

Rédactrice : Vivien Morgan, LL.B.

Volume 10, numéro 7, le 23 juillet 2002

RÈGLEMENTS DE L'IRS SUR LES STRUCTURES HYBRIDES

L'IRS a publié les règlements définitifs qui interdisent l'utilisation, à compter du 11 juin 2002, de certaines structures de financement transfrontalières très répandues. Les règlements, qui modifient et finalisent les règlements proposés en février 2001, constituent les dernières directives formulées pour faire suite aux préoccupations de l'IRS concernant la disponibilité d'avantages découlant de conventions à l'égard d'éléments de revenus de source américaine versés à des entités hybrides – entités fiscalement transparentes dans un pays mais non dans l'autre – en vertu de l'article 894 du Code. Les règlements visent les entités hybrides inversées nationales (EHIN) : des entités américaines traitées comme des sociétés en vertu des lois américaines mais comme des entités fiscalement transparentes en vertu des lois du pays de la partie qui demande à se prévaloir des avantages découlant de la convention. L'EHIN la plus couramment utilisée dans les structures de financement Canada/États-Unis est la société en commandite américaine qui choisit d'être une société aux fins de l'impôt américain en vertu de la méthode dite des « cases à cocher ». L'IRS est d'avis que ces entités ont été utilisées pour manipuler le réseau de conventions fiscales des États-Unis et obtenir injustement des capitaux de façon fiscalement avantageuse.

Supposons qu'une EHIN reçoit d'une société américaine liée un paiement qui est traité comme un dividende en vertu des lois des États-Unis ou du pays étranger et qu'elle fait à une société mère étrangère un paiement déductible (p. ex., un versement d'intérêts) qui, par ailleurs, est admissible à la retenue d'impôt américaine réduite en vertu de la convention et n'est assujéti qu'à un impôt peu élevé ou nul dans le pays étranger. Conformément aux règlements définitifs, le versement hors frontières d'intérêts par l'EHIN est qualifié de dividende aux fins du Code et de la convention fiscale à concurrence de la quote-part revenant à la société mère étrangère du dividende versé à l'EHIN par la filiale américaine. Lorsque les règlements proposés

ont été rendus publics en février 2001, les commentateurs ont soulevé plusieurs problèmes, dont les suivants : les règlements compromettent la simplicité que favorisait la méthode dite des « cases à cocher »; le droit interne et les conventions ne donnent pas à l'IRS le pouvoir de qualifier de dividendes des paiements qui, de toute évidence, sont des intérêts; les règlements donnent à l'IRS trop de discrétion en lui permettant de considérer certaines structures comme étant couvertes par les règlements alors qu'elles n'étaient pas expressément visées par ceux-ci. De plus, les règlements s'appliquent, qu'il existe ou non un motif d'évitement de l'impôt et même si le taux de la retenue d'impôt s'appliquant aux dividendes en vertu de la convention est inférieur à celui visant les intérêts, comme c'est le cas en vertu de la convention Canada/États-Unis selon laquelle la société mère canadienne a droit au taux de retenue de 5 % sur les dividendes. L'IRS ne s'est généralement pas laissé impressionner par ces préoccupations et n'a donc apporté que peu de changements à cet égard dans les règlements définitifs.

Les règlements s'appliquent à certaines structures transfrontalières actuellement utilisées, dont certains types de structures étagées qui mettent en cause des sociétés en commandite américaines, des sociétés à responsabilité illimitée de la Nouvelle-Écosse et des sociétés à responsabilité limitée des États-Unis. Cependant, certaines autres structures EHIN ne devraient pas être couvertes par les règlements, notamment certaines EHIN qui empruntent des fonds à des banques non liées américaines ou canadiennes plutôt qu'à la société mère canadienne, et certaines structures EHIN qui empruntent des fonds à une société sœur canadienne qui ne détient pas directement d'actions de l'EHIN plutôt qu'à la société mère canadienne elle-même.

Thomas W. Nelson

Hodgson Russ LLP, Buffalo

EPE ... ÇA CONTINUE

Les propositions législatives révisées d'août 2001 sur les entités de placement étrangères (EPE) comportaient de nombreux changements positifs. Leur mise en œuvre a été repoussée jusqu'en 2003, et le ministère des Finances a reçu de nombreuses observations sur certaines préoccupations toujours présentes. Lors du séminaire de fiscalité de l'Association fiscale internationale le 13 mai 2002, un représentant du ministère a répondu aux questions et a fait part de certains des changements envisagés. Les commentaires n'étaient pas définitifs, et ils ne seront peut-être pas pris en compte dans l'avant-projet de loi qui sera rendu public au plus tôt à la fin de l'été 2002.

■ Le ministère des Finances envisage la « réintroduction » d'un régime d'imputation pour s'attaquer aux problèmes que pose l'évaluation des participations dans des sociétés privées selon la méthode de l'évaluation à la valeur du marché. Le coût de la participation multiplié par un taux prescrit serait inclus dans le revenu annuellement, sauf si le contribuable choisit l'évaluation à la valeur du marché. On ignore si ce régime d'imputation remplacera ou non l'évaluation à la valeur du marché comme régime par défaut. De plus, le contribuable qui détient plus de 10 % des votes et de la valeur peut toujours

Dans ce numéro

Règlements de l'IRS sur les structures hybrides	49
EPE ... ça continue	49
Vérification des prix de transfert et autres questions	50
Faire époque	51
En arriver à un règlement	51
Transfert de biens à une société québécoise	52
Les services d'un non-résident	53
L'attestation obligatoire révisée	54
Taux d'imposition provinciaux	54
Des promesses à tenir	55
Actualités fiscales étrangères	56

choisir de considérer sa participation dans une EPE comme une participation dans une société étrangère affiliée contrôlée, assujettie aux règles sur le REATB plutôt qu'aux règles sur les EPE.

■ Le ministère des Finances pourrait réévaluer l'incidence de l'impôt dans le cadre du régime de l'évaluation à la valeur du marché, qui prévoit l'inclusion de la plus-value intégrale d'un bien dans le revenu même si le bien est un bien en immobilisation. Il a conclu que les exceptions contenues dans l'avant-projet de loi étaient suffisantes, mais il demeure ouvert à un nouvel examen de la question.

■ Les contribuables qui ne souhaitent pas être imposés sur la base de la valeur du marché peuvent théoriquement choisir le régime de l'attribution annuelle, qui exige des renseignements suffisants, permet d'assujettir un revenu qui serait autrement exonéré en vertu des règles sur les sociétés étrangères affiliées (SEA) et crée des difficultés dans la détermination du revenu de sociétés étrangères en vertu des règles fiscales canadiennes. Le ministère examine actuellement la possibilité d'éliminer la méthode de l'attribution annuelle.

■ Le ministère a indiqué que la prochaine version de l'avant-projet de loi montrera des liens plus étroits entre des définitions comme celles de « bien exclu » et d'« entreprise de placement » dans les règles sur les sociétés affiliées et les définitions de EPE.

■ On ne s'attend pas à la disparition de l'obligation d'appliquer les PCGR canadiens ou des principes comptables similaires, pour l'essentiel, à ceux-ci pour établir la valeur comptable des actifs d'une EPE : on craint que certains pays adoptent ou appliquent des formes incompatibles de PCGR.

■ Le ministère continue d'encourager l'utilisation de « l'achalandage acquis » pour établir la valeur comptable des actifs aux fins de déterminer si une entité est ou non une EPE. On envisage cependant une acceptation plus générale des états financiers consolidés.

■ L'omission de soustraire à la double imposition la participation dans une SEA qui distribue ultérieurement des dividendes à même son surplus exonéré n'était pas intentionnelle. La situation sera corrigée.

■ Les règles ne visent pas l'abus – de l'investissement de fonds à l'étranger – mais prévoient plutôt l'utilisation d'une approche élargie qui, par mégarde ou non, entraîne, dans certaines circonstances, l'assujettissement de participations dans des SEA déjà soumises au régime des SEA. Cette approche réduit la compétitivité des sociétés canadiennes dans les contreparties étrangères. Le ministère a indiqué qu'il préfère l'approche élargie parce qu'il craint la mise en place de structures abusives pour contourner les règles.

Albert Baker

Deloitte & Touche s.r.l., Montréal

VÉRIFICATION DES PRIX DE TRANSFERT ET AUTRES QUESTIONS

Des représentants de l'ADRC ont répondu à des questions sur divers sujets, dont les vérifications des prix de transfert et l'autorité compétente, lors du séminaire fiscal de l'Association fiscale internationale (AFI) tenu à Toronto le 13 mai 2002 et d'un séminaire réunissant des représentants de l'ADRC et d'un groupe de consultation professionnelle (GC) qui a eu lieu à Toronto le 11 juin 2002.

Vérifications des prix de transfert. Lors du séminaire du GC, des représentants de l'ADRC ont cité des exemples de

lacunes types relevées dans la documentation ponctuelle préparée par les contribuables et découvertes lors de vérifications des prix de transfert :

■ La documentation n'est pas préparée avant la vérification, ce qui entraîne des retards et complique la cueillette de renseignements plus anciens à cause des changements survenus dans le personnel et des problèmes de repérage des documents.

■ Les frais de gestion sont ventilés en fonction du chiffre d'affaires plutôt que du temps consacré au travail. Les services fournis ne sont pas clairement documentés.

■ Un distributeur déduit des pertes attribuables au démarrage de son entreprise ou à la pénétration du marché sans aucun budget ou étude de marché à l'appui.

■ La documentation est incomplète et n'étaye pas l'opération de façon adéquate.

L'ADRC a donné des exemples d'éléments particuliers qui peuvent donner lieu à une vérification des prix de transfert, comme un historique de pertes ou de bénéfices peu élevés, des opérations avec des sociétés situées dans des paradis fiscaux, des changements du niveau des charges et/ou de la rentabilité, et un volume important d'opérations intersociétés. L'ADRC a également donné des exemples de situations qui retiennent particulièrement l'attention d'un vérificateur des prix de transfert et entraînent un examen :

■ Une augmentation marquée des taux de redevances facturées par des sociétés mères américaines à leurs filiales canadiennes, une tendance observée, p. ex., dans les magasins à grande surface et les franchises.

■ Un fabricant canadien qui est considéré comme un fabricant à façon; sur la vente de ses produits à un distributeur américain, p. ex., il reçoit le pourcentage habituel de bénéfices, le solde de ceux-ci étant attribué au distributeur. Le revenu d'un fabricant à façon est habituellement calculé à partir des éléments d'actif utilisés ou encore il correspond à une marge sur ses coûts; on suppose qu'il possède des biens incorporels négligeables et qu'il assume des risques minimes. Or, lors de plusieurs examens, on a constaté que le fabricant en question avait assumé des risques considérables et qu'il possédait un savoir-faire de valeur.

■ L'envers de la médaille est la filiale canadienne qui distribue des produits fabriqués par sa société mère américaine et qui est considérée comme un simple distributeur : on suppose qu'elle possède des biens incorporels négligeables et qu'elle assume des risques minimes, et on lui attribue alors le pourcentage habituel de bénéfices. Or, plusieurs examens de l'ADRC ont révélé que le distributeur canadien en question avait développé des biens incorporels de valeur au chapitre de la vente et de la mise en marché, et qu'il assumait des risques substantiels.

■ Des biens incorporels de très grande valeur peuvent être transférés à une société affiliée dans un paradis fiscal à l'étranger; la société affiliée reçoit des redevances substantielles liées à ces biens incorporels. Des questions se posent quant à la valeur des biens incorporels et quant à savoir si la société affiliée peut véritablement fournir les services nécessaires au maintien de leur valeur.

Autorité compétente. Lors du séminaire de l'AFI, l'ADRC a formulé des commentaires sur la CI 71-17R4, « Demandes d'examen par l'autorité compétente (AC) en vue de la procédure d'accord amiable prévue dans les conventions en matière d'impôt sur le revenu », qui devrait être mise à jour prochainement. La CI renseignera les contribuables sur les

services auxquels ils peuvent s'attendre de l'AC et dissipera la confusion entourant la demande d'aide à une AC.

■ En vertu de l'article XIII(8) de la Convention fiscale Canada/États-Unis, le gain réalisé par un résident américain sur l'aliénation d'un bien lors de la réorganisation d'une société peut être reporté si le contribuable conclut une entente avec l'AC. La nouvelle CI explique comment présenter une telle demande.

Les écarts temporaires entre la constatation, au Canada et aux États-Unis, du revenu de sociétés « S » peuvent entraîner une double imposition pour les actionnaires résidant au Canada. L'article XXIX(5) de la convention permet à un contribuable de conclure une entente avec l'AC et d'éviter ce décalage. La nouvelle CI décrit le contenu habituel d'une entente de ce genre et explique comment en faire la demande.

La convention entre le Canada et les États-Unis facilite la coordination des différences entre les droits successoraux américains et l'impôt sur le revenu canadien au décès. La nouvelle CI explique comment les résidents américains peuvent utiliser l'article XXIX B(5) pour conclure une entente avec l'AC canadienne afin de pouvoir se prévaloir des dispositions de roulement du paragraphe 70(6) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*.

L'article XVIII(7) de la convention permet aux contribuables, conformément aux règles établies par l'AC, de choisir de différer les revenus accumulés dans un régime de retraite. La nouvelle CI précise quelles règles de l'AC canadienne doivent être respectées pour que le choix soit valide aux fins de l'impôt canadien.

La série complète des questions et réponses provenant du séminaire de l'AFI est disponible sur le site Web de l'AFI à <http://www.ifacanada.org/govtroundtable.html>.

Paul Hickey

KPMG LLP, Toronto

FAIRE ÉPOQUE

Toutes les provinces et tous les territoires ont maintenant livré leurs exposés budgétaires de 2002, donnant ainsi une indication claire des intentions de leurs trésoriers et ministres des Finances pour l'exercice 2002-2003. Les événements de l'automne et les sombres perspectives économiques de l'hiver dernier ont incité la plupart des autorités budgétaires à concevoir un plan pour survivre à l'année en cours.

On s'attend à ce que le montant global des recettes provinciales augmente de 1,4 % au cours de l'année. Les budgets limitent à 2,5 % l'augmentation des dépenses totales. Le tableau montre que le déficit global qui en résultera à l'échelle provinciale pourrait se gonfler et atteindre 4,2 G \$, au regard du chiffre préliminaire de 2,1 G \$ établi pour 2001-2002.

Même si cinq provinces et territoires (Nouvelle-Écosse, Québec, Ontario, Alberta et Nunavut) s'attendent à terminer l'année avec un surplus ou un budget équilibré, seulement quatre (Nouvelle-Écosse, Saskatchewan, Alberta et Yukon) prévoient améliorer leur performance au regard de 2001-2002.

Conséquence de l'optimisme débridé mais exagéré qui prévalait à la fin des années 1980, la plupart des ministres des Finances optent maintenant pour la prudence lorsqu'ils établissent leurs prévisions financières. Cette année, la prudence naturelle conjuguée aux changements que révèlent les prévisions économiques laisse entrevoir la possibilité de résultats supérieurs aux prévisions. En décembre 2001, la Banque Toronto-Dominion, p. ex., avait prévu pour 2002 une

Surplus ou déficit (-) ajusté

	2001-2	2002-3
		M\$
Terre-Neuve	-47,3	-135,2
Île-du-Prince-Édouard	4,9	-11,6
Nouvelle-Écosse	-106,4	1,4
Nouveau-Brunswick	107,1	-58,7
Québec	0,0	0,0
Ontario	58,0	0,0
Manitoba	24,7	-83,1
Saskatchewan	-410,3	-225,0
Alberta	35,0	724,0
Colombie-Britannique	-1 964,0	-4 400,0
Territoires du Nord-Ouest	159,6	-12,1
Nunavut	50,7	1,6
Yukon	-49,3	-41,5
Total pour le pays	-2 137,3	-4 240,2

croissance économique réelle de 1,2 % mais, en juin 2002, elle a révisé sa prévision pour la hausser à 3,5 %. La même tendance se manifestait dans toutes les prévisions émanant de sources publiques et privées. Le résultat net devrait donc être sensiblement meilleur que prévu à l'origine pour les provinces qui avaient publié leur budget tôt en 2002.

En raison de la détérioration de leurs perspectives financières, trois provinces – Terre-Neuve, Ontario et Alberta – ont remis à plus tard les réductions d'impôt sur le revenu des particuliers et des sociétés prévues pour 2002 ou 2003. Toutes les provinces et deux territoires (excluant les Territoires du Nord-Ouest) ont augmenté les taxes sur le tabac dans leurs budgets ou au moment où le gouvernement fédéral a majoré ses droits lors de la présentation du budget de l'Ontario. Trois provinces ont augmenté les taxes sur le carburant routier. Diverses réductions de l'impôt sur le revenu des particuliers ont été adoptées dans toutes les provinces sauf à Terre-Neuve, à l'Île-du-Prince-Édouard et en Alberta. Le fardeau fiscal des sociétés a été réduit dans six budgets provinciaux. Les dépenses de programmes ont été maintenues à moins de 2,9 % – ce qui est inférieur à l'inflation plus la croissance de la population – dans toutes les provinces et tous les territoires sauf le Nouveau-Brunswick, l'Ontario, la Colombie-Britannique, les Territoires du Nord-Ouest et le Nunavut. Le tableau, dont les chiffres sont ajustés à des fins de comparabilité, montre une diminution prévue de 1 % des charges relatives à la dette dans l'exercice en cours.

David B. Perry

L'Association canadienne d'études fiscales, Toronto

EN ARRIVER À UN RÈGLEMENT

À cause de la bonne volonté dont font généralement preuve les parties après la conclusion d'un accord de règlement, elles peuvent être réticentes à demander que l'accord soit immédiatement consigné par écrit. Parfois, ces réticences sont le reflet de l'absence de consensus à cet effet. Avant que les parties se séparent pour évaluer leur position et mettre la dernière main aux détails définitifs, il est crucial d'en arriver à un règlement de principe et qu'une entente sur les éléments essentiels formulés soit consignée à la satisfaction des deux parties, ou à tout le moins qu'elle soit confirmée par écrit par l'une des parties. Le récent jugement de la CF, div. 1^{re} inst. dans *MacDonald* détermine les risques de ne pas agir ainsi.

Dans *MacDonald*, le contribuable détenait des participations dans diverses sociétés en commandite à Calgary (« Odessa

Partnerships »), qui avaient subi des pertes importantes lors du ralentissement économique du début des années 1980. Le ministre avait refusé les pertes déduites par le contribuable et celui-ci avait porté la décision en appel après avoir vainement tenté d'en arriver à un règlement. Le procès devant la CCI avait commencé en novembre 1995; le deuxième jour, une nouvelle tentative de règlement avait été effectuée. Les parties s'étaient entendues verbalement sur un accord de règlement et le procès avait été ajourné. L'avocat de la Couronne avait rédigé le procès-verbal du règlement et l'avait fait parvenir à l'avocat du contribuable, mais celui-ci estimait que le texte ne correspondait pas à sa compréhension des modalités de l'accord intervenu. À la fin de janvier 1997, la Couronne informait le contribuable qu'elle se retirait de l'accord et qu'elle ne serait pas liée par celui-ci. La CF, div. 1^{re} inst. a rejeté l'action en responsabilité contractuelle intentée par le contribuable pour faire respecter le règlement.

Le tribunal a estimé qu'il n'y avait jamais eu d'accord ayant force obligatoire entre les parties. Celles-ci s'étaient entendues sur le montant du revenu de la société en commandite mais non sur la méthode d'attribution des pertes. Le tribunal a conclu que la question de l'attribution aurait constitué un élément essentiel de l'accord et qu'à ce titre, elle ne pouvait être séparée des autres éléments sur lesquels portait l'action. Il a aussi rejeté la suggestion du contribuable qui estimait que le premier procès devrait être repris et porter uniquement sur la formule d'attribution des pertes : cet aspect était fondamental à toute l'entente, et la CCI devait donc entendre de nouveau l'affaire dans son ensemble.

Le fait de consigner par écrit les éléments fondamentaux d'un accord de règlement minimise le risque de différends ultérieurs quant à savoir si un règlement est bel et bien intervenu. Si une lettre qui contient les modalités de l'entente est envoyée sans délai, il revient à l'autre partie de reconnaître ou de nier que les modalités qui y figurent reflètent avec exactitude tous les éléments sur lesquels les parties se sont entendues. L'exposé des points d'entente des parties facilite souvent le règlement des questions accessoires. Si un règlement est recherché mais que son acceptation n'est pas assurée, la lettre à l'ADRC ou au ministère de la Justice devrait expressément mentionner que l'offre est valable jusqu'à un moment déterminé et que son acceptation doit être confirmée par écrit soit dans une autre lettre, soit par la signature et l'envoi de la lettre initiale. Cette façon de faire est conforme aux politiques et pratiques de l'ADRC et du ministère de la Justice sur la mise au point définitive d'un règlement.

Sue Van Der Hout

Osler Hoskin Harcourt LLP, Toronto

TRANSFERT DE BIENS À UNE SOCIÉTÉ QUÉBÉCOISE

Les mesures introduites dans le budget du Québec de 1997 ont mis fin aux opérations d'évitement de l'impôt québécois fondées sur la possibilité de produire des choix de roulement différents, au fédéral et au Québec, dans le cas d'un transfert de biens à une société. Certaines exceptions s'appliquent.

Voici un exemple. Une société (SocO) ayant un établissement permanent (EP) en Ontario seulement souhaite vendre un bien ayant une plus-value à un tiers. SocO transfère le bien à une société liée ayant un EP au Québec (SocQ) en franchise d'impôt fédéral et d'impôt de l'Ontario : la somme convenue s'établit au PBR du bien, ce qui permet de reporter l'impôt fédéral et celui

de l'Ontario. SocO et SocQ ne produisent pas de choix aux fins de l'impôt du Québec de sorte que le coût fiscal du bien pour SocQ est égal à la JVM du bien à la date du transfert. Puisque SocO n'a pas d'EP au Québec, elle n'y est redevable d'aucun impôt sur le revenu relativement au transfert. Lors de la vente ultérieure du bien, SocQ réalisera un gain en capital seulement aux fins de l'impôt fédéral, dans la mesure où la JVM du bien n'a pas augmenté depuis le transfert. Par suite des modifications apportées à la *Loi sur les impôts du Québec*, si les parties ont une discrétion quant au montant du produit de disposition pour l'auteur du transfert et du coût d'acquisition pour le bénéficiaire du transfert, elles ne peuvent pas convenir de montants différents aux fins de l'impôt fédéral et du Québec. Elles ne peuvent pas non plus produire un choix au Québec lorsqu'un tel choix n'est pas produit en vertu des règles fédérales. Cependant, certaines exceptions permettent aux parties de convenir d'un montant différent lorsque la différence est justifiée par des écarts d'attributs fiscaux : 1) selon la proportion des affaires faites au Québec ou, dans le cas d'un particulier, la résidence; 2) lorsque la différence entre la proportion des affaires faites au Québec par chacune des parties n'excède pas un certain pourcentage au cours des années d'imposition comprenant le transfert et celles se terminant dans les 24 mois précédents; et 3) lorsque le paragraphe 13(21.2) de la loi fédérale s'applique au transfert d'un bien amortissable.

1) Une exception s'applique lorsqu'au moins 90 % des affaires des parties sont faites au Québec pour l'année d'imposition où a lieu la disposition. Les particuliers doivent résider au Québec à la fin de cette année d'imposition. L'excédent de la somme convenue aux fins de l'impôt fédéral sur la somme convenue aux fins de l'impôt québécois doit être justifié en totalité ou quasi-totalité soit par un coût indiqué du bien supérieur aux fins fédérales, soit par une autre raison jugée acceptable par le ministre du Revenu du Québec. Un changement inattendu apporté dans le projet de loi 78 (déposé le 10 avril 2002) prévoit que, pour les transferts effectués après le 31 octobre 2000, tout écart entre la somme convenue aux fins de l'impôt fédéral et celle convenue aux fins de l'impôt québécois devra être justifié en totalité ou quasi-totalité soit par un écart de coût indiqué aux fins de l'impôt fédéral et du Québec, soit par une autre raison jugée acceptable par le ministre.

2) Une exception annoncée dans le *Bulletin d'information* (BI) 2000-10 (daté du 21 décembre 2000, en vigueur pour les transferts postérieurs au 31 octobre 2000) et introduite dans le projet de loi 78 s'applique aux opérations qui n'entraînent pas, directement ou indirectement, un évitement total ou partiel de l'impôt provincial payable par les parties au roulement ou par un tiers. La somme convenue aux fins de l'impôt du Québec peut différer de la somme convenue aux fins de l'impôt fédéral si, pour les années d'imposition de chaque partie au cours desquelles le transfert a lieu et celles se terminant dans les 24 mois précédents, la différence entre la proportion des affaires faites au Québec de chacune des parties n'excède pas 10 % (25 % sous réserve de l'approbation du ministre et du respect d'autres conditions). Si les parties n'ont pas exploité une entreprise au Québec dans les 24 mois en question, d'autres conditions sont prévues. Des règles spéciales s'appliquent lorsqu'une partie est la continuation d'un tiers par suite d'une fusion, d'une liquidation ou de toute autre réorganisation survenue au cours des 24 mois. De plus, l'écart entre les sommes convenues doit également être justifié en totalité ou quasi-totalité par un écart entre les coûts

indiqués aux fins de l'impôt fédéral et du Québec ou par une autre raison jugée acceptable par le ministre.

3) Une mesure annoncée dans le BI 2001-6 (5 juillet 2001), applicable aux choix produits après cette date, traite des cas où il est impossible de produire un choix aux fins de l'impôt fédéral parce que le paragraphe 13(21.2) limite le transfert de pertes entre personnes affiliées lors de la disposition d'un bien amortissable ayant une JVM inférieure à son coût en capital et à sa FNACC proportionnelle. L'équipement informatique et le matériel de fabrication et de transformation, neufs et utilisés au Québec, ont droit à des taux d'amortissement plus élevés au Québec qu'au fédéral. La JVM de ces biens peut excéder leur FNACC proportionnelle au Québec et le défaut de produire un choix peut ainsi donner lieu à une récupération. Un choix peut maintenant être produit au Québec dans ce cas précis, si les critères relatifs à la proportion des affaires faites au Québec et la justification des écarts des attributs fiscaux sont respectés. Le projet de loi 78 ne contient pas cette exception.

Il faudra surveiller l'évolution du projet de loi 78 en ce qui concerne l'exception visant les opérations qui n'entraînent pas d'évitement de l'impôt provincial et le changement à la règle voulant que tout excédent de la somme convenue aux fins de l'impôt fédéral sur la somme convenue aux fins de l'impôt du Québec soit justifié par un coût indiqué fédéral supérieur. Si aucune exception ne s'applique, il n'y a aucune discrétion quant au choix de la somme convenue aux fins de l'impôt du Québec. L'Ontario et l'Alberta ont également adopté des mesures semblables visant à contrer ce type de planification.

Julie Doyon et Pierre Lessard

PricewaterhouseCoopers s.r.l., Montréal

LES SERVICES D'UN NON-RÉSIDENT

Entrepreneur indépendant. Dans *Wolf*, un cabinet de consultants avait retenu les services d'un consultant en ingénierie pour fournir des services au Canada à partir de locaux appartenant à Canadair Limitée. Le contribuable avait annuellement séjourné au Canada pendant plus de 183 jours, mais sa famille, ses comptes bancaires et son courtier en valeurs se trouvaient aux États-Unis. La CCI avait conclu que le contribuable avait une double résidence et possédait un domicile permanent dans les deux pays; en vertu de la règle de départage de la convention Canada/États-Unis, le contribuable était réputé être un résident des États-Unis parce qu'il y entretenait des liens personnels et économiques plus étroits. La CCI avait conclu que le contribuable était un employé – un certain d'entrée était exercé sur son travail, et ses heures et jours de travail étaient intégrés aux activités de Canadair – et qu'il ne bénéficiait donc pas de la protection prévue dans la convention. La CFA a récemment conclu que le contribuable n'était pas un employé, et a déclaré que les critères traditionnels à cette fin devraient être appliqués avec prudence et adaptés, compte tenu de la spécialisation de plus en plus grande de la main-d'oeuvre : « [L]e critère de contrôle ... est souvent inadéquat à cause de la spécialisation accrue ... ». La Cour, dans l'affaire *Wiebe Door* ... a essentiellement déclaré que le critère de contrôle, tout en étant encore important, n'est plus considéré comme un critère péremptoire ... l'ensemble de la relation entre les partie contractantes [doit être examiné] pour déterminer à qui est l'entreprise. » Le contribuable était un travailleur temporaire et « il n'avait pas de sécurité d'emploi, aucune protection syndicale, ne pouvait pas suivre de cours de

formation et n'avait pas de chance d'avancement. C'était à lui d'assumer les profits et les facteurs de risque. » (2002 CFA 9).

■ Dans *Dudney*, la CFA a conclu que l'utilisation, par un fournisseur de services, de locaux appartenant à un tiers ne constituait pas une base fixe disponible de façon habituelle. *Dudney* avait un bureau aux États-Unis et il y prenait les messages de sa boîte vocale; il n'avait pas de cartes d'affaires ni de papier à en-tête, et il n'était pas identifié comme travaillant dans les locaux se trouvant au Canada. La CFA a tenu compte de l'utilisation réelle des locaux, peu importe le droit par lequel la personne y exerçait ou pouvait y exercer le contrôle, et de la mesure dans laquelle il était possible d'associer objectivement les locaux à l'entreprise de la personne. La cour a rejeté l'argument du ministre selon lequel la notion de base fixe était plus large que celle d'ES, mais l'ADRC continue d'affirmer que *Dudney* est limité à la définition de base fixe (2000 DTC 6169).

Retenue. Généralement, un non-résident n'est imposable au Canada que sur son revenu de source canadienne : le revenu d'entreprise est imposable en vertu de la partie I, et le revenu passif est assujéti à la retenue d'impôt de la partie XIII au taux de 25 % ou à un taux réduit par convention. La retenue permet à l'ADRC de percevoir l'impôt auprès des non-résidents. Le payeur résident joue le rôle de mandataire de l'ADRC pour remettre l'impôt retenu et il est redevable de l'impôt, des intérêts et, le cas échéant, des pénalités en cas de défaut de retenue et de remise. De plus, une retenue d'impôt de 15 %, en vertu du paragraphe 105 du Règlement, s'applique aux honoraires, commissions et autres montants versés à un non-résident à l'égard de services rendus au Canada. Il ne s'agit pas d'un impôt final, mais plutôt d'un montant retenu au titre de l'obligation fiscale potentielle du non-résident en vertu de la partie I. Après 2000, une retenue de 23 % est exigée sur toute somme payée, créditée ou fournie à titre d'avantage à un acteur non-résident ou à une société non-résidente qui lui est liée relativement à la prestation au Canada des services d'acteur qu'il a fournis dans le cadre d'une production cinématographique ou magnétoscopique; l'impôt est considéré comme étant versé au titre de l'impôt de la partie I si le non-résident choisit de produire à temps une déclaration de la partie I.

■ Dans *Cheek*, la CCI a conclu que les honoraires qu'un résident américain avait gagnés à titre de commentateur des parties des Blue Jays à Toronto étaient exonérés de l'impôt canadien: le contribuable était un journaliste radiophonique, non pas un artiste de la radio qui, par sa prestation créative et efficace, peut inciter un auditoire à vouloir l'entendre (2002 DTC 1283).

■ Les « Lignes directrices concernant les dérogations de la retenue d'impôt prévue à l'article 105 du Règlement fondées sur une convention fiscale » décrivent la procédure de demande de dérogation à la retenue d'impôt si une convention exonère le revenu qui n'est pas rattaché à une base fixe ou à un ES. S'il n'y a pas dérogation, la retenue est obligatoire, et elle peut représenter un lourd fardeau : elle peut en effet être supérieure aux bénéfices si, p. ex., un résident américain donne un travail de consultation en sous-traitance à un autre non-résident et ne retient que 10 % des honoraires. Bien que cela ne soit pas expressément dit, un contribuable sans ES canadien pourrait se voir automatiquement refuser une dérogation si les critères énumérés ne sont pas respectés. Lorsque la dérogation n'est pas accordée, l'impôt retenu devra être remboursé si le non-résident produit une déclaration de la partie I parce que les bénéfices de l'entreprise ne peuvent être attribués à un ES.

■ Lors de la conférence du Toronto Tax Centre de l'ADRC, le 27 février 2002, l'ADRC a indiqué qu'un impôt de 15 % doit être retenu sur les honoraires, commissions et autres montants versés à un non-résident qui exploite une entreprise par l'intermédiaire d'une succursale à moins qu'une dérogation à l'application du paragraphe 105 du Règlement soit obtenue et que l'impôt retenu soit porté au crédit du compte de la partie I.

■ *Ogden Palladium* portait sur le défaut de retenue en vertu du paragraphe 105 du Règlement. Marco Entertainment, une société américaine, avait produit le spectacle de patinage artistique de 1996 d'Elvis Stojko. Chaque contribuable était propriétaire d'un stade où le spectacle était présenté. Marco payait des droits de permis pour l'utilisation du stade; les contribuables contrôlaient la vente des billets pour le spectacle et versaient les recettes nettes à Marco sans effectuer les retenues. Marco n'avait aucune dérogation. Les contribuables faisaient valoir que c'est Stojko qui fournissait les services à Marco qui, à titre de producteur, ne leur fournissait aucun service au Canada. Le tribunal, en désaccord, a indiqué que le producteur fournissait des services pour le bénéfice du public, faisant la distinction avec le jugement de la Cour de l'Ontario (Division générale) dans *Livent*, selon lequel un acheteur de billets acquérait le droit d'assister à un spectacle, non pas d'obtenir des services. Les contribuables avaient l'obligation d'effectuer la retenue sur les paiements au titre des services rendus au Canada, même si Marco n'y possédait aucun ES. Les pénalités ont été maintenues parce que les contribuables n'ont pas démontré qu'ils avaient tenté de satisfaire à leurs obligations de retenue. Les contribuables ont porté le jugement en appel devant la CFA (2001 DTC 345 et [1998] 42 OR (3d) 501, respectivement).

Ogden suppose l'existence d'une obligation de retenue même si le non-résident ne fournit pas réellement ou fournit indirectement des services au Canada. Par exemple, un entrepreneur indépendant non-résident qui fournit des services à l'extérieur du Canada peut confier en sous-traitance à une autre non-résident la prestation de services au Canada, un fait qui pourrait être extrêmement difficile à évaluer pour le payeur résident. Cependant, l'arrêt *Ogden* semble laisser entendre que, pour éviter les pénalités, le payeur doit prendre des mesures positives pour évaluer si les services sont fournis au Canada – une exigence beaucoup plus rigoureuse que celle qui s'applique, disons, au mandataire chargé d'effectuer les retenues sur les paiements de loyer d'un bien immeuble faits à un non-résident. Dans *Wright*, le non-résident avait choisi de produire une déclaration de la partie I et de payer l'impôt sur son revenu net. Il n'était donc pas redevable de l'impôt de la partie XIII. Par conséquent, la CCI a conclu que le mandataire n'avait pas à payer les intérêts (2001 DTC 437).

Jack Bernstein et Kay Leung
Aird & Berlis LLP, Toronto

L'ATTESTATION OBLIGATOIRE RÉVISÉE

Pour que le contribuable qui est un particulier soit admissible au crédit d'impôt pour déficience mentale ou physique, l'alinéa 118.3(1)a.2) exige qu'il produise une attestation signée par un médecin qui confirme qu'il souffre d'une déficience telle qu'elle est définie, à savoir « une déficience physique ou mentale grave et prolongée » qui limite de façon marquée la capacité du particulier « d'accomplir une activité courante de la vie quotidienne ». Dans *MacIsaac*, la CFA a déterminé que

l'obligation de produire une attestation positive était impérative et non pas indicative; sans l'attestation d'un médecin selon laquelle le particulier souffre de la déficience telle qu'elle est définie, celui-ci ne peut avoir droit au crédit (2000 DTC 412). Dans *Buchanan*, le ministre demandait la révision judiciaire d'un jugement de la CCI selon lequel le particulier avait droit au crédit même si, selon l'attestation qu'il avait produite, il ne souffrait pas d'une déficience telle qu'elle est définie (2002 CFA 231).

Lors de la révision, le ministre a fait valoir que le juge de la CCI avait ignoré la conclusion de la CFA dans *MacIsaac* selon laquelle l'attestation était obligatoire. L'avocat de Buchanan prétendait que le jugement de la CCI avait simplement reconnu que le témoignage de vive voix du médecin avait clairement montré qu'il avait mal compris les questions figurant dans l'attestation. La CCI avait conclu à la nécessité de corriger l'attestation pour qu'elle se lise comme une attestation positive sur la base de l'évaluation faite par le médecin de la déficience du contribuable, combinée à une interprétation juste de la définition de « déficience » dans la disposition pertinente. La CFA a indiqué que la jurisprudence en droit criminel reconnaît la possibilité de correction d'une attestation sur la base d'un témoignage de vive voix et elle a carrément transposé cette interprétation dans la jurisprudence fiscale. La CFA a finalement conclu que même si un tribunal doit s'en tenir au libellé de la Loi qui exige l'attestation positive d'un médecin la CCI peut, sur la base d'un témoignage de vive voix, déterminer qu'une attestation négative devrait être considérée comme une attestation positive – une décision compatible avec la jurisprudence et le bon sens. Le juge pouvait donc indiquer au ministre de considérer l'attestation comme une attestation positive si, sur la base du témoignage de vive voix du médecin, celui-ci aurait dû émettre une telle attestation s'il avait appliqué le critère juridique correctement. Par ailleurs, on aurait pu recourir au témoignage d'un autre médecin, même si, pratiquement parlant, une deuxième opinion n'était peut-être pas disponible.

Matthew Williams

Thorsteinssons, Toronto

TAUX D'IMPOSITION PROVINCIAUX

La tendance à réduire les taux de l'impôt sur le revenu des particuliers qui s'est manifestée au cours des dernières années du côté du gouvernement fédéral et de nombreux gouvernements provinciaux semble se renverser en 2002. Ainsi, le gouvernement ontarien annonçait, dans son budget du 17 juin 2002, le report d'un an des réductions des taux d'imposition des particuliers et des sociétés prévues pour 2003. La réduction de 9 % à 5 % du crédit d'impôt pour dividendes annoncée dans le budget 2002 de Terre-Neuve a pour effet d'accroître de 44 % l'impôt levé par cette province sur les dividendes reçus après le 20 mars 2002.

Dans certaines provinces, les taux marginaux les plus élevés imposés aux particuliers sur les dividendes ne sont pas compatibles avec les taux s'appliquant aux salaires et aux intérêts : des provinces comme la Colombie-Britannique, le Manitoba et le Nouveau-Brunswick imposent un taux proportionnellement plus élevé sur les dividendes. Tout compris, l'Alberta est la province qui a les taux d'imposition des particuliers les plus bas sur les dividendes et Terre-Neuve,

Taux marginaux combinés (fédéral et provinciaux)
d'imposition des particuliers

	2002			2003		
	Salaire et intérêts	Gains en capital	Dividendes	Salaire et intérêts	Gains en capital	Dividendes
C.-B.	43,7	21,9	31,6	43,7	21,9	31,6
Alb.	39,0	19,5	24,1	39,0	19,5	24,1
Sask.	44,5	22,3	29,0	44,0	22,0	28,3
Man.	46,4	23,0	35,1	46,4	23,0	35,1
Ont.	46,4	23,2	31,3	46,4	23,2	31,3
Qc.	48,2	24,1	32,8	48,2	24,1	32,8
N.-B.	46,8	23,4	32,4	46,8	23,4	32,4
N.-É.	47,3	23,7	31,9	47,3	23,7	31,9
Î.-P.-É.	47,4	23,7	32,0	47,4	23,7	32,0
T.-N.	48,6	24,3	36,1	48,6	24,3	37,3

celle qui a les taux les plus élevés. Les particuliers voudront peut-être réévaluer leur planification fiscale personnelle et les divers types de revenus qu'ils gagnent en vue de minimiser leur fardeau fiscal. Pour faciliter cette planification, le tableau montre les taux marginaux d'imposition provinciaux les plus élevés pour les particuliers en 2002 et 2003, en date du 20 juin 2002.

Wayne Tunney
KPMG LLP, Toronto

DES PROMESSES À TENIR

Invoquant un affaiblissement sans précédent des recettes fiscales provenant des sociétés, un ralentissement marqué de la croissance des recettes fiscales provenant des particuliers et les pressions croissantes au chapitre du financement des soins de santé, de l'éducation et des initiatives environnementales, le budget 2002 de l'Ontario s'écarte sensiblement des budgets précédents du gouvernement de Mike Harris. La première réaction du gouvernement ontarien aux attaques terroristes du 11 septembre avait été de ramener au 1^{er} octobre 2001 diverses réductions des impôts sur les sociétés et les particuliers prévues initialement pour le 1^{er} janvier 2002. Faisant face toutefois à la perspective d'un décalage des recettes et d'une augmentation des dépenses, le gouvernement provincial a changé de cap : il a relevé diverses taxes sur le tabac et a repoussé d'un an l'entrée en vigueur d'une foule de réductions d'impôt sur les sociétés, les particuliers et les biens fonciers. De plus, comme les retards à mettre en application des réductions prévues par la loi sont considérés en fait comme des augmentations d'impôt, les mesures législatives sur la protection du contribuable dont on a tant fait l'éloge doivent être modifiées.

À part les modifications introduites lors de la mise à jour économique automnale, les modifications des taux d'imposition qui, au départ, devaient prendre effet le 1^{er} janvier 2003 entreront maintenant en vigueur le 1^{er} janvier 2004. L'incidence de ce retard se fera sentir non seulement sur les particuliers et les sociétés résidant actuellement en Ontario, mais aussi sur les investisseurs potentiels. Il faudra également tenir compte de cette incidence sur la valeur des actifs et des passifs d'impôts futurs dans la comptabilité des sociétés. Les tableaux illustrent l'incidence du retard sur le taux général d'imposition des sociétés, le taux d'imposition des bénéficiers de

Taux d'imposition des sociétés

Date d'entrée en vigueur	Taux général		Taux sur les bénéfices de F&T	
	Précédemment annoncé	Révisé (budget 2002)	Précédemment annoncé	Révisé (budget 2002)
<i>en pourcentage</i>				
1 ^{er} oct. 2001	12,5	12,5	11,0	11,0
1 ^{er} janv. 2003 ...	11,0	12,5	10,0	11,0
1 ^{er} janv. 2004 ...	9,5	11,0	9,0	10,0
1 ^{er} janv. 2005 ...	8,0	9,5	8,0	9,0
1 ^{er} janv. 2006 ...	8,0	8,0	8,0	8,0

Taux d'imposition des particuliers (avant surtaxe)

Revenu imposable*	2003			
	2002	Précédemment annoncé	Budget 2002	2004
<i>en pourcentage</i>				
Jusqu'à 31 893 \$...	6,05	5,65	6,05	5,65
31 893 \$ à 63 786 \$	9,15	8,85	9,15	8,85
Plus de 63 786 \$...	11,16	11,16	11,16	11,16

* Les tranches d'imposition seront indexées pour 2003 et 2004.

fabrication et de transformation (F&T) et les taux d'imposition des revenus des particuliers avant les surtaxes, respectivement. L'élimination prévue du premier niveau de la surtaxe a aussi été repoussée au 1^{er} janvier 2004.

Fait à noter, les modifications précédemment annoncées du taux d'imposition ontarien des SPCC applicable aux petites entreprises et de la tranche correspondant à l'élimination progressive du taux réduit qui leur est accordé (surtaxe) n'ont pas été retardées. Cependant, comme la réduction du taux général d'imposition des sociétés a été remise à plus tard, les taux de la surtaxe ontarienne sur les sociétés, tant pour les bénéficiers réguliers que pour les bénéficiers de F&T, ont été majorés au-delà des montants initialement prévus. D'autres exceptions au retard d'un an s'appliquent aux réductions prévues de l'impôt minier provincial et de la taxe de vente au détail sur les réparations d'automobiles couvertes par une garantie et les primes d'assurance automobile.

Le budget fait mention de possibles réductions futures d'impôt, comme l'élimination de la surtaxe des particuliers et de la taxe sur le capital des sociétés levées par l'Ontario. Cependant, compte tenu des taux annoncés, le taux d'impôt ontarien marginal le plus élevé sur le revenu ordinaire et les gains en capital réalisés par des particuliers en 2002 et 2003 demeure le plus élevé des provinces à l'ouest du Québec. De plus, le budget ne contient pas de mesures visant à éliminer ou à fixer l'impôt minimum « déficient » levé sur les sociétés ou à s'attaquer aux problèmes associés à la déduction de 5 M \$ au titre de la taxe sur le capital de la province. (Voir « Déduction de l'impôt sur le capital en Ontario », *Faits saillants en fiscalité canadienne*, 26 mars 2002, p. 22.) Souhaitons que l'Ontario s'attaque, dans un avenir rapproché, à ces difficultés et à d'autres problèmes qui nuisent à la compétitivité de la province.

Louis J. Provenzano et Donald E. Carson
PricewaterhouseCoopers LLP, Toronto

ACTUALITÉS FISCALES ÉTRANGÈRES

États-Unis

L'IRS sollicite des commentaires sur un projet de documentation des prix de transfert multilatéraux, mis au point par la *Pacific Association of Tax Administrators* (PATA), dans le but de satisfaire avec exactitude et rapidité les exigences en matière de prix de transfert de tous les pays de la PATA (Australie, Canada, Japon et États-Unis). Consultez le site Web de l'IRS (<http://www.irs.gov>) et cliquez sur « *business* » puis sur « *international business* ». Les commentaires sur le projet doivent parvenir à l'IRS avant le 31 juillet 2002.

Île de Man

L'Île de Man adoptera pour toutes les entreprises un taux d'imposition standard de zéro dans le but de résoudre le différend qui l'oppose au Royaume-Uni et à l'Union européenne (UE) concernant sa législation sur les sociétés exonérées et de se conformer au code de conduite de l'UE. L'Île de Man, qui est disposée à s'attaquer à tous les sujets de préoccupation, adoptera la directive sur les épargnes proposée par l'UE au sujet de l'échange automatique de renseignements sur les paiements d'intérêts transfrontaliers dans la mesure où les pays tiers feront de même. Les principales sources de revenus de l'Île de Man sont la TVA et les impôts sur le revenu.

Japon

Une société mère et ses filiales en propriété exclusive – directe et indirecte – peuvent désormais produire des déclarations fiscales consolidées. Le groupe consolidé peut reporter ses pertes sur cinq ans et reporter prospectivement les pertes des cinq années antérieures à la consolidation; pour que les filiales aient droit à un report, elles doivent être détenues par la société mère au cours de ces années antérieures. Pour compenser les pertes de recettes appréhendées, une surcharge de 2 % sera imposée pendant deux ans aux groupes qui consolident leurs déclarations.

Afghanistan

Des incitatifs libres d'impôt visant à stimuler l'économie sont accordés aux sociétés étrangères pour les encourager à s'établir en Afghanistan. Une société étrangère qui crée des emplois locaux peut rapatrier 100 % de ses bénéfices. Les coentreprises avec des sociétés locales seront encouragées.

Thaïlande

De nouvelles directives en matière de prix de transfert fondées sur les pratiques internationales améliorent la transparence et facilitent le calcul des impôts à payer par les sociétés nationales et étrangères. Un autre nouveau programme encourage les sociétés à mettre sur pied des directions d'exploitation régionales en Thaïlande, en réduisant à 20 % le taux d'imposition sur les droits de services et les redevances extraterritoriales et en accordant une exonération complète des dividendes extraterritoriaux créditeurs et débiteurs.

Espagne

Pour améliorer les mesures visant à combattre l'évitement et la fraude fiscale, à encourager la mondialisation des sociétés espagnoles et à attirer l'investissement étranger, des modifications sont proposées à la *Nonresidents Income Tax Act* à compter du 1^{er} janvier 2003. Un site ou un immeuble ne constitue un ES que s'il existe pendant plus de six mois. Les

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>

associés non-résidents d'une société de personnes résidente sont réputés exercer leurs activités dans le cadre d'un ES. En vertu du mécanisme de la « responsabilité du payeur », un résident qui verse un revenu à un non-résident ou qui le représente est conjointement responsable de l'impôt correspondant; les redevances comprennent les paiements pour usage ou droit d'usage de tout droit d'auteur sur une œuvre littéraire, artistique ou scientifique, brevet, marque de commerce, etc., et des renseignements relatifs à des expériences industrielles, commerciales ou scientifiques. L'exonération fiscale des intérêts gagnés par les non-résidents ne s'applique pas si la majorité des droits de vote de la société bénéficiaire sont détenus par des non-résidents de l'UE et que le bénéficiaire détient une participation notable dans la société payeuse. L'impôt des succursales est réduit à 15 % sur les bénéfices après impôts versés par un ES espagnol à sa société mère. La retenue d'impôt sur les revenus de source espagnole au titre de dividendes, d'intérêts et de gains en capital provenant d'une participation dans un fonds d'investissement espagnol est réduite à 15 %. Plusieurs autres mesures sont proposées dans le but de simplifier les retenues fiscales lors de changements de résidence.

Union européenne

Le Conseil a adopté un règlement permettant aux multinationales de faire des affaires partout dans l'Union européenne à titre d'entités internationales et d'éviter de se voir imposer des obligations de conformité dans des pays différents. Le règlement prendra effet le 8 octobre 2004.

Turquie

Les sociétés chargées de la gestion et de l'exploitation dans des régions technologiques désignées sont exonérées de tous les impôts et droits sur certaines opérations. Les activités portant sur les logiciels et la R&D sont exonérées de l'impôt sur les bénéfices et les sociétés pendant 5 ans; les honoraires payés à des concepteurs de logiciels, des chercheurs et du personnel de R&D sont exonérés d'impôt pendant 10 ans, et les subventions et dons consentis à des particuliers et à des entités s'adonnant à des activités de R&D dans les régions technologiques sont déductibles.

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.