

Rédactrice : Vivien Morgan, LL.B.

Volume 10, numéro 1, le 29 janvier 2002

## DÉCLARATION VERBALE D'ÉMISSION D'OPTIONS D'ACHAT D' ACTIONS

Dans *McAnulty*, la CCI a conclu qu'une déclaration verbale par une société de son engagement à émettre des options d'achat d'actions pouvait être assimilée à une convention pour l'émission des actions aux fins de la déduction relative à un avantage au titre d'une option d'achat d'actions en vertu de l'alinéa 110(1)d). Cette décision bénéficiera aux employés s'il y a hausse du prix des actions de leur employeur entre la date à laquelle ils sont informés de l'octroi de l'option d'achat d'actions et la date de sa documentation officielle.

M<sup>me</sup> McAnulty avait été informée, le 29 avril 1994, par M. Walsh, président de la société qui l'employait, Bre-X Minerals, qu'elle recevrait des options lui permettant d'acquérir 45 000 actions de Bre-X à 1,50 \$ l'action, leur JVM à cette date. M<sup>me</sup> Walsh, qui était présente à ce moment (M. Walsh étant décédé depuis) a confirmé le témoignage de la contribuable quant aux conditions de l'engagement verbal. La convention d'option écrite a été signée le 19 mai 1994, date où la JVM des actions dépassait 1,50 \$ l'action.

En 1996, lorsque la contribuable a exercé les options, elle a déduit 25 % de l'avantage imposable qui en résultait en vertu de l'alinéa 110(1)d), qui exige que le prix de l'option ne soit pas inférieur à la JVM des actions au moment où la convention relative à l'émission des actions avait été conclue. La contribuable a fait valoir que la date pertinente était le 29 avril 1994 (date à laquelle elle avait été informée par M. Walsh), mais l'ADRC soutenait que la date pertinente était le 19 mai 1994 (date à laquelle la convention avait effectivement été signée).

De l'avis de la CCI, la question était simple. Bre-X avait-elle convenu de vendre ou d'émettre des actions en faveur de la contribuable le 29 avril 1994, ou n'y avait-il eu de convention

que le 19 mai 1994, au plus tôt, date à laquelle la convention écrite avait été signée par M. Walsh pour le compte de Bre-X et par la contribuable, et confirmée par résolution du conseil d'administration? La CCI a affirmé que la loi dit clairement qu'il n'est pas nécessaire que la convention soit écrite. La CCI n'a pas retenu l'argument de l'ADRC suivant lequel M. Walsh n'avait aucun pouvoir d'engager la société à émettre les options; la contribuable était en droit de s'en tenir à la règle de régie interne bien établie et, par conséquent, elle n'avait pas à s'interroger sur le pouvoir présumé de M. Walsh et à s'assurer que toutes les formalités prévues dans les règlements de la société avaient été respectées. La CCI a conclu que la résolution ultérieure du conseil et la convention écrite constituaient une confirmation et une exécution officielles de la convention du 29 avril. La cour a estimé que seule une interprétation large des termes « convenu » et « convention » allait dans le sens de l'objet de l'alinéa 110(1)d), et que cet objet serait annihilé si l'on excluait un engagement verbal pris par un cadre supérieur de la société ayant le pouvoir apparent de prendre un tel engagement. Une telle interprétation entraînerait le chaos dans les sociétés publiques si, lorsque la haute direction dit à des employés qu'ils recevront des options à un prix donné, ils devront examiner les règlements et s'assurer que la direction a suivi les règles établies. Une confusion plus grande encore s'installerait si une hausse du prix de l'action avant la date de signature de la convention écrite et d'adoption d'une résolution par le conseil d'administration exigeait un rajustement du prix de l'option.

Wayne Tunney

KPMG LLP, Toronto

## CLAUDE DE NON-CONCURRENCE : IMMOBILISATION

Avant le récent arrêt *Manrell*, on ne savait pas exactement comment caractériser les rentrées en vertu d'une clause de non-concurrence (CNC) : l'ADRC les assimilait généralement à des immobilisations, mais les contribuables étaient habituellement d'avis que le fait de rattacher une CNC à une vente d'actions ne constituait pas en soi une disposition de bien, mais plutôt un gain fortuit non imposable. L'arrêt *Fortino*, rendu par la CCI en 1996, et confirmé par la CAF, a conclu que les rentrées relatives à une CNC ne constituaient pas une source de revenu en vertu de l'article 3 et que, au bout du compte, elles échappaient à l'impôt : la Couronne n'a pas prétendu que les rentrées étaient des gains en capital et elle n'a pas été autorisée à invoquer cet argument lors du procès. Dans *Manrell*, la CCI vient de conclure que les rentrées au titre d'une CNC rattachée à une vente d'actions se qualifient comme élément provenant de la disposition d'une immobilisation et sont, par conséquent, imposables.

M. Manrell et d'autres personnes avaient conclu un contrat pour la vente de leurs actions d'une société de fabrication de bouteilles de plastique. Dans le cadre de l'opération, les vendeurs avaient signé des CNC, au titre desquelles Manrell s'était vu attribuer une somme d'environ 1 M \$ payable en

### Dans ce numéro

Déclaration verbale d'émission d'options d'achat d'actions	1
Clause de non-concurrence : Immobilisation	1
Se chiffre à?	2
À donner en exemple?	2
Remboursement d'intérêt et revenu d'entreprise	3
Acomptes provisionnels d'impôt des sociétés	4
Confusion en vue?	4
Attente raisonnable de profit	5
Répartition de la TPS confirmée	6
CDC sur la vente d'un BIA	6
Clause d'effet défavorable important	7
TPS et commerce électronique	7
Actualités fiscales étrangères	8

quatre versements égaux. En vertu de cette clause, les vendeurs s'engageaient de manière générale à ne pas exercer, directement ou indirectement, quelque activité semblable ou concurrente aux activités alors exercées par les acheteurs. Initialement, Manrell avait déclaré le premier versement à titre de gain en capital mais, par la suite (apparemment après avoir pris connaissance de l'arrêt *Fortino*), il s'était opposé aux avis d'imposition subséquents et avait prétendu que les sommes représentaient des gains fortuits non imposables.

Manrell a fait valoir qu'un engagement de ne pas exercer un droit de concurrence ne constituait pas un bien en vertu de la Loi. Le paragraphe 248(1) définit les biens comme les « biens de toute nature, meubles ou immeubles, corporels ou incorporels, y compris, sans préjudice de la portée générale de ce qui précède : les droits de quelque nature qu'ils soient. » Il a invoqué le fait qu'un bien est défini comme signifiant d'abord un bien et que, par conséquent, il se limite à la notion de « common law », dont les jurisprudences anglaise, australienne et canadienne excluent la capacité de faire concurrence. Manrell a soutenu en outre que l'inclusion des « droits de quelque nature qu'ils soient » n'avait pas pour effet d'étendre la définition de « common law » et que, même si ce devait être le cas, il ne s'était pas départi de son droit de concurrence mais avait simplement convenu de ne pas l'exercer. La CCI a estimé, pour sa part, que la capacité de faire concurrence n'est peut-être pas un bien en « common law » mais que, compte tenu d'un certain nombre de causes fiscales canadiennes, la définition de la Loi est plus large et englobe le droit de concurrence. Le contribuable n'a pas cédé le talent, les aptitudes et les connaissances personnels qu'il utilisait dans l'exploitation de son entreprise de fabrication de bouteilles, mais il a vendu – donc cédé – son droit de concurrence sous forme d'une clause restreignant son action. Limiter autrement la signification d'une disposition ferait que de tels droits, inclus à titre de biens, ne pourraient jamais être cédés en vertu de la Loi.

*Samantha Mason*

Thorsteinssons, Vancouver

## SE CHIFFRE À?

L'ADRC a abandonné l'idée de porter en appel la cause *Royal Trust* auprès de la CAF. La CCI avait conclu que les montants présentés au bilan du contribuable en vertu des PCGR étaient déterminants dans le calcul de l'impôt à payer sur le capital des grandes sociétés (IGS), et qu'il ne convenait pas de rejeter les PCGR au profit des caractéristiques légales des ententes conclues par le contribuable.

Royal Trust avait traité, aux fins comptables, un contrat de location de matériel comme une vente et, en conséquence, avait constaté les sommes qui lui étaient dues comme des créances de location et exclu le bien corporel de son bilan. L'article 181.3 exige d'une institution financière qu'elle paie un impôt sur le capital, notamment, sur le montant de la valeur comptable, à la fin de l'exercice, des actifs qui sont des biens corporels. Cependant, le paragraphe 181(3) prévoit que la valeur comptable ou tout autre montant afférent au capital, à la déduction pour placements, au capital imposable ou au capital imposable utilisé au Canada d'une société correspond au montant figurant au bilan présenté aux actionnaires de la société et dressé conformément aux PCGR.

Si une banque ou une compagnie d'assurance est tenue en loi de faire rapport au Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF), l'impôt sur le capital doit être déterminé à partir du bilan accepté par le BSIF.

Précédemment, l'ADRC était d'avis qu'une obligation légale réelle de payer un montant au titre d'un emprunt ou de quelque autre forme de dette devait être incluse dans le capital imposable même si le montant en cause n'était pas présenté au bilan en vertu des PCGR, p. ex. dans le cas d'un contrat de location adossé dont la dette correspondante est considérée comme éteinte par suite d'un désendettement et qui n'apparaît pas au bilan. De plus, l'ADRC était d'avis que le caractère légal d'une entente en déterminait la classification en vertu du paragraphe 181.2(3), un point de vue reflété dans sa position telle qu'elle est décrite au paragraphe 11 de l'IT-532. Lors d'un récent congrès tenu par le TEI à Vancouver, l'ADRC a expliqué que l'expression « sauf disposition contraire de la présente partie » utilisée au paragraphe 181(3) – qui concernait la directive de regarder le bilan – confirmait que cette disposition ne faisait que décrire la valeur comptable ou le montant, et que le paragraphe 181.2(3) définissait les montants à inclure dans le capital aux fins de l'IGS. En d'autres termes, l'ADRC disait que l'on devait recourir aux PCGR pour quantifier mais non pour déterminer les éléments à inclure dans le capital. La position de l'ADRC semble avoir été inspirée par le passage de l'arrêt *Shell* relatif à l'impôt sur le revenu selon lequel en l'absence d'une disposition contraire précise de la Loi, on doit dans tous les cas respecter les liens juridiques du contribuable. (Voir « Primauté de la forme sur la substance? », *Faits saillants en fiscalité canadienne*, 26 juin 2001, p. 42.) Cependant, la plupart des praticiens au congrès avaient de la difficulté à réconcilier le point de vue de l'ADRC et le fait que des règles très précises sont prévues au paragraphe 181(3) pour la détermination des montants à utiliser dans le calcul de l'IGS. De toute évidence, le paragraphe 181(3) permet expressément de substituer les valeurs établies selon les PCGR aux montants pouvant se dégager des caractéristiques légales des opérations. L'abandon de l'appel de l'ADRC dans *Royal Trust* démontre que l'Agence ne soutient peut-être plus sa position avec le même enthousiasme. Compte tenu de ce fait nouveau, les contribuables pourraient envisager de soumettre des avis d'opposition à l'égard des avis de cotisation relatifs à l'IGS qui s'écartent du principe des valeurs du bilan établies selon les PCGR. De plus, les contribuables pourraient vouloir soumettre des déclarations modifiées pour les années qui ne sont pas encore frappées de prescription afin de réduire l'IGS à payer sur des éléments qui, selon les PCGR, ne font pas partie du capital imposable.

*John Jakolev*

Ernst & Young LLP, Toronto

## À DONNER EN EXEMPLE?

L'examen annuel des données fiscales internationales comparatives publiées par l'OCDE nous fait voir que le Canada est l'un des rares pays industrialisés qui a réduit son fardeau fiscal. Cependant, la réduction a été faible et le Canada se maintient au 13<sup>e</sup> rang des 30 pays membres de l'OCDE pour ce qui est du fardeau fiscal le plus élevé.

Le tableau indique que les impôts totaux perçus au Canada ont représenté 38,2 % du PIB en 1999, dernière année pour

laquelle des données définitives sont disponibles, en légère régression par rapport au ratio de 38,3 % de l'année précédente. Les chiffres préliminaires de 2000 font ressortir un ratio de 37,5 %. Par comparaison, la moyenne pour l'OCDE est passée de 39,5 % en 1998 à 39,9 % en 1999; aucune information sur la moyenne de 2000 n'est encore disponible. Même si les valeurs absolues constituent des données intéressantes, les comparaisons les plus importantes sont celles faites avec nos principaux partenaires commerciaux. Le Canada est demeuré presque 10 points de pourcentage au-dessus de notre voisin et concurrent immédiat, les États-Unis. Nos ratios sont inférieurs à ceux des pays scandinaves, de la France et de l'Italie, mais supérieurs à ceux de l'Allemagne, du Royaume-Uni et du Japon.

#### Recettes fiscales totales en pourcentage du PIB

Années sélectionnées	Moyenne pour			
	Canada	È.-U.	OCDE (total)	OCDE (Europe seulement)
1975	33,1	26,9	31,1	32,8
1985	33,6	26,1	33,8	36,5
1995	36,6	27,6	36,1	38,7
1998	38,3	28,8	36,9	39,5
1999	38,2	28,9	37,3	39,9

Il est important de considérer ces ratios dans la perspective de la mesure du fardeau fiscal relatif. Les ratios ne tenant pas compte des services publics financés par les recettes fiscales, de sorte qu'ils ne doivent être interprétés que comme un aspect mineur de l'évaluation de la compétitivité entre pays. Les ratios ne font pas la distinction entre les impôts levés sur le revenu (en particulier le revenu provenant du capital), les impôts sur la masse salariale (qui prennent la forme de déductions salariales) et les taxes à la consommation. La part relative des différents impôts utilisés par chaque gouvernement peut influencer sur l'incidence des prélèvements du secteur public sur l'économie d'un pays.

David B. Perry

L'Association canadienne d'études fiscales, Toronto

## REMBOURSEMENT D'INTÉRÊT ET REVENU D'ENTREPRISE

La CAF a récemment entendu deux causes sur la question de savoir si l'intérêt sur un remboursement d'impôt constitue un revenu d'entreprise. Dans *Irving Oil*, le contribuable réclamait le traitement à titre de revenu d'entreprise exploitée activement et les crédits au titre de la F&T qui en résultaient. L'ADRC estimait que l'intérêt sur un remboursement ne peut jamais constituer un revenu d'entreprise, ce qui semblait contredire sa position dans *Munich Reinsurance* selon laquelle cet intérêt constituait un revenu d'entreprise. Munich Re, un non-résident du Canada, faisait valoir que l'intérêt sur son remboursement constituait un revenu de bien et que c'est donc la retenue d'impôt moins élevée de la partie XIII qui s'appliquait plutôt que l'impôt de la partie I. La CAF a confirmé la position de la CCI selon laquelle, dans les deux cas, l'intérêt sur le remboursement représentait un revenu d'entreprise.

Irving Oil exploite activement une entreprise de raffinage

du pétrole brut et de commercialisation des dérivés raffinés du pétrole au Canada. En 1978, la Couronne avait émis un avis de cotisation pour les années d'imposition 1971 à 1975 de Irving Oil. Le contribuable était légalement tenu de payer l'impôt en cause ou de déposer une garantie, une solution qui aurait donné lieu à des frais d'intérêt non déductibles si Irving n'avait pas gagné sa cause. En 1992, Irving avait reçu environ 240 M \$ d'intérêt sur un remboursement d'impôt, qu'elle avait inclus dans son revenu d'entreprise, augmentant ainsi ses crédits au titre de la F&T. La CAF a conclu que la qualification fiscale du revenu était fondée sur les faits. En l'espèce, Irving avait simplement réglé une créance fiscale impayée, ayant jugé que, au plan commercial, le paiement de l'impôt était préférable au dépôt d'une garantie. La CCI et la CAF étaient toutes deux en désaccord avec l'argument de l'ADRC selon lequel la décision de payer l'impôt en cause ne constitue pas une activité commerciale. La CAF a cité la CCI selon laquelle lorsque Irving avait reçu un remboursement d'impôt, celui-ci représentait un rendement de l'argent destiné à être utilisé dans l'entreprise au moment du paiement en trop, ce que Irving avait été dans l'impossibilité de faire à cause de politiques gouvernementales. La CAF a estimé qu'il n'y avait aucun fondement justifiant la prétention de l'ADRC selon laquelle l'intérêt sur un remboursement d'impôt sur le revenu ne peut jamais constituer un revenu d'entreprise.

Munich Re est une société allemande qui ne réside pas au Canada. Munich exploitait une entreprise d'assurance au Canada et ailleurs, et elle était assujettie à l'impôt de la partie I sur le revenu qu'elle tirait de ses activités au Canada. Pour plusieurs années d'imposition, Munich avait versé des acomptes mensuels excédentaires pour éviter le risque d'avoir à engager des frais d'intérêt non déductibles et elle avait reçu environ 1,4 M \$ d'intérêt sur ces paiements en trop. L'ADRC avait émis un avis de cotisation en vertu de la partie I. Munich n'avait pas réussi à convaincre la CCI que l'intérêt ne faisait pas partie de son revenu provenant de l'exploitation de son entreprise d'assurance au Canada; Munich avait fait valoir devant la CAF que c'est plutôt la retenue d'impôt de la partie XIII qui s'appliquait dans son cas.

La CAF a fait remarquer que le revenu que tire un non-résident de l'exploitation d'une entreprise au Canada est imposable en vertu de la partie I, non pas de la partie XIII, et que l'intérêt peut, dans certaines circonstances, constituer un revenu d'entreprise.

Les activités de placement d'un assureur sont essentielles à son entreprise, mais ce ne sont pas tous ses placements qui font partie de son entreprise d'assurance. Cependant, à la lumière des faits, rien ne permettait de conclure que le droit de Munich à des remboursements d'impôt ne découlait pas, en partie, de son entreprise d'assurance. Les décisions en matière de gestion des actifs de Munich de se conformer à ses obligations fiscales de la façon la plus avantageuse prévoyaient l'utilisation des actifs de son entreprise d'assurance, et avaient donc été prises dans le cadre de l'exploitation de cette entreprise. Par conséquent, le droit de Munich aux remboursements de l'impôt payé en trop avait été acquis dans le cadre de l'exploitation de son entreprise, et ce droit constituait un bien détenu dans le cadre de l'exploitation de cette entreprise.

**Nouveau bulletin de l'Ontario sur la RGAE.** L'Ontario procède à la révision des bulletins d'information fiscale et

d'interprétation sur l'impôt sur le revenu et le capital des sociétés, et a récemment rendu public le bulletin IT-3007, « Règles générales anti-évitement et anti-évitement provincial ». La RGAE de l'Ontario s'apparente à la règle fédérale et s'applique également aux autres impôts en vertu de la *Loi sur l'imposition des corporations*, comme l'impôt sur le capital, l'impôt sur les primes et l'impôt minimum des sociétés ainsi que des dispositions en matière d'impôt sur le revenu qui se distinguent de celles de la loi fédérale. P. ex., le bulletin prévoit que la RGAE peut s'appliquer dans le cas où le capital versé d'une société aurait été plus important s'il ne s'était produit une opération d'évitement qui a réduit ou éliminé les montants qui auraient autrement été inclus.

Le bulletin décrit également le processus de cotisation de la RGAE de l'Ontario. Un avis d'opposition fédéral peut couvrir un avis de cotisation provincial découlant d'une cotisation de la RGAE émanant du fédéral, mais si elle comprend des éléments liés à la RGAE amorcée par la province, des avis d'opposition doivent être produits tant au fédéral qu'en Ontario. Les paragraphes 18 à 25 couvrent les règles anti-évitement particulières de l'Ontario portant sur le transfert interprovincial d'actif, les déductions discrétionnaires et certains provisions.

*Paul Hickey*

KPMG LLP, Toronto

## ACOMPTES PROVISIONNELS D'IMPÔT DES SOCIÉTÉS

Le budget fédéral du 10 décembre 2001 a annoncé un report des acomptes provisionnels d'impôt pour les petites entreprises. Cette mesure permettra d'améliorer les flux de trésorerie de nombreuses petites entreprises qui subissent les effets du ralentissement économique. L'Ontario et le Québec avaient déjà instauré un tel allègement.

La proposition fédérale permet aux sociétés admissibles de différer d'au moins six mois le versement de leurs acomptes provisionnels d'impôt fédéral sur le revenu et sur le capital des sociétés qui seraient exigibles en janvier, février et mars 2002 ainsi que le versement des acomptes provisionnels d'impôt sur le revenu aux provinces et territoires qui ont conclu un accord de perception de l'impôt avec le gouvernement fédéral (à l'exception de l'Alberta, de l'Ontario et du Québec). Une société admissible est une société qui réside au Canada et dont le capital imposable, incluant celui de toutes les sociétés associées, utilisé au Canada l'année précédente ne dépasse pas 15 M \$. Habituellement, une société doit effectuer son versement final d'impôt pour une année d'imposition à la date d'exigibilité du solde. Celle-ci se situe généralement deux mois après la fin de l'année (trois mois pour certaines sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC)), mais elle sera reportée dans les cas où elle serait antérieure à une date de versement différé d'acompte provisionnel, de sorte que toutes les sociétés admissibles pourront véritablement bénéficier du report minimum de six mois. De plus, dans le but de simplifier l'administration, si un versement différé est payable après la fin de l'année, mais avant la date d'exigibilité du solde, le versement sera payable à la date d'exigibilité du solde. Le tableau qui suit résume le report disponible et la date limite pour effectuer les versements.

Plus tôt à l'automne de 2001, le Québec a annoncé son

### Date limite du versement différé de l'acompte et date d'exigibilité du solde

Fin d'année d'imposition	Acomptes reportés			Date d'exigibilité du solde
	1-02	2-02	3-02	
1-02	7-02	s/o	s/o	7-02
2-02	8-02	8-02	s/o	8-02
3-02	9-02	9-02	9-02	9-02
4-02	9-02	9-02	9-02	9-02
5-02	9-02	9-02	9-02	9-02
6-02	9-02	9-02	9-02	9-02
7-02	7-02	9-02 ou 10-02	9-02 ou 10-02	9-02 ou 10-02
8-02	7-02	8-02	10-02 ou 11-02	10-02 ou 11-02
9-02	7-02	8-02	9-02	11-02 ou 12-02
10-02	7-02	8-02	9-02	12-02 ou 1-03
11-02	7-02	8-02	9-02	1-03 ou 2-03
12-02	7-02	8-02	9-02	2-03 ou 3-03
1-03	s/o	8-02	9-02	3-03 ou 4-03
2-03	s/o	s/o	9-02	4-03 ou 5-03

propre programme de report de six mois des acomptes provisionnels d'impôt sur le revenu et de taxe sur le capital exigibles des sociétés admissibles pour les mois d'octobre, de novembre et de décembre 2001. Les sociétés qui seront admissibles sont celles dont le capital versé, incluant celui de toutes les sociétés associées, montré à leurs états financiers pour leur année d'imposition précédente était d'au plus 15 M \$. Généralement, au Québec, les sociétés doivent effectuer leur versement final d'impôt exigible pour une année d'imposition deux mois après la fin de celle-ci (trois mois pour certaines SPCC). Les sociétés admissibles au report de leurs acomptes et dont l'année d'imposition se termine après le 30 septembre 2001 et avant le 1<sup>er</sup> avril 2002 peuvent reporter le dernier paiement d'impôt jusqu'à la date de production de leur déclaration de revenus pour cette année (c.-à-d. au plus tard six mois après la fin de cette année d'imposition). Le Québec a également annoncé que les employeurs dont les retenues à la source mensuelles ne dépassent pas 1 000 \$ pourront les verser sur une base trimestrielle plutôt que mensuelle à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2002.

Au printemps de 2001, l'Ontario a annoncé que, pour les années d'imposition commençant après 2001, certaines sociétés pourront verser leurs acomptes provisionnels d'impôt sur le revenu et le capital de l'Ontario sur une base trimestrielle plutôt que mensuelle. Une société sera admissible au versement d'acomptes trimestriels si son impôt sur le revenu et sur le capital exigible pour l'année d'imposition courante et la précédente est égal ou supérieur à 2 000 \$ mais inférieur à 10 000 \$.

*Louis J. Provenzano et Christine Damianidis*  
PricewaterhouseCoopers LLP, Toronto

## CONFUSION EN VUE?

Le projet de mise à jour de 2002 du modèle de convention fiscale de l'OCDE, rendu public en octobre 2001, contient des dispositions visant les entités qui bénéficient de régimes fiscaux préférentiels et des changements aux commentaires touchant l'application de la définition d'établissement stable (ES), l'aide à la perception des impôts, et les sociétés dites



« conduit ». Le texte contient également des changements aux commentaires adoptés par le Comité des Affaires fiscales, le 22 décembre 2000, aux fins de clarifier l'application de la définition d'ES au commerce électronique : sont particulièrement dignes d'intérêt les commentaires sur l'application et l'interprétation de l'article 5 de la convention modèle et des circonstances dans lesquelles un ES peut être créé lorsqu'un non-résident utilise les locaux d'un client pour assurer la prestation de services plutôt que de louer des locaux séparés. Les changements devraient être examinés avec soin lorsqu'ils seront finalisés en février 2002.

La notion d'ES est utilisée dans les conventions fiscales internationales pour déterminer quelles activités commerciales exercées dans un pays donné y sont suffisantes pour justifier l'imposition des bénéfices dans ce pays. L'arrêt *Dudney* de la CAF montre que la convention fiscale et les commentaires qui s'y rapportent demeurent un point de référence pour l'interprétation des conventions conclues par le Canada. Aussi, toute modification à la convention modèle et aux commentaires suscite l'intérêt. Le Canada peut évidemment réserver sa position sur ces changements.

Dans *Dudney*, la CAF avait conclu que le commentaire existant alors exigeait qu'une personne ait le contrôle physique d'un espace avant que celui-ci devienne un ES. Dans les faits, il n'y avait pas d'ES : le contribuable non-résident avait accès aux bureaux de l'entité canadienne – et les utilisait – mais seulement pendant les heures de bureau régulières et seulement aux fins de fournir les services ayant fait l'objet du contrat. Selon le projet de mise à jour, il existe dorénavant un ES si l'employé d'une société mère est autorisé pour une période de temps prolongée à utiliser un bureau se trouvant au siège social d'une filiale nouvellement constituée, p. ex., pour assurer que la filiale se conforme à ses obligations en vertu des contrats conclus avec la société mère acheteuse – activités liées à l'entreprise de la société mère – si les autres exigences prévues au paragraphe 1 du commentaire de l'article 5 sont respectées. La signification de ce que l'on entend par « période prolongée » n'est pas claire.

Il semble que le projet de commentaire limite l'application de *Dudney* et soit conforme à l'ancienne position de l'ADRC selon laquelle un ES sera créé si une filiale canadienne met ses locaux à la disposition de sa société mère américaine pour une période de temps suffisamment longue (doc. n° 9333340). Il sera intéressant de voir comment les tribunaux canadiens traiteront de ces questions si le projet de commentaire est finalisé : on ne pourra peut-être plus se fier à *Dudney* pour obtenir des lignes directrices fiables. Le projet de commentaire contient un autre exemple de l'utilisation des locaux d'une autre entité qui donne lieu à un ES : le fait pour un peintre d'avoir passé trois jours par semaine, pendant deux ans, dans l'immeuble à bureaux de son principal client et d'y avoir effectué l'activité principale de son entreprise (la peinture) constitue un ES pour lui dans cet immeuble. On peut se demander si ce raisonnement peut s'étendre, p. ex., aux services de consultation rendus ou effectués au Canada. Il semble que le projet requiert une présence importante moindre que dans *Dudney*, où l'on semblait exiger le contrôle physique d'un espace particulier.

Selon le projet de commentaire, l'expression « par l'intermédiaire de » doit être interprétée largement de façon à couvrir toute situation où les activités commerciales d'un

non-résident sont exercées à un emplacement particulier mis à sa disposition à cette fin. P. ex., un non-résident qui procède au pavage d'une route est considéré comme exploitant son entreprise au lieu où l'activité est exercée.

D'autres exemples montrent que l'utilisation par un non-résident des locaux de son client ne donne pas nécessairement lieu à un ES. Le fait pour un vendeur de visiter un important client pour y recevoir des commandes et d'y rencontrer le directeur des achats dans son bureau ne constitue pas un ES : les locaux du client ne sont pas à la disposition de l'employeur non-résident du vendeur et, par conséquent, ils ne constituent pas une installation fixe d'affaires à partir duquel il exploite une entreprise. De même, le fait pour une entreprise de transport routier d'utiliser quotidiennement un quai de déchargement à l'entrepôt d'un client aux fins de livrer les marchandises achetées par ce client ne constitue pas un ES : la présence du transporteur au quai de déchargement est limitée, et, partant, le quai n'est pas à sa disposition.

Le projet de commentaire comprend également d'autres modifications notables.

■ L'expression « chantier de construction ou de montage » couvre dorénavant la rénovation de bâtiments, de routes, de ponts ou de canaux.

■ L'expression « projet d'installation » est définie de façon à inclure l'installation d'équipement neuf, comme une machine complexe dans un bâtiment existant ou à l'extérieur.

■ Une déclaration est ajoutée selon laquelle l'absence de participation active d'une entreprise à des opérations peut indiquer qu'elle a accordé à une personne les pouvoirs d'agir à titre d'agent.

■ Le commentaire contient une liste détaillée des facteurs à prendre en considération pour déterminer si un agent est indépendant de sorte qu'il ne constitue pas un ES.

*Albert Baker*

Deloitte & Touche LLP, Toronto

## ATTENTE RAISONNABLE DE PROFIT

Dans *Ludco*, la CSC a commenté le sens à donner au terme « revenu », qui apparaît plus de 2 000 fois dans la Loi; de la façon dont il est utilisé à l'alinéa 20(1)c), le terme n'équivaut pas à « profit », « bénéfice » ou « revenu net ». (Voir « Retour à la case départ? », *Faits saillants en fiscalité canadienne*, 23 octobre 2001, p. 73.) Dans *Brown*, la CCI a tenu compte de l'arrêt *Ludco* pour déterminer si un bien avait été acquis en vue d'en tirer un revenu et s'il existait une entreprise, compte tenu du critère de l'« attente raisonnable de profit » (ARP).

M. Brown avait acheté des parts d'une société de personnes qui avait acquis des logiciels et était enregistrée à titre d'abri fiscal. La société avait subi une perte en 1993 et 1994 et avait réalisé un profit en 1995, mais les dépenses connexes engagées par Brown en dehors de la société de personnes faisaient plus que compenser les revenus qu'il en tirait. L'ADRC avait refusé la déduction des pertes de 1993 et 1994, n'avait pas tenu compte du revenu de 1995, et avait refusé la déduction de toutes les dépenses connexes.

Sur la question de savoir si la société de personnes avait acquis les logiciels dans le but de « gagner ou produire un revenu » aux fins du règlement sur la DPA, la CCI a affirmé ce qui suit :

Dans *Ludco* [...], la [CSC] a conclu qu'aux fins du sous-alinéa 20(1)c(i), le « revenu » s'entend du revenu qui, de manière générale, est un montant assujéti à l'impôt, non du revenu net. Je ne vois aucune raison pour que le mot « revenu » signifie quelque chose d'autre dans le [règlement] [...] Le sous-alinéa 20(1)c(i) de la Loi renvoie à l'argent emprunté « en vue de tirer un revenu » et l'alinéa 1102(1)c) du Règlement renvoie aux biens acquis « aux fins de gagner ou de produire un revenu ». Dans les deux dispositions, la nature du revenu est la même. L'objet dans les deux cas [...] est d'encourager à obtenir ou à acquérir un capital ayant la capacité de produire un revenu.

La CCI a estimé que la société de personnes avait une ARP, même si, dans les faits, les dépenses dépassaient les revenus. La CCI a semblé faire une adéquation entre le fait d'exploiter une entreprise et le fait d'avoir une source de revenu, reprenant apparemment le jugement de la CSC dans *Moldowan* (77 DTC 5213) selon lequel pour avoir une « source de revenu », le contribuable doit avoir un profit ou une attente raisonnable de profit. Une « source de revenu » est donc équivalente à une « entreprise ». Les tribunaux ont interprété ce passage plutôt déroutant comme laissant entendre qu'une source de revenu – et, par conséquent, le droit de déduire les dépenses connexes – découle de la réalisation d'un revenu ou d'un profit net. Cependant, dans *Brown*, la CCI a semblé mettre l'accent sur la phrase qui assimile une source de revenu à une entreprise et donne à penser qu'une entreprise peut constituer une source de revenu sans égard au fait qu'un profit soit réalisé ou non. La CCI ajoute ce qui suit :

Le paragraphe 9(1) de la *Loi* prévoit que le revenu qu'un contribuable tire d'une entreprise pour une année d'imposition est le bénéfice qu'il en tire pour cette année. La *Loi* n'identifie ni ne décrit les caractéristiques légales du « revenu ». Aux fins de l'alinéa 20(1)c), à tout le moins, le revenu n'est pas l'équivalent du profit ou du bénéfice.

Au bout du compte, M. Brown a perdu son appel parce que le montant non monétaire à risque était nul en raison de l'existence d'une clause de garantie de revenu. Cependant, les commentaires faits par la CCI relativement au critère de l'ARP sont importants pour les placements qui sont des abris fiscaux et qui, par le passé, prêtaient toujours le flanc à la contestation si aucun profit n'était réalisé au cours des premières années. L'arrêt *Brown* renforce le point de vue selon lequel un contribuable exploite une entreprise si des revenus sont produits et que des dépenses raisonnables sont déduites même si celles-ci dépassent largement les revenus. Même si l'arrêt *Brown* ne rejette pas expressément le critère de l'ARP, il va dans le sens de la proposition voulant que l'alinéa 18(1)a) n'entraîne pas le refus pas de la déduction de dépenses pour la simple raison qu'il n'y a pas de profit. La CSC prévoit entendre bientôt une trilogie de causes concernant l'ARP; souhaitons qu'elle étendra le jugement rendu dans *Ludco* et qu'elle enterrera le critère de l'ARP.

Jack Bernstein et Kay Leung  
Aird & Berlis LLP, Toronto

## RÉPARTITION DE LA TPS CONFIRMÉE

Dans *Ville de Magog*, l'ADRC contestait la méthode utilisée par la municipalité pour attribuer les frais généraux aux activités taxables aux fins du calcul de son crédit de taxe sur intrants (CTI). (Voir « TPS – Méthodes de répartition », *Faits saillants en fiscalité canadienne*, 28 novembre 2000, p. 90.) La municipalité avait réparti des dépenses « mixtes » qui se rapportaient à ses fonctions générales ainsi qu'à ses services d'électricité, en utilisant le ratio des frais directs au total des dépenses de ces services. La CCI a retenu l'approche de l'ADRC; en appel, la CAF a infirmé le jugement de la CCI (sous réserve d'un rajustement pour un an).

La décision de la CAF repose sur les exigences prévues par la loi pour les méthodes de répartition des CTI : la méthode de répartition choisie devait être « juste et raisonnable »; aucune méthode particulière n'était requise; et il n'était pas nécessaire de déterminer si la méthode suivie par la municipalité était la meilleure. La municipalité avait consulté les directives administratives du *Mémorandum* 700-5-1 pour les institutions financières pour établir ses méthodes. La méthode retenue par la municipalité semblait adéquate et donnait lieu à une répartition juste et raisonnable, comme l'avaient implicitement reconnu l'ADRC et la CCI lorsque le vérificateur avait utilisé la même méthode pour certaines dépenses mixtes. La CAF a également fait remarquer que la CCI avait conclu que la méthode utilisée par la municipalité avait produit des résultats déformants qui contredisaient ses propres données, alors que l'approche de l'ADRC avait été établie « minutieusement » à partir de critères objectifs logiques. En fait, la CAF a estimé que la CCI avait mal apprécié la preuve lorsqu'elle avait conclu que la méthode utilisée par la municipalité créait une situation déficitaire pour le service de l'électricité; de plus, un examen du témoignage du vérificateur a révélé qu'une méthode de sondage n'était pas plus objective ou logique que la méthode utilisée par la municipalité. Les deux méthodes faisaient appel à des sondages – pourcentage des employés et pourcentage des dépenses – et elles n'étaient par conséquent pas fondamentalement incompatibles. La méthode de la municipalité était donc juste et raisonnable.

La CAF a reconnu qu'il existe peut-être plus d'une méthode juste et raisonnable de répartition des dépenses aux fins des CTI et qu'il n'y a aucune obligation d'identifier et d'utiliser la meilleure méthode, conclusions contenues dans le *Mémorandum* 700-5-1 de l'ADRC. Il est à souhaiter que ces conclusions trouveront écho auprès des vérificateurs de l'ADRC.

James Warnock

McCarthy Tétrault LLP, Toronto

## CDC SUR LA VENTE D'UN BIA

Il semble qu'une récente modification apportée à la définition du compte de dividendes en capital (CDC) entraîne un résultat inattendu. Tant que la question n'aura pas été clarifiée, il serait prudent d'attendre jusqu'à la fin de l'année d'imposition pour effectuer un choix au titre du CDC relativement à un bien en immobilisation admissible (BIA) vendu au cours de l'année.

Les nouveaux alinéas c.1) et c.2) de la définition de CDC (paragraphe 89(1)) comprennent le montant relativement à un BIA à inclure dans le revenu en application de l'alinéa

14(1)b). Cependant, le préambule du paragraphe 14(1) prévoit que ce montant n'est inclus dans le revenu qu'à la fin de l'année d'imposition.

Avant la modification, l'ajout d'un montant au CDC se produisait au moment de la disposition du BIA. Pour les années d'imposition se terminant après le 27 février 2000, il semble que l'on ne puisse ajouter un montant au CDC qu'à la fin de l'année d'imposition. Un représentant de la direction des décisions de l'ADRC a provisoirement confirmé cette conclusion.

*Karen Yull*

Grant Thornton LLP, Toronto

## CLAUDE D'EFFET DÉFAVORABLE IMPORTANT

Une interprétation technique (IT) récente précise dans quel cas une clause dite d'effet défavorable important (EDI) constitue une inobservation acceptable des modalités d'un prêt aux fins de l'exonération de la retenue du sous-alinéa 212(1)b)(vii) (doc. n° 2001-008718, 17 septembre 2001). L'ADRC y examine deux clauses d'EDI : une qui incluait dans la liste des inobservations « la matérialisation ou l'imminence d'un fait qui, de l'avis du prêteur, a un effet négatif important sur la situation financière de l'emprunteur »; une autre qui omettait les mots « de l'avis du prêteur ».

Le sous-alinéa 212(1)b)(vii) prévoit une exonération de la retenue d'impôt à l'égard des intérêts payés à des non-résidents sur une dette à moyen terme par une société sans lien de dépendance si, selon les modalités de la convention, l'emprunteur canadien ne peut, en aucun cas, être tenu de payer plus de 25 % du principal dans les cinq années suivant la date de l'émission « sauf [notamment] en cas d'inobservation des modalités de la convention. » Comme cette disposition est quelque peu obscure et qu'elle n'a jamais été interprétée par les tribunaux, les pratiques administratives prennent plus d'importance. L'ADRC a publié de nombreuses prises de position sur ce qui constitue une inobservation dite acceptable et affirme que, de manière générale, une inobservation acceptable doit être plausible sur le plan commercial, ne doit pas dépendre de la volonté du prêteur et ne pas être inventée. En outre, l'ADRC a affirmé qu'une inobservation n'est pas faite « selon les modalités de la convention » si elle ne résulte pas de l'action d'une partie à la convention – p. ex., une inobservation résultant des fluctuations d'une devise ou du prix d'une marchandise (doc. n° 9807375 et Table ronde de Revenu Canada, 1986 Conference Report, 51:7, respectivement).

La dernière IT précise que les mots « de l'avis du prêteur » dans une clause d'EDI laissent au prêteur une discrétion et un contrôle inacceptables quant au moment où le prêt peut être rappelé. Cependant, les deux clauses d'EDI mentionnées donnent au prêteur une possibilité presque illimitée de rappeler l'obligation pour des motifs qu'il jugerait significatifs et, en conséquence, l'exonération de la retenue d'impôt ne s'applique ni dans un cas ni dans l'autre. Cette conclusion est compatible avec les positions antérieures prises par l'ADRC. Les deux clauses d'EDI abordées dans l'IT pourraient éventuellement permettre au prêteur de rappeler le prêt dans n'importe quelle circonstance ne résultant pas d'une action de l'emprunteur, comme une chute du NASDAQ ou du dollar canadien ou l'insolvabilité d'un client ou d'un fournisseur de

l'emprunteur. De plus, comme l'ADRC le souligne, le prêteur a une grande discrétion parce que l'éventail des possibilités d'inobservations est illimité. Accepter ce genre de clause d'EDI rendrait futiles nombre des positions déjà publiées par l'ADRC; le seul critère serait la matérialisation d'un fait ayant une incidence financière négative importante. La plupart des prêteurs feraient légitimement valoir que l'existence d'une telle clause est raisonnable et nécessaire pour les protéger contre des événements imprévisibles qui affectent la solvabilité de l'emprunteur. Cette clause libellée avec soin peut protéger les objectifs commerciaux du prêteur sans compromettre l'exonération de retenue fiscale, en identifiant avec précision les indices pertinents de problèmes financiers comme des inobservations qui exigent le remboursement dans le plus bref délai approprié.

*Adrienne Oliver*

Ogilvy Renault, Toronto

## TPS ET COMMERCE ÉLECTRONIQUE

Le document de discussion de l'ADRC sur la TPS/TVH sur le commerce électronique tant attendu a été rendu public. Il contient certains renseignements utiles et certaines surprises, et met l'accent sur cinq sujets d'intérêt : les critères d'« exploitation d'une entreprise »; la détermination d'un établissement stable (ES); les règles sur le lieu de la fourniture et la classification; les définitions des services de télécommunication; et la documentation. Le présent article porte sur les critères d'« exploitation d'une entreprise ». D'autres articles analyseront les principes de l'ES et les problèmes de classification.

Un non-résident peut être tenu de s'inscrire aux fins de la TPS/TVH s'il exploite une entreprise au Canada, une phrase qui n'est pas définie dans la loi. On trouve dans la jurisprudence sur la taxe de vente et l'impôt sur le revenu les facteurs pertinents à cette fin. Les deux principaux facteurs sont le lieu où le contrat est conclu et le lieu où se déroulent les activités qui génèrent des profits. Les facteurs accessoires moins importants – comme le lieu de la livraison, de l'entreposage des stocks, ou celui où les comptes bancaires sont tenus – peuvent être déterminants s'ils sont pris dans leur ensemble.

L'analyse n'est pas une science précise, mais les facteurs sont plus évidents dans le contexte du commerce traditionnel où ils ont été élaborés; certains facteurs, on en conviendra, sont moins pertinents ou plus facilement manipulés dans le contexte du commerce électronique. P. ex., l'ensemble des conditions et de la méthode d'acceptation du contrat, et l'inclusion d'une clause sur la juridiction peuvent assurer qu'aucun contrat n'est effectivement considéré comme étant accepté au Canada. L'ADRC a donc interprété le critère d'une nouvelle façon dans le contexte du commerce électronique : son approche axée sur le « lieu où ont lieu les opérations » tient compte des facteurs traditionnels de l'exploitation d'une entreprise (plus tout autre facteur pertinent qui se rapporte à une situation particulière), mais aucun facteur n'est prédominant. Ainsi, le lieu où le contrat est conclu et le lieu où les opérations ont généré des profits ont un statut équivalent avec, p. ex., le lieu du paiement et le lieu de la livraison, et le poids attribué à n'importe quel facteur dépend de la nature de l'entreprise. L'ADRC a précisé que la politique en ce domaine sera élaborée avec le temps,



mais on ne sait pas clairement si le fait de ne plus considérer ces deux facteurs clés traditionnels comme prédominants rend l'analyse plus efficace et plus simple. Les efforts de l'ADRC pour adapter le critère au commerce électronique sont louables, et la discussion détaillée contenue dans le document est utile, mais l'approche potentiellement plus subjective du « lieu où ont lieu les opérations » peut entraîner une incertitude accrue pour les entreprises qui évaluent leurs obligations en matière d'inscription.

*Audrey Diamant*

PricewaterhouseCoopers LLP, Toronto

## ACTUALITÉS FISCALES ÉTRANGÈRES

### Traités

Le 20 décembre 2001, le Canada a ratifié ses nouveaux traités avec l'Équateur et la République slovaque, qui ont pris effet le 1<sup>er</sup> janvier 2002. L'accord avec la République slovaque remplace le traité de 1990 conclu avec la Tchécoslovaquie en ce qui a trait aux relations entre le Canada et la République slovaque.

### Brésil

Des mesures provisoires modifiant les paliers d'impôt sur le revenu des particuliers contiennent également des changements inattendus aux définitions de l'impôt sur le revenu des sociétés et des prix de transfert. Les paliers d'impôt sur le revenu des particuliers sont rajustés de 17,5 % pour le revenu gagné en date du 1<sup>er</sup> janvier 2002, consolidé dans la déclaration de revenus de 2002. La contribution sociale calculée sur le revenu net pour les sociétés de services a augmenté de 166 % (de 12 % à 32 %). Pour déterminer si une administration a un régime à faible taux d'impôt aux fins des règles sur les prix de transfert, on traitera de façon distincte l'imposition du revenu et du capital et l'imposition globale des différentes administrations locales d'un pays étranger. Ainsi, un pays peut être une administration à faible taux d'impôt (taux de 20 % ou moins) aux fins de l'impôt sur le revenu des sociétés mais ne pas l'être aux fins de l'impôt sur le revenu des particuliers, et n'importe laquelle de ses subdivisions géographiques pourrait être considérée séparément comme administration à faible taux d'impôt. Les règles sur les prix de transfert sont étendues aux opérations avec des personnes résidentes ou domiciliées dans une administration où le droit interne prévoit des règles sur la protection des renseignements relatifs à la détention du capital ou la non-divulgaration du transfert d'actions.

### Corée

À compter du 14 janvier 2002, les entreprises étrangères qui investissent dans 44 secteurs de la haute technologie – dont 30 du secteur des technologies de pointe – incluant la technologie de l'information, la biotechnologie et la « nanotechnologie », peuvent obtenir des exemptions d'impôt sur le revenu des sociétés pour les sept premières années et une réduction de 50 % pour trois années additionnelles. Des exemptions de taxes foncières s'appliquent pour les cinq premières années et sont réduites de moitié pour les trois années suivantes.

### Chine

Ne pouvant surveiller les techniques d'évitement fiscal, la Chine éliminera progressivement les avantages fiscaux consentis aux entreprises étrangères pour assurer que les sociétés étrangères et nationales reçoivent le même

Publié mensuellement.  
Prix à l'unité : 13,33 \$  
Abonnement : 160 \$ par année

ISSN 1496-4430 (Imprimé)  
ISSN 1496-4449 (En ligne)

L'Association canadienne  
d'études fiscales  
595, Bay Street, bureau 1200  
Toronto, Canada M5G 2N5  
Téléphone : 416-599-0283  
Télécopieur : 416-599-9283  
Internet : <http://www.acef.ca>

traitement fiscal. Les impôts directs et indirects payés par les entreprises étrangères constituent l'une des sources de recettes fiscales de l'administration chinoise qui connaissent la croissance la plus rapide.

### Maurice

La législation sur les sociétés étrangères et internationales a été refondue dans la *Companies Act* en date du 1<sup>er</sup> décembre 2001. La nouvelle *Financial Services Development Act 2001* modifie la réglementation relative au secteur financier autre que les banques et prévoit l'intégration des activités étrangères et nationales. La *Financial Services Commission*, organisme créé par la loi, sera responsable de la réglementation des services financiers autres que les banques et gèrera les règlements régissant les sociétés étrangères et internationales.

### Afrique du Sud

Un nouvel incitatif vise à encourager l'investissement dans des projets qui entraînent des avantages directs ou indirects « stratégiquement importants » pour le pays. Les investisseurs pourront déduire 50 % du coût des actifs pendant la première année (100 % pour les coûts ayant un « *preferred status* ») en plus des déductions et incitatifs actuels, pour des déductions qui excèdent le coût des actifs. Le nouvel incitatif ne peut être déduit que du revenu provenant d'un projet industriel prescrit. Des détails sur les critères à respecter décrivent les projets admissibles.

### France

L'impôt de départ de 1999 vise à décourager les résidents fortunés de quitter le pays. Il s'applique à certains résidents qui émigrent tout en conservant des participations substantielles dans des sociétés. L'impôt peut être reporté si des garanties de paiement sont fournies. Un contribuable ainsi visé a soutenu que la loi a été conçue pour décourager l'émigration et qu'elle viole le droit à la liberté de mouvement, telle qu'elle est prévue dans la Convention de Rome (1957 de l'UE). Le tribunal administratif de dernière instance de France, le *Conseil d'État*, a conclu que l'impôt de départ n'avait ni pour objet ni pour effet de limiter la liberté de mouvement d'un contribuable; les procédures ont été arrêtées dans l'attente du résultat d'une demande de décision soumise à la Cour européenne de justice.

*Carol Mohammed*

L'Association canadienne d'études fiscales, Toronto

© 2002, L'Association canadienne d'études fiscales. Tous droits réservés. Toute demande de reproduction ou copie, sous quelque forme ou par quelque moyen, de toute partie de la présente publication pour distribution doit être adressée par écrit à Michael Gaughan, Responsable des autorisations, L'Association canadienne d'études fiscales, 595 Bay Street, bureau 1200, Toronto, Canada M5G 2N5. Des frais de reproduction pour distribution sont exigés. En publiant *Canadian Tax Highlights* et *Faits saillants en*

*fiscalité canadienne*, l'Association canadienne d'études fiscales et Vivien Morgan ne fournissent aucun conseil ou avis professionnel. Les commentaires contenus dans la présente publication représentent l'opinion des auteurs et non pas nécessairement celle de l'Association canadienne d'études fiscales ou de ses membres. Les lecteurs sont priés de consulter leurs conseillers professionnels avant de prendre quelque action en se fondant sur l'information contenue dans la présente publication.