandoblu et Geanne Blazkow*  
Hodgson Russ LLP, Buffalo

## GESTION DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

La gestion fiscalement efficace de la chaîne d'approvisionnement est un puissant outil de planification largement utilisé par les grandes multinationales. Elle prévoit l'intégration de la planification fiscale aux activités de la chaîne d'approvisionnement mondiale d'une société qui se traduira par des efficacités opérationnelles et une réduction des coûts et du fardeau fiscal réel du groupe. Des sociétés canadiennes de plus petite taille qui effectuent ou sont appelées à effectuer des ventes importantes à l'étranger devraient évaluer les avantages potentiels de la gestion de la chaîne d'approvisionnement.

Une société commerciale centrale est établie dans un pays à fiscalité relativement faible pour assurer l'approvisionnement du produit destiné à la vente à des sociétés de distribution liées situées dans des pays où les impôts sont plus élevés. La revente du produit sera effectuée par les distributeurs locaux. Habituellement, le distributeur local est un distributeur qui assume des risques limités ou un commissionnaire (en droit civil, un mandataire agissant en son propre nom pour le compte d'un mandant secret). C'est le distributeur local qui est le point de contact du client, mais son niveau d'activités et de risques relativement aux ventes est limité : c'est la société centrale qui assume la quasi-totalité des risques liés aux ventes à l'échelle locale (comme les risques liés aux stocks, comptes clients et retours) et qui indemnise le distributeur. Ce dernier devrait donc avoir droit à une marge bénéficiaire limitée sur ses ventes; la plus grande part revient à la société commerciale centrale.

Le transfert à partir du Canada de bien de PI rattaché à un produit ou d'autres biens incorporels, comme une liste de clients, peut donner lieu à un gain en capital ou un revenu pour le cédant. La création de biens incorporels au niveau du distributeur local doit généralement être évitée. La conversion d'une structure préexistante où le distributeur assume tous les risques peut avoir des conséquences fiscales négatives à l'échelle locale, comme la matérialisation de gains lors de la résiliation de contrats inter-sociétés ou de la vente du bien de PI ou de la survaleur, ou encore à cause de la constatation d'autre revenu dans le cas où une partie non liée aurait versé une indemnité à l'entreprise locale au titre du déplacement des bénéfices. Ce sont les pays où les activités sont exercées qui déterminent l'incidence sur les comptes de surplus exonérés et imposables : si un surplus imposable est inévitable parce qu'un distributeur local est établi dans un pays non signataire d'une convention fiscale, on pourra envisager une autre formule de rapatriement plus fiscalement efficace. La prestation de services intragroupes par des sociétés affiliées étrangères peut les exposer au risque de REATB. L'établissement des prix de transfert est un élément clé de la faisabilité de toute structure et demeure un enjeu constant. La nouvelle structure devrait être justifiée par des motifs commerciaux autres que fiscaux bien documentés afin d'apaiser les craintes des administrations fiscales, surtout si elle influe de façon négative sur les bénéfices réalisés à l'échelle locale.

La question des douanes et de la TVA doit faire l'objet d'une gestion constante pour éviter de nouveaux coûts irrécouvrables. Il faut aussi surveiller le risque qu'une entreprise se voie attribuer un statut de résidence ou d'ES dans des pays non signataires d'une convention si, p. ex., le personnel de la société centrale participe aux ventes locales. L'établissement et la surveillance d'une présence appropriée dans un pays pour chaque société affiliée sont essentiels : les activités centrales de gestion et de contrôle et, partant, la résidence fiscale, se trouvent-elles dans le pays visé ? La société affiliée dispose-t-elle de ressources financières et autres suffisantes pour s'acquitter de ses

fonctions prévues ? Les arrangements inter-sociétés reflètent-ils les documents juridiques ? La société affiliée outrepassa-t-elle les limites de ses activités et niveaux de risque prévus ?

La structure de la chaîne d'approvisionnement du groupe doit être analysée en détail, depuis la négociation et la prise de commandes jusqu'à la localisation du produit et sa livraison au client final. Il faut aussi évaluer l'incidence des procédés et systèmes internes – comme l'enregistrement des commandes, la facturation et l'inventaire informatisé. L'adoption de stratégies d'approvisionnement centralisées est généralement essentielle à la coordination de la transformation à partir du modèle actuel; des économies de coûts liés aux volumes et autres efficacités sont fréquentes. L'établissement d'un centre de services partagés pourrait, entre autres, assurer les fonctions de trésorerie, comptabilité, finances et marketing.

La transition vers la nouvelle structure se fera plus en douceur si les principaux membres de la direction et autres parties prenantes y participent. Le niveau d'examen requis ouvre une possibilité d'évaluation des autres objectifs de l'entreprise, comme la mise sur pied d'une trésorerie centrale pour le groupe ou la protection d'actifs de valeur contre le risque de la responsabilité du fait des produits.

Steven Sitcoff

Spiegel Sohmer Inc., Montréal

## DÉCLARATION AUX ÉTATS-UNIS DES COMPTES FINANCIERS ÉTRANGERS

Contribuables américains au Canada, prenez note. Les faits récents donnent à penser que l'IRS prend une attitude intransigeante à l'égard de la déclaration de comptes et d'actifs financiers à l'étranger. Par exemple, la *Hiring Incentives To Restore Employment (HIRE) Act*, adoptée le 18 mars 2010, comporte des dispositions invasives d'une très grande portée à l'endroit des administrations territoriales étrangères : les institutions financières étrangères, notamment canadiennes, doivent fournir directement à l'IRS les détails des comptes détenus par des citoyens ou des résidents américains, et cela après 2012. L'IRS a récemment augmenté ses effectifs pour se préparer à la mise à exécution transfrontalière de la loi. Comme les nouvelles obligations de déclaration des institutions financières étrangères s'appliquent après 2012, une personne des États-Unis qui veut faire une divulgation volontaire de non-conformité à l'IRS doit agir rapidement.

La Loi HIRE introduit une retenue d'impôt de 30 % sur tous les paiements de revenus de source américaine faits à une institution financière étrangère, telle une banque canadienne, à moins que celle-ci ne déclare chaque année à l'IRS tout revenu gagné par tout détenteur de compte américain ou déclare les renseignements suivants sur les comptes de personnes des États-Unis dont le solde moyen

dépasse 50 000 \$ : nom et adresse de la personne des États-Unis, numéro d'identification du contribuable, numéro de compte, solde ou valeur du compte, et encaissements et prélèvements bruts sur le compte.

De plus, certains contribuables des États-Unis qui sont des particuliers – comme les citoyens américains, les détenteurs d'une carte verte et les résidents des États-Unis – doivent produire une nouvelle déclaration de renseignements si la valeur globale de leurs « actifs financiers étrangers spécifiés » dépasse 50 000 \$ au cours de l'année d'imposition, et cela, à compter de 2011 (années d'imposition s'ouvrant après le 18 mars 2010). Les actifs financiers étrangers spécifiés comprennent les comptes de dépôt, les comptes financiers, les actions et autres valeurs mobilières émises par une personne autre qu'américaine et les intérêts dans une entité étrangère. Cette déclaration de renseignements s'ajoute à l'obligation de déclaration annuelle des comptes bancaires et financiers étrangers dans le formulaire TD F 90-22.1, « *Report of Foreign Bank and Financial Accounts* ». En plus d'une pénalité pour non-conformité de 10 000 \$, des pénalités sont imposées pour défaut continu de divulguer.

La Loi HIRE introduit des pénalités pour non-exactitude correspondant à 40 % de toute sous-évaluation causée par la non-divuligation d'un actif financier étranger. Ces pénalités s'appliquent en outre aux actifs financiers étrangers qui doivent être déclarés dans certains autres formulaires concernant des sociétés de capitaux, sociétés de personnes et fiducies étrangères. Le délai de prescription pour la mise à exécution des pénalités ne commence pas avant que le contribuable produise la déclaration contenant les informations requises. De plus, si le contribuable omet de son revenu plus de 5 000 \$ attribuables à des actifs financiers étrangers, le délai de prescription est porté de trois à six ans.

Jim Yager

KPMG LLP, Toronto

## LES PROCURATIONS

Habituellement, une procuration permet de gérer des biens en cas d'incapacité, pour assurer qu'une personne responsable sera autorisée à signer. Mais une procuration peut aussi être utilisée, p. ex., dans le cadre d'une convention d'actionnaires : l'acheteur obtient une procuration pour conclure l'opération afin de s'assurer que le vendeur ne puisse saborder une vente obligatoire en refusant de signer. Nous avons récemment utilisé des procurations dans le cadre d'une opération post-papillon et lors de la liquidation d'une fiducie familiale.

En common law, la relation entre la personne qui donne la procuration et le procureur en est une de mandat. Le document de procuration est simplement l'acte où sont consignées les conditions de l'entente. Le document écrit prouve que le mandant a nommé une autre personne comme procureur pour agir en son nom et en common

law; le procureur peut agir pour le mandant pour les questions relatives aux biens seulement. Une procuration ne constitue pas une fiducie. Le procureur n'a pas l'obligation d'agir d'une manière particulière pour des biens donnés, ni d'agir tout court : une procuration permet simplement au détenteur du bien d'agir d'une façon précise. Cependant, si le procureur agit en vertu de la procuration, il le fait en qualité de fiduciaire au sens où il doit agir au bénéfice du mandant, de façon indépendante et de bonne foi.

Il existe actuellement trois types de procurations relatives aux biens en Ontario :

- 1) la procuration en vertu de la *Loi sur les procurations de l'Ontario*;
- 2) la procuration perpétuelle relative aux biens en vertu de la *Loi de 1992 sur la prise de décisions au nom d'autrui*;
- 3) une procuration en common law combinée à un intérêt dans des biens.

1) La procuration en vertu de la *Loi sur les procurations de l'Ontario* est encore utilisée si elle est censée prendre fin avec l'incapacité du mandant. La loi prévoit qu'une procuration générale relative aux biens est suffisante pour permettre au procureur de faire, au nom du mandant, tout ce que celui-ci peut légalement faire lui-même, sous réserve des conditions et restrictions prévues dans le document. Habituellement, ce type de procuration est limité à une activité, un pouvoir particulier ou une période de temps (p. ex., signer des documents relativement à une opération donnée).

2) En Ontario, la procuration qui survit à l'incapacité doit être donnée en vertu de la *Loi de 1992 sur la prise de décisions au nom d'autrui*. (Toutes les provinces disposent maintenant de lois semblables.) Les exigences formelles de validité prévues dans la loi – comme la présence obligatoire de deux témoins – doivent être respectées. En outre, une procuration qui prévoit expressément que la procuration peut être utilisée pendant la période d'incapacité du mandant pour gérer des biens prend automatiquement fin si le mandant signe une nouvelle procuration perpétuelle en l'absence de multiples procurations perpétuelles. Il faut donc rédiger les procurations perpétuelles utilisées en affaires de façon à s'assurer qu'elles n'annulent pas des procurations générales relatives aux biens déjà données.

3) Une procuration en common law combinée à un intérêt sur des biens est donnée pour en assurer la protection. Elle survit à l'incapacité du mandant pour assurer la protection de l'intérêt et elle est utilisée en affaires. Aucun libellé particulier n'est exigé si ce n'est une déclaration de l'intention du mandant de donner à quelqu'un d'autre le pouvoir de protéger l'intérêt.

Dans un cas, un client contrôlait une société familiale qui possédait plusieurs entreprises. En 2007, il avait procédé à un gel successoral de la société en faveur de sa fille et à une opération papillon (en vertu de l'alinéa 55(3)a) pour transférer une entreprise de distribution à

une nouvelle société dont les actions ordinaires avaient alors été acquises par son fils. Le père contrôlait les deux sociétés grâce à ses nouvelles actions privilégiées non participantes avec droit de vote. Deux ans plus tard, le fabricant-fournisseur avait insisté pour que l'actionnaire majoritaire de la société de distribution détienne aussi 15 % de ses capitaux propres. Au départ, il semblait que le père devait soit investir à contrecoeur des millions de dollars dans l'entreprise de distribution, soit transférer ses actions avec droit de vote à son fils. On craignait cependant qu'un tel transfert n'entraîne une disposition qui aurait pour effet d'augmenter de façon significative la participation directe totale d'une personne non liée et peut-être contaminer l'opération papillon de 2007, même si on peut dire que la demande du fabricant ne faisait pas partie de la série originale d'opérations. Comme solution de rechange, le père avait donné à son fils une procuration irrévocable lui donnant le pouvoir de voter relativement aux actions privilégiées de l'entreprise de distribution. Selon nous, le seul transfert des droits de vote au moyen de la procuration ne mettrait pas en péril l'opération papillon déjà effectuée. C'est l'arrêt *Duha Printers (Western) Ltd. c. Canada* ([1998] 1 RCS 795) qui fait jurisprudence quant à la proposition selon laquelle les droits de vote dans une convention ordinaire des actionnaires ou une autre convention externe ne sont pas pris en compte pour déterminer le contrôle de droit. Plus important encore, l'utilisation d'une procuration n'est pas considérée comme une disposition aux fins de l'impôt (voir la décision 2004-009081R3).

Dans l'autre situation, des parents-fiduciaires avaient décidé de liquider une fiducie familiale discrétionnaire et de transférer les actions par roulement à parts égales à leurs deux enfants adultes. Les parents souhaitaient conserver le contrôle sans avoir à réorganiser la société pour procéder au gel des actions à transférer libre d'impôt en les convertissant en actions privilégiées sans droit de vote rachetables au gré du détenteur et établir ensuite une nouvelle fiducie pour leurs enfants où ils détiendraient les actions ordinaires avec droit de vote. Les enfants ont plutôt donné à leurs parents une procuration irrévocable relative aux actions de la fiducie existante. La fiducie a été liquidée et les actions ont été émises aux enfants, qui, en même temps, ont signé des procurations en faveur des parents.

*Jack Bernstein et Clare Sullivan*  
Aird & Berlis LLP, Toronto

## LES DPC ET L'ARTICLE IV(7)b)

Puisque l'article IV(7)b) de la convention fiscale entre le Canada et les États-Unis donne généralement lieu, pour une société à responsabilité illimitée (SRI), qui, aux fins de l'impôt des États-Unis, est transparente sur le plan financier, à la perte des avantages prévus dans la convention à l'égard des intérêts versés par elle à sa société mère aux États-Unis, cette dernière peut

restructurer son prêt transfrontalier. Une décision récente nous rappelle qu'aux États-Unis les conséquences fiscales de la restructuration reposent sur les faits.

Avant l'entrée en vigueur de l'article IV(7)b) après 2009, un investissement des États-Unis au Canada était généralement réalisé grâce à une SRI ignorée aux États-Unis financée par un prêt d'une société américaine (SUS). L'intérêt était déductible au Canada et ignoré aux États-Unis. La retenue d'impôt du Canada sur les intérêts bénéficiait généralement d'un taux réduit en vertu de la convention. En vertu de l'article IV(7)b), l'intérêt versé de SRI à SUS ne bénéficie plus désormais des taux prévus par la convention si SRI est transparente sur le plan financier aux fins de l'impôt des États-Unis et que le traitement des intérêts aux États-Unis n'est pas le même qu'il serait si SRI n'était pas transparente sur le plan financier. Pour respecter le critère du « même traitement », le montant et la nature des versements ainsi que le moment de leur inclusion doivent être les mêmes que si SRI n'était pas transparente sur le plan financier. Le traitement aux États-Unis des intérêts versés à SUS dépend du fait que SRI soit transparente sur le plan financier : si c'est le cas, les intérêts sont ignorés, si ce n'est pas le cas, les intérêts sont pris en compte dans le revenu de SUS.

Pour éviter l'effet négatif de l'article IV(7)b), le prêt transfrontalier est souvent restructuré de sorte que SUS réaffecte le prêt à une société affiliée des États-Unis (SAUS), ou le refinance avec elle, qui est une société de capitaux aux fins des États-Unis et un membre du groupe fiscal consolidé de SUS. Après la restructuration, le paiement des intérêts de SRI à SAUS est compris dans le calcul de son revenu peu importe si SRI est transparente sur le plan financier, et donc l'article IV(7)b) ne devrait pas s'appliquer. Les décisions anticipées de l'ARC comme la décision n° 2009-0348041R3 (la décision sur la restructuration) confirment ce résultat, peu importe semble-t-il si les intérêts sont assujettis ou non à l'impôt des États-Unis. En outre, l'ARC est apparemment d'avis que le critère du « même traitement » est respecté même si le paiement d'intérêt de SRI donne lieu à la fois à un revenu (SAUS) et à des dépenses (la succursale canadienne de SUS), des montants qui s'annulent l'un et l'autre dans une déclaration consolidée des États-Unis. Ainsi, SUS peut utiliser le prêt restructuré pour bénéficier des avantages de la convention sans augmenter par ailleurs son revenu net aux États-Unis.

Une décision anticipée plus récente (n° 2010-0361591R3) nous rappelle qu'un prêt restructuré peut ne pas toujours donner les meilleurs résultats fiscaux aux États-Unis. Cette décision mettait en cause un prêt entre SUS et une SRI qu'elle détenait à cent % qui était un commanditaire dans une société de personnes canadienne à deux niveaux (les SC). Aux fins de l'impôt des États-Unis, la SRI était ignorée et les SC ont choisi d'être traitées comme des sociétés de capitaux. Le prêt faisait vraisemblablement partie d'une structure favorisant le cumul des déductions pour utiliser les pertes et les crédits d'impôt étrangers aux fins de

l'impôt des États-Unis sans devoir déclarer le revenu sous-jacent. Pour éviter l'application de l'article IV(7)b), le prêt de la SRI a été refinancé par SAUS, mais la décision anticipée a conclu que l'article ne s'appliquait pas aux intérêts versés à SAUS sur le prêt refinancé. Contrairement aux contribuables dans la décision de restructuration précédente, le contribuable dans cette décision anticipée a été informé que le paiement à SAUS aurait été déductible au moment de la consolidation, mais qu'il était limité par les règles relatives à une double perte consolidée (DPC), et donc que le groupe des États-Unis aurait un ajout net dans le calcul de son revenu – une restriction qui n'a pas semblé avoir d'influence sur la décision selon laquelle l'intérêt respectait le critère du « même traitement » mais qui représentait tout de même un coût de restructuration.

Une DPC est une perte d'exploitation nette d'une SUS assujettie à l'impôt sur le revenu d'un autre pays qui est attribuable à la source des revenus ou à sa résidence. Les règles sur les DPC sont complexes; elles sont conçues pour empêcher le cumul des déductions transfrontalières des pertes et elles restreignent généralement la déduction aux États-Unis d'une DPC engagée par une « unité distincte » d'une personne des États-Unis – y compris une succursale étrangère d'une SRI qui est transparente sur le plan financier aux fins de l'impôt des États-Unis – si la perte a une « utilisation étrangère ». Une utilisation étrangère survient lorsque la perte est déductible (au sens du droit fiscal étranger) par une société étrangère (au sens du droit des États-Unis) ou certaines personnes étrangères, peu importe si la déduction est demandée ou non, et elle peut comprendre aussi une utilisation directe et indirecte ainsi que les utilisations qui proviennent de fusions ou d'autres transferts d'actif. Certaines exceptions s'appliquent (p. ex., si le « choix d'utilisation nationale » prévoit qu'aucune « utilisation étrangère » de la perte n'aura lieu au cours d'une « période de certification »). Les règles n'empêchent généralement pas l'unité distincte de demander une déduction dans le calcul de ses propres revenus.

Dans la décision récente, l'application des règles de la DPC à la restructuration conçue pour éviter l'application de l'article IV(7)b) découle vraisemblablement du fait que les paiements d'intérêt à SAUS ont aussi causé la constatation d'une dépense par la succursale de SUS – qui était auparavant ignorée aux fins des États-Unis – qui a créé une perte ou qui a accru celle-ci. Aux fins de l'impôt du Canada, SRI n'a vraisemblablement pas subi de perte. L'« utilisation étrangère » de la perte était sa déductibilité en vertu du droit fiscal du Canada du revenu d'une société étrangère : l'attribution à SRI du revenu des SC, qui étaient des sociétés étrangères aux États-Unis. Et puisqu'il y avait une véritable utilisation étrangère, il n'y avait pas d'exception au titre des « choix d'utilisation nationale » (« domestic use election »). Heureusement, les règles de la DPC empêchaient la déduction des intérêts de la succursale de SUS uniquement en raison des faits



particuliers et leur application n'est pas nécessairement déclenchée lorsque l'intérêt est payé par l'unité distincte d'une SRI.

*Henry Chong*

Gowling Lafleur Henderson LLP, Toronto

## LE CELI EST-IL TOUJOURS LIBRE D'IMPÔT ?

Le compte d'épargne libre d'impôt (CELI) est un excellent instrument de placement car tout revenu gagné et la plus-value du capital à l'intérieur du CELI sont généralement libres d'impôt. Mais le CELI perd généralement son statut d'exonération de l'impôt au décès du titulaire du compte. Le présent article porte sur les conséquences fiscales du décès du titulaire d'un CELI.

**Désignations de titulaire remplaçant et de bénéficiaire.** La plupart des provinces et des territoires laissent aux particuliers la liberté de désigner un bénéficiaire de leur CELI en cas de décès, autrement que dans un testament. Cette désignation distincte requiert généralement la production des formulaires appropriés auprès de l'institution financière où le CELI a été ouvert; le titulaire du CELI peut modifier la désignation n'importe quand. Même si le CELI pouvait être ouvert après 2008, certaines provinces et des territoires ont été lents à instaurer des mesures permettant les désignations de titulaire remplaçant et de bénéficiaire pour un CELI hors assurance. Par exemple, en Ontario, les dispositions pertinentes ne sont entrées en vigueur que le 28 mai 2009 de sorte qu'un particulier résidant dans cette province qui a déjà ouvert un CELI devrait s'assurer que toute désignation porte une date postérieure pour éviter des conséquences fiscales imprévues au décès. Au Québec, une désignation de bénéficiaire ne peut être faite que par testament. Comme la Loi prévoit que seul le conjoint ou conjoint de fait peut être désigné comme titulaire remplaçant d'un CELI, des problèmes fiscaux peuvent se poser à cause de différences entre cette désignation et celle d'un bénéficiaire.

**Conjoint survivant désigné comme titulaire remplaçant.** L'époux ou le conjoint de fait survivant (ci-après « conjoint survivant » ou « survivant ») peut être désigné comme titulaire remplaçant du CELI au décès du titulaire du compte. Si le conjoint survivant acquiert tous les mêmes droits que le titulaire du CELI et le droit inconditionnel de révoquer toute désignation de bénéficiaire précédente faite par la personne décédée, le survivant devient le titulaire du CELI et ne subit aucune conséquence connexe en matière d'impôt sur le revenu. Tout revenu gagné ou plus-value du capital à l'intérieur du CELI continue d'être libre d'impôt. Par ailleurs, les biens du CELI peuvent être transférés dans le CELI du survivant, peu importe que celui-ci ait ou non des droits de cotisation, si le transfert a lieu avant la fin de la première année civile qui suit celle du décès.

**Conjoint survivant non désigné comme titulaire remplaçant.** Si le titulaire du CELI n'a pas désigné de titulaire remplaçant, il peut, dans son testament, désigner son conjoint comme bénéficiaire du CELI. Le conjoint survivant peut alors verser une cotisation exemptée à son CELI si les quatre conditions suivantes sont réunies :

- 1) la cotisation est versée au CELI du survivant au plus tard à la fin de la première année civile qui suit l'année du décès (période de roulement);
- 2) un paiement (paiement au survivant) provenant directement ou indirectement de l'ancien CELI est fait au survivant au cours de la période de roulement par suite du décès du titulaire du compte;
- 3) dans les 30 jours suivant le jour du versement de la cotisation, le survivant désigne la cotisation en produisant de la manière prescrite le formulaire prescrit auprès de l'ARC;
- 4) la cotisation est égale à la moins élevée des sommes suivantes :
  - a) le paiement total au survivant,
  - b) la JVM des biens du CELI de la personne décédée immédiatement avant le décès et
  - c) zéro, si la personne décédée avait un excédent CELI immédiatement avant le décès ou si le paiement au survivant a été fait à plus d'un survivant.

Une cotisation exemptée n'entraîne pas d'impôt à payer et n'aura aucune incidence sur les droits de cotisation au CELI du survivant. Cependant, les revenus gagnés dans le CELI et la plus-value qui y est enregistrée après le décès du titulaire du compte sont imposables pour le conjoint survivant et/ou les autres bénéficiaires. Si elle est permise dans la province ou le territoire de résidence, une désignation de titulaire remplaçant, dans la forme et la manière prescrites, est la solution la plus fiscalement efficiente.

**Conjoint survivant et enfant adulte survivant.** Une désignation de bénéficiaire dans le testament du titulaire du CELI original peut prévoir le partage égal des biens du CELI entre un enfant adulte survivant et le conjoint survivant. Dans ce cas, le CELI, qui est une fiducie, conserve généralement son statut d'exonération de l'impôt jusqu'à la date où la fiducie cesse d'exister ou à la fin de l'année civile qui suit l'année du décès du titulaire, selon le premier événement (période d'exemption). La valeur du CELI avant la date du décès du titulaire peut être distribuée libre d'impôt aux bénéficiaires désignés du CELI, mais seul le conjoint survivant – et non un enfant adulte – peut verser une cotisation exemptée de fonds reçus à son CELI. L'enfant adulte ne peut verser les fonds reçus dans son CELI que s'il a des droits de cotisation. Les revenus gagnés dans le CELI et la plus-value qui y est enregistrée après le décès de son titulaire peuvent être imposables pour les bénéficiaires.

**Pas de conjoint survivant.** S'il n'y a pas de conjoint survivant, le CELI conserve généralement son statut

d'exonération pour la période décrite ci-dessus. La valeur du CELI avant la date du décès du titulaire peut être distribuée libre d'impôt à un bénéficiaire désigné du CELI ou nommé par testament. Le bénéficiaire peut verser les fonds reçus à son CELI s'il a des droits de cotisation, mais la cotisation n'est pas une cotisation exemptée. Les revenus gagnés dans le CELI et la plus-value qui y est enregistrée après le décès de son titulaire peuvent être imposables pour celui qui les reçoit.

**Pas de conjoint survivant et le CELI continue d'exister après la période d'exemption.** La fiducie du CELI devient une fiducie imposable si elle continue d'exister après la fin de l'année civile qui suit l'année d'imposition du décès du titulaire du CELI. Le revenu gagné et la plus-value enregistrée entre la date du décès et la période d'exemption sont imposables au cours de la première année d'imposition de la fiducie qui commence après cette période, dans les mains de la fiducie, sauf si les fiduciaires l'attribuent ou le distribuent aux bénéficiaires de l'ancienne fiducie CELI en vertu des règles habituelles sur les fiducies.

*Luigi De Rose et Hemal Balsara*  
PricewaterhouseCoopers LLP, Toronto

## ÉVOLUTION DES RÈGLES RELATIVES AU PTIN DES ÉTATS-UNIS

L'IRS continue d'apporter des précisions et de publier de nouveaux renseignements sur l'application des règles relatives au numéro d'identification fiscale des spécialistes en déclarations des États-Unis (« *preparer tax identification number* » ou PTIN). L'avis de l'IRS n° 2011-6 « *Implementation of Rules Governing Tax Return Preparers* » (2011-3 IRB 315), définit des exigences intérimaires concernant la formation et les examens de contrôle des titulaires d'un PTIN, mais ne modifie pas l'obligation de se procurer un PTIN. Le document accorde un allègement à tous les inscrits pour qu'ils n'aient pas à suivre de formation continue au cours de leur première année d'inscription qui a commencé le 30 septembre 2010. Jusqu'à nouvel ordre, l'obligation de se soumettre à un examen de contrôle ne s'appliquera qu'à un spécialiste inscrit qui prépare des déclarations de revenus des particuliers des États-Unis.

Un particulier dont le travail est encadré par un avocat des États-Unis, un *certified public accountant* (CPA) des États-Unis, un mandataire inscrit, un mandataire de régime de retraite inscrit ou un actuaire inscrit qui est autorisé à exercer son travail auprès de l'IRS n'est pas assujéti à l'obligation de passer un examen de contrôle, pourvu qu'il ou elle ne signe pas les déclarations de revenus ou ne déclare pas devant l'IRS ou le grand public qu'il ou elle est inscrit à titre de spécialiste en déclarations de revenus. Ce type de spécialiste dont le travail est encadré doit tout de même se procurer un PTIN. On ne sait pas très bien quelle

sera l'incidence de cette règle pour les spécialistes canadiens parce qu'un cabinet d'avocats ou un cabinet de comptables CPA jouant le rôle de superviseur doit être autorisé à exercer le droit ou détenir le titre de *public accounting firm* aux États-Unis.

Les règles relatives au PTIN exigent qu'un PTIN apparaisse sur toutes les déclarations qui sont émises après le 31 décembre 2010 et qui sont préparées par un spécialiste en déclarations de revenus rémunéré. Des compromis pour un spécialiste étranger qui a demandé un PTIN dans les délais prévus ont été accordés dans la *Revenue procedure 2010-41* (2010-48 IRB 781) : pour la période de préparation des déclarations de 2011 uniquement, et jusqu'au 31 octobre 2011, un spécialiste étranger rémunéré respecte les exigences relatives au PTIN s'il ou elle 1) remplit le formulaire W-12 et le soumet en ligne ou par courriel au plus tard le 31 janvier et 10 jours après le premier jour à partir duquel une déclaration de revenus des États-Unis est en cours de préparation; 2) paie les droits d'utilisation de 64,25 \$ US avec la soumission du formulaire W-12; et 3) dans un délai de 60 jours après avoir soumis le formulaire W-12, remplit et soumet le formulaire 8946 ainsi que la documentation requise.

En janvier 2011, l'avis de l'IRS 2011-11 « *Relief for Tax Return Preparers Who Have Pending PTIN Applications* » (2011-7 IRB 497) faisait état de compromis accordés à tout citoyen ou résident des États-Unis rémunéré à titre de spécialiste en déclarations de revenus qui a fait de bonne foi le nécessaire pour obtenir dans les délais un PTIN mais qui ne l'a pas encore reçu pour des raisons de traitement de sa demande : il ou elle peut préparer des déclarations de revenus pendant que sa demande n'est pas encore traitée. L'IRS avise les personnes touchées qui ont effectué quatre tentatives infructueuses d'inscription en ligne ou qui ont soumis dans les délais leur demande sur support papier et leur paiement.

Puisque d'autres annonces de changement pourront bien être faites tandis que les nouvelles règles sont mises en œuvre, les lecteurs sont encouragés à vérifier régulièrement le contenu du site web de l'IRS (onglet « *tax professionals* » à l'adresse [www.irs.gov](http://www.irs.gov)) pour s'informer des plus récents développements.

*Jennifer Horner*  
BDO Canada LLP, Toronto

## DÉDUCTIONS AU TITRE DE L'IMPÔT ÉTRANGER ACCUMULÉ

Dans une récente lettre d'intention, datée du 15 octobre 2010, le ministère des Finances recommande des changements aux règles sur la déduction de l'impôt étranger accumulé (IEA) au titre du REATB d'une entité fiscalement transparente (ETPF). Il recommande aussi des changements au refus de la déduction de l'IEA proposé à

L'article 5907(1.4) du Règlement, si une perte d'entreprise exploitée activement est portée en diminution du REATB d'une société étrangère affiliée (SEA) qui fait partie d'un groupe consolidé ou qui a droit à l'allégement du groupe et que le groupe gagne ensuite un revenu d'entreprise exploitée activement (REEA) égal au montant de cette perte.

Dans le premier cas, SEA 1 détient une participation dans une autre SEA qui est une ETPF, comme une SRL des États-Unis intermédiaire qui n'est pas redevable de l'impôt sur le revenu fédéral américain. Le ministère recommande que les impôts étrangers payés par SEA 1 au titre du REATB de l'ETPF soient admissibles à titre d'IEA si le droit du pays étranger oblige directement SEA 1 à payer ces impôts et que l'ETPF ne compte pas plus de trois membres. On ne sait pas très bien pourquoi l'IEA devrait être limité à l'impôt étranger. Si SEA 1 est membre d'un groupe consolidé américain, la recommandation ne couvre pas un paiement relatif au partage de l'impôt fait à la société mère, même si on peut dire qu'un paiement direct à l'IRS – pour lequel tous les membres du groupe consolidé américain sont responsables conjointement et individuellement – constitue un IEA. La recommandation s'applique aux années d'imposition de la SEA se terminant après 2010.

La deuxième recommandation porte sur le refus de la déduction de l'IEA proposé à l'article 5907(1.4) du Règlement dans le cas d'un groupe consolidé ou si au moins deux SEA ont droit à l'allégement du groupe, selon le libellé des modifications techniques du 27 août 2010. Selon la proposition, la déduction d'une partie d'un paiement relatif au partage de l'impôt (article 5907(1.3) du Règlement) à titre d'impôt étranger accumulé est refusée dans la mesure où le paiement de l'impôt en question peut raisonnablement être considéré au titre d'une perte d'une SEAC d'une personne ou société de personnes pertinente (généralement, le contribuable ou une personne ou une société de personnes avec lien de dépendance). On suppose que SEAC 1 détient SEAC 2, que, dans l'an 1, SEAC 1 a subi une perte d'entreprise exploitée activement de 100 \$ et que SEAC 2 a un REATB de 100 \$. Le règlement proposé pourrait entraîner le refus de la déduction du paiement relatif au partage de l'impôt de SEAC 2 à SEAC 1; la personne qui a demandé la lettre d'intention suggérait que l'IEA devrait être déductible si, p. ex., SEAC 1 avait un REEA de 100 \$ dans l'an 2. Le ministère des Finances est d'accord : la déduction de l'IEA, qui avait été refusée initialement, devrait être admise dans l'année où les pertes d'entreprise exploitée activement qui ont entraîné le refus de la déduction sont entièrement déduites du REEA du groupe, dans la mesure où cette année n'est pas postérieure de plus de cinq ans à l'année au cours de laquelle le REEA a été réalisé et que le contribuable montre qu'aucune autre perte de quelque exercice d'un autre membre du groupe n'aurait raisonnablement pu être portée en diminution du REEA. Le ministère a peut-être ajouté cette deuxième condition

pour assurer que l'IEA n'est rajusté que si le groupe paie effectivement de l'impôt. Dans l'exemple ci-dessus, si SEAC 2 subit une perte d'entreprise exploitée activement de 100 \$ dans l'an 2, il y a deux années consécutives sans revenu consolidé net et impôt exigible : le REEA de 100 \$ de SEAC 1 dans l'an 2 pourrait raisonnablement être neutralisé par la perte de 100 \$ de SEAC 2. La politique fiscale à l'appui de cette recommandation est compatible avec la position de l'ARC exposée dans le document n° 971905 (29 octobre 1997), où une SEAC qui n'est pas membre d'un groupe avait, sur une période de plusieurs années, une combinaison de REATB, REEA et perte d'entreprise exploitée activement. L'allégement recommandé est bienvenu, mais les calculs nécessaires pour les grands groupes risquent de devenir plus complexes. La modification recommandée s'applique aux années d'imposition de la SEA commençant après novembre 1999.

*Paul L. Barnicke et Melanie Huynh*  
PricewaterhouseCoopers LLP, Toronto

## CHANGEMENTS À LA LÉGISLATION FISCALE DE LA CALIFORNIE

Les sociétés canadiennes doivent s'informer des changements récents apportés à la législation fiscale de la Californie qui prolongent la suspension de la déduction de la perte d'exploitation nette (PNN) de l'État, qui imposent une pénalité pour sous-évaluation de l'impôt, qui modifient les règles sur la provenance des ventes de services et de biens intangibles et qui élargissent la définition du lien ou nexus.

**PNN.** La suspension par la Californie de sa déduction de la PNN pour les années d'imposition commençant dans les années civiles 2008 et 2009 est maintenant prolongée jusqu'aux années d'imposition commençant avant l'année civile 2012. La période de report prospectif, qui est habituellement de 20 ans, est également prolongée pour les déductions suspendues : d'une, de deux, de trois ou de quatre ans pour les pertes subies, respectivement, au cours des années d'imposition 2010, 2009, 2008 et avant l'année civile 2008. Pour les années d'imposition 2008 et 2009, si un contribuable avait un revenu imposable de moins de 500 000 \$, une exception à la suspension s'appliquait; pour les années d'imposition 2010 et 2011, la suspension ne s'applique pas si le contribuable avait un revenu net inférieur à 300 000 \$ après les ajustements de l'État mais avant la répartition et le calcul au prorata de l'État.

**Pénalité pour sous-évaluation.** Pour les années d'imposition commençant après l'année civile 2002, un contribuable subit une importante pénalité pour sous-évaluation (équivalant à 20 % de la sous-évaluation) si la sous-évaluation dépasse 1 million \$ sur la base d'un groupe unifié. Le *California Franchise Tax Board* n'a pas le pouvoir discrétionnaire de cotiser la pénalité ou d'y

renoncer : il n'y a pas d'exception pouvant être justifiée par autorité convaincante ou par motif raisonnable. Pour les années d'imposition commençant après l'année civile 2009, la pénalité s'applique aux sous-évaluations qui dépassent le plus élevé de 1 million \$ et 20 % de l'impôt total figurant dans une déclaration de revenus originale ou modifiée produite à la date d'échéance originale ou prorogée ou avant.

**Calcul au prorata de la provenance.** Pour les années d'imposition commençant après l'année civile 2010, la plupart des contribuables peuvent choisir irrévocablement pour l'année de répartir le revenu de société à l'aide du seul facteur des ventes. Si un contribuable ne fait pas ce choix ou ne peut pas faire ce choix, il peut utiliser la formule de calcul à trois facteurs avec une pondération double du facteur de ventes. Un contribuable qui choisit d'utiliser la formule à un seul facteur attribue à la Californie la source de ses ventes de biens personnels non tangibles comme suit : 1) toute vente de services, pourvu que son acheteur en reçoive l'avantage depuis la Californie, et 2) toute vente d'un bien intangible pourvu qu'il soit utilisé en Californie, sauf pour la vente de titres négociables, qui ne proviennent de la Californie que si le client y est situé.

Un contribuable qui ne peut pas choisir ou qui décide de ne pas faire le choix continue d'attribuer la provenance des ventes de biens qui ne sont pas des biens personnels imposables en fonction de la méthode classique du coût de « *performance* » – à savoir l'endroit où les coûts liés à des activités productrices de revenus sont engagés – et non pas selon la méthode du marché. Les activités productrices de revenus dont la provenance doit être déterminée comprennent les opérations et les activités menées directement par le contribuable dans le cours normal de ses activités professionnelles ou commerciales ou celles qui sont axées sur la recherche de profits ou de bénéfices et qui sont réalisées pour son compte, p. ex., par un entrepreneur indépendant.

**Nexus élargi.** À compter d'après 2010, la Californie rejoindra le nombre grandissant d'États qui se sont dotés des normes que l'on appelle le nexus à base de facteurs. Ainsi, un contribuable est considéré comme étant établi pour affaires en Californie et est assujéti à son impôt de franchise s'il remplit l'une des quatre conditions : 1) son organisation ou sa résidence commerciale se situe en Californie, 2) ses ventes dans l'État dépassent le moins élevé des montants suivants : 500 000 \$ ou 25 % de ses ventes totales, 3) la valeur de ses biens personnels réels et tangibles dans l'État dépasse le moins élevé des montants suivants 50 000 \$ et 25 % de la valeur de tous les biens de cette nature qu'il possède, ou 4) il paie une rémunération dans l'État qui dépasse le moins élevé des montants suivants 50 000 \$ et 25 % de l'ensemble des rémunérations qu'il verse.

Jeffrey Brown et Heather Madill  
KPMG LLP, Hamilton

## NOUVELLE DÉCISION DANS L'AFFAIRE COSTCO

Dans *Costco Wholesale Canada Ltd.*, la question était de savoir si un droit d'exclusivité accordé par contrat était assujéti à la TPS. Dans son nouveau jugement, qui vient d'être rendu après renvoi de l'affaire par la Cour d'appel fédérale (CAF), le juge Miller de la Cour canadienne de l'impôt (CCI) (2010 CCI 609) s'est prononcé à nouveau en faveur de Costco, et il a conclu qu'aucune taxe n'était exigible. D'après ce que nous savons, la Couronne a l'intention de porter le jugement en appel devant la CAF.

Quand l'affaire *Costco* avait été entendue la première fois (2009 CCI 134), le juge Miller s'était prononcé en faveur de Costco, mais il n'avait pas tenu compte de ce qui, selon la Couronne, constituait une disposition importante, à savoir la définition élargie du terme « bien » au paragraphe 123(1) de la *Loi sur la taxe d'accise* (LTA), qui n'exclut que les services et l'argent. La CAF, qui avait entendu l'appel de la Couronne (2010 CAF 9), avait conclu que la définition élargie était potentiellement pertinente et elle avait renvoyé l'affaire devant le juge Miller pour qu'il rende une nouvelle décision.

Dans les faits, Costco et Amex avaient conclu deux ententes connexes. Dans la première, une convention de marchand, Costco convenait d'accepter les cartes Amex et de verser à Amex des frais, correspondant à un pourcentage non précisé des ventes portées sur les cartes de crédit (le montant X). Dans la deuxième entente, une convention de comarquage, Costco s'engageait, entre autres, à n'accepter que les cartes Amex et Amex s'engageait à son tour à verser à Costco un pourcentage non précisé des ventes portées sur les cartes de crédit (le montant Y). Ce dernier engagement de Amex était « perdu » dans l'entente et n'était pas explicitement lié à la contrepartie d'une chose en particulier. Le ministre avait émis une nouvelle cotisation à Costco, au motif que la convention de comarquage était une convention de fournitures de Costco à Amex, incluant « notamment l'accès à sa liste de membres, des droits d'exclusivité et l'aide à la promotion et à la vente de la carte jumelée Amex-Costco », et qu'elle était donc taxable aux fins de la TPS/TVH.

Dans la nouvelle décision de la CCI, Costco prétendait que la conclusion précédente du tribunal devrait être maintenue : le droit d'exclusivité était simplement « un outil de négociation » et non une fourniture. Pour sa part, la Couronne alléguait que le droit d'exclusivité fourni par Costco à Amex dans la convention de comarquage représentait la fourniture d'un bien pour une somme clairement identifiable, à savoir le pourcentage non précisé des ventes portées sur les cartes de crédit (le montant Y). La CCI a commencé son analyse en reprenant sa position selon laquelle ces frais non précisés en vertu de la convention de comarquage étaient simplement une remise secrète pour obtenir les frais réels facturés par



Amex à Costco [X – Y]. Point final. La CCI reconnaît qu'un droit d'exclusivité est clairement un bien en vertu de la définition élargie du terme dans la LTA; il s'agit d'un droit d'action contractuel, semblable aux clauses contenues dans la plupart des contrats. Le tribunal n'est cependant pas à l'aise avec l'extension de cette logique, à savoir que chaque clause et chaque droit accordés par convention est une fourniture taxable, ce qui a pour effet de convertir une convention pour la fourniture d'une chose en une convention pour la fourniture de deux. La CCI semble être d'accord avec la Couronne que, techniquement, selon la définition du terme « fourniture » de la LTA, « la fourniture objet d'une convention est réputée effectuée à la date de la conclusion de la convention [...] la livraison [subséquente] du bien [...] est réputée faire partie de [sa] fourniture », mais le tribunal a préféré retenir la prétention de Costco selon laquelle même si la clause constituait un bien, il ne s'agissait pas d'un bien qui, dans le sens commun des affaires, devrait être vu comme étant fourni par Costco à Amex aux fins de la levée de la TPS. Le droit d'exclusivité était donc un bien incorporel, mais non un bien distinct séparé : il découlait uniquement des services de cartes de crédit fournis par Amex, de sorte que la TPS ne devrait être calculée qu'en cas d'inexécution ou d'entente explicite de paiement liée à une part en particulier. Ce n'est pas le droit d'exclusivité qui était fourni dans le cadre de cette entente commerciale visant les services de cartes de crédit. La Couronne n'a pas réussi non plus à présenter une preuve suffisante montrant que le montant Y représente une contrepartie pour le droit d'exclusivité.

Comme on peut largement s'y attendre, la CCI a conclu que le droit d'exclusivité était un bien, tel qu'il est défini. Mais, de façon plus étonnante, la CCI s'est éloignée du libellé de la LTA pour adopter une position fondée sur le sens commun des affaires, qui semble qualifier effectivement l'opération complète de fourniture unique. Cette vision d'une fourniture unique et la conclusion selon laquelle le montant Y était simplement une remise secrète pour obtenir le montant réel des frais facturés par Amex à Costco [X – Y] ne cadrent pas parfaitement avec la structure de la LTA. Premièrement, le régime de la TPS définit de façon large la notion de fourniture pour que, selon le régime de la valeur ajoutée, pratiquement tous les paiements de contrepartie soient taxés, sauf s'ils sont expressément détaxés ou exonérés. Deuxièmement, des dispositions de la LTA comme l'article 153 reconnaissent les opérations de troc et les opérations liées et prévoient généralement que si deux parties tentent de fournir deux choses pour un prix unique voire nul, les fournitures croisées sont distinctes et chaque partie doit facturer la TPS/TVH à l'autre et la percevoir sur les sommes raisonnablement exigibles pour chaque fourniture. Troisièmement, le regroupement de l'obligation d'exclusivité ou des obligations de publicité connexes de Costco ne tient peut-être pas compte du paragraphe 153(2), décrit dans les notes explicatives de mai 1990 comme une

règle anti-évitement qui s'applique en cas de répartition déraisonnable de la contrepartie de deux fournitures ou plus ou de fournitures et de certaine autre obligation. La distinction faite entre « fourniture » et « obligation » semble indiquer que des montants payés en contrepartie d'obligations doivent être répartis et taxés.

En outre, il est difficile de prétendre qu'Amex ne tirait pas de sa relation avec Costco plus que l'exclusivité. Par exemple, le nom Amex était mis en évidence dans les magasins Costco, et on proposait la carte Amex aux clients comme fournisseur de crédit ou moyen d'obtenir des retraits d'argent à la caisse. Le tribunal n'a pas été en mesure d'identifier à quoi le montant Y se rapportait « précisément » et a plutôt conclu qu'il s'agissait d'une remise du montant X de la convention de marchand; cette façon de voir pourrait avoir le résultat malheureux de privilégier un style de rédaction qui masque la nature exacte de la relation commerciale.

*Robert G. Kreklewitz et John Bassindale  
Millar Kreklewitz LLP, Toronto*

## ACTUALITÉS FISCALES ÉTRANGÈRES

### Conventions fiscales

Un protocole à la convention de 2002 entre le **Canada** et la **Belgique** a été paraphé le 28 octobre 2010, d'après un communiqué de presse du ministère des Finances de la Belgique daté du 7 février 2011. Les dernières négociations en vue d'un accord de libre-échange entre le **Canada** et le **Honduras** ont commencé le 14 février 2011 à Tegucigalpa et elles devraient être conclues avant la fin du mois. Le 17 janvier 2011, un accord pour l'échange de renseignements en matière fiscale a été signé entre le **Canada** et l'**Île de Man**.

### Royaume-Uni

Le chancelier a annoncé l'entrée en vigueur à compter du 1<sup>er</sup> mars 2011 d'un changement de taux d'imposition des banques en vue d'atteindre le rendement cible de 2,5 milliards £ pour la première année. Les taux de 2011 sont les suivants : pour janvier et février, 0,05 % pour les passifs imposables à court terme et 0,025 % pour les capitaux propres et les passifs imposables à long terme; pour mars et avril, 0,1 % et 0,05 %, respectivement; et pour mai à décembre, 0,075 % et 0,0375 %, respectivement.

Les spécialistes nommés pour réaliser l'étude sur la RGAE soumettront leur rapport au ministère des Finances d'ici le 31 octobre 2011, après avoir pris en considération l'expérience d'autres pays en matière de RGAE; ce que permettrait de réaliser une RGAE au R-U et quelle devrait être le fondement de son approche; et si la RGAE peut prévenir l'évitement fiscal, apporter de la certitude, maintenir l'attrait du régime fiscal pour les entreprises, et réduire les coûts pour les entreprises et le ministère du Revenu et des Douanes (HMRC).

## Cap-Vert

À compter du 2 mars 2011, les personnes morales établies dans le centre du commerce international (CCI) bénéficieront d'une réduction du seul et unique impôt sur le revenu de 90 % (2011-2018) puis de 85 % (2019-2025) sur les revenus qu'elles tirent d'activités industrielles et commerciales et de services effectués avec d'autres personnes morales dans le CCI, ou avec les personnes morales non résidentes qui n'ont pas d'ES au Cap-Vert.

## OCDE

Un rapport soumis le 1<sup>er</sup> février 2011 du groupe de travail n° 10 du Comité des affaires fiscales traite de la prise en charge des planifications fiscales agressives au moyen d'une plus grande transparence et de communications accrues, et présente un survol des mesures de divulgation prises par certains pays de l'OCDE.

Le Comité des affaires fiscales a publié un document d'orientation sur un nouveau projet portant sur le prix de transfert des biens incorporels. Les travaux du groupe de travail n° 6 (sur l'imposition des multinationales) porteront principalement sur un cadre d'analyse; des définitions; des catégories particulières comme la R&D et les transferts de biens incorporels par opposition aux services; l'évaluation; et les situations pour lesquelles une entreprise n'ayant pas de lien de dépendance a le droit de partager le rendement d'un bien incorporel dont elle n'est

pas propriétaire. Les entreprises seront invitées à participer aux discussions; un document de discussion sera publié pour commentaires d'ici la fin de 2013.

## Australie

Un impôt de 0,5 % s'appliquera à la tranche des revenus imposables des particuliers qui se situe entre 50 001 \$ AU et 100 000 \$ AU, et de 1 % sur les revenus qui dépassent 100 000 \$ AU, pour l'année d'imposition sur le revenu prenant fin le 30 juin 2012, en vue de financer les travaux d'infrastructure dans les régions touchées par les inondations récentes dans le Queensland.

## Indonésie

Pour améliorer la productivité et permettre la mise en œuvre d'une politique et des règles fiscales complètes et équitables, les pouvoirs actuels des directions de l'impôt, des douanes et de l'accise en matière d'élaboration des politiques et de prise de règlements seront transférés en deux étapes à un organisme indépendant de politique fiscale d'ici la fin de 2013.

*Vivien Morgan*

L'Association canadienne d'études fiscales, Toronto