

Rédactrice : Vivien Morgan, LL.B.

Volume 10, numéro 10, le 29 octobre 2002

DÉDUCTIBILITÉ DES INTÉRÊTS — MISE À JOUR

Le 1^{er} octobre 2002, l'ADRC a présenté ses positions administratives tant attendues sur la déductibilité des intérêts lors du congrès annuel de l'Association – un an moins un jour après l'annonce de l'étude qu'elle allait entreprendre sur le sujet après les arrêts de la CSC dans *Ludco* et *Singleton*. L'ADRC a mis l'accent sur les critères de l'alinéa 20(1)c) relatifs à l'intention de gagner un revenu, à savoir le critère de « l'utilisation directe » et celui des « circonstances exceptionnelles » qui découle d'une utilisation admissible indirecte de l'argent emprunté. On trouvera sur le site Web de l'ADRC le résumé des positions énoncées lors du congrès. Généralement, les nouvelles sont bonnes. L'ADRC invite les personnes intéressées à communiquer d'autres commentaires sur les positions proposées d'ici la fin de l'année, en particulier sur des circonstances anormales liées au projet d'articles 20.1 et 20.2, aux distributions de capital et de bénéfices accumulés de la part de fiducies, aux prêts sans intérêt disproportionnés et aux apports de capital, au fait d'honorer une garantie et au traitement des primes. Un nouveau IT, prévu pour le début de 2003, consolidera plusieurs IT existants.

Retraçage/lien/mise à part de l'argent. Le retraçage est fondamental pour déterminer l'utilisation de l'argent emprunté. L'argent emprunté utilisé directement pour gagner un revenu est déductible, et la planification qui permet d'aider à le retraçer, comme la mise à part de l'argent, est acceptable. Si le retraçage n'est pas possible, une utilisation indirecte aux fins de gagner un revenu satisfait généralement au critère des circonstances exceptionnelles, et l'intérêt est déductible. L'ADRC adoptera une approche pratique pour déterminer l'utilisation de l'argent emprunté et de ses redéploiements. Une autre méthode de retraçage prévoit que si le contribuable peut démontrer que le total des dépenses admissibles d'un compte de fonds amalgamés excède le

montant de l'argent emprunté déposé dans ce compte, il aura généralement le droit de déduire les intérêts.

Emprunter pour investir. Le changement le plus important est l'acceptation par l'ADRC du critère de l'intention formulé dans *Ludco* et de l'attente raisonnable de profit : compte tenu des circonstances, le contribuable avait-il, au moment de l'investissement, une attente raisonnable d'en tirer un revenu brut, en l'absence d'un trompe-l'œil, d'un artifice ou d'autres circonstances viciant l'opération? De plus, même si l'argent est emprunté pour une fin accessoire à celle de gagner un revenu, l'intérêt correspondant peut être déductible. Cependant, la détermination de l'intention demeure une question de fait.

Emprunter pour acquérir des actions ordinaires. Lors de l'acquisition d'actions ordinaires, on présume que le contribuable a une attente raisonnable d'en tirer un revenu, sauf indication contraire claire. Si la société indique qu'elle ne prévoit pas verser de dividendes et que les actionnaires sont tenus de vendre leurs actions pour réaliser le gain afférent, le critère de l'intention ne sera probablement pas satisfait. Mais une déclaration selon laquelle la société n'a pas de politique de verser des dividendes ou qu'elle a pour politique d'en verser lorsque les circonstances le permettent ne devrait pas refuser la déductibilité présumée.

Emprunter pour racheter des actions, réduire le capital ou verser des dividendes (IT-80). Les emprunts contractés pour « combler le vide » laissé par les distributions aux actionnaires continueront d'être acceptables en vertu du critère des circonstances exceptionnelles, avec essentiellement les mêmes limites : le capital (généralement légal ou déclaré) utilisé pour la réduction du capital; les bénéfices accumulés (généralement les bénéfices non répartis) pour le versement de dividendes; et le total du capital connexe et des bénéfices accumulés pour le rachat d'actions. Conformément à l'arrêt *Penn Ventilator*, l'intérêt sur les billets émis en vue du rachat d'actions est déductible parce que le sous-alinéa 20(1)a)(ii) s'applique à l'acquisition d'actions comparativement à la réduction du capital ou au versement de dividendes. Le principe de « combler le vide » s'applique aux sociétés de personnes et non aux fiducies, sauf si on réussit à justifier que l'arrêt *Bronfman Trust* ne devrait pas être suivi.

Acquisition par emprunt (IT-315). L'intérêt sur l'argent emprunté pour faire l'acquisition d'actions de la société cible est normalement déductible et continue de l'être si la société cible fusionne avec l'acquéreur ou est liquidée en sa faveur. Cette position n'est pas une simple concession administrative, mais elle est étayée par la jurisprudence récente qui suggère une approche flexible pour l'établissement d'un lien. Il n'y a pas d'exigence que les parties transigent à distance.

Utilisation de pertes. Les transferts de pertes à l'intérieur d'un groupe demeurent acceptables. L'intention de réaliser un revenu brut est nécessaire et, généralement, une telle fin accessoire est adéquate, même si la fin dominante est l'utilisation de pertes. L'ADRC utilisera tous les moyens pour contester les opérations de transfert de pertes transfrontalières entre personnes sans lien de dépendance et transfrontalières.

Dans ce numéro

Déductibilité des intérêts – Mise à jour	73
Pertes apparentes : Actions convertibles	74
Les traités et le revenu couru au décès	74
En chiffres relatifs et absolus	75
La PATA et les prix de transfert	75
Compte rendu de l'ADRC	76
Quelle belle passe!	77
Entente sur le mécanisme de l'autorité compétente?	78
Avis juridiques sur la titrisation	78
Les distributeurs américains au Canada	79
Actualités fiscales étrangères	80

NOTA : À compter de janvier 2003, *Faits saillants en fiscalité canadienne/Canadian Tax Highlights* sera publié uniquement en format électronique, et on le trouvera sur le site web de l'ACÉF au www.acef.ca. Pour être avisé par courriel de la parution de chaque nouveau numéro, veuillez transmettre votre adresse électronique à nforrester@ctf.ca.

Créance émise à prime. Une créance peut être émise pour un montant supérieur à sa valeur nominale – à prime – habituellement parce que le taux d'intérêt dépasse le taux actuel du marché. La position préliminaire de l'ADRC reflétait une forte préoccupation quant au caractère non imposable de la prime et elle fait actuellement l'objet d'une réévaluation. L'article 9 prévoit que l'émetteur dans une entreprise de prêt d'argent doit inclure la prime dans le calcul de son revenu. Pour les autres contribuables, peu importe que la prime reflète simplement les mouvements du marché ou que son montant ait été intentionnellement fixé pour créer une prime, la prime est généralement considérée comme un montant en capital non imposable. Cependant, le caractère raisonnable de l'intérêt peut être contesté en vertu de l'alinéa 20(1)c) si le taux fixé est clairement plus élevé que les taux du marché.

Honorer une garantie. Si l'argent emprunté sert à honorer une garantie accordée sans aucune contrepartie relativement à une société détenue en propriété exclusive (ou au prorata de la participation de l'actionnaire) – ce qui ne constitue pas une utilisation admissible directe – l'ADRC accepte généralement la déduction de l'intérêt connexe si l'opération sert à accroître la possibilité de réception de dividendes. Ce traitement est parallèle à celui qui est réservé au prêt sans intérêt consenti à une société. Une garantie pour une contrepartie à la JVM crée une source de revenu qui entraîne la déductibilité de l'intérêt, même si elle est postérieure au processus de production du revenu. D'autres faits peuvent justifier la déductibilité des intérêts.

Sandra E. Jack

Felesky Flynn LLP, Calgary

PERTES APPARENTES : ACTIONS CONVERTIBLES

L'ADRC a récemment rendu public le projet de *Bulletin d'interprétation* IT-387R2 révisé, « Sens de l'expression « biens identiques » ». Le changement le plus important vise les actions convertibles et la définition de « perte apparente » de l'article 54 (au paragraphe 7).

Selon l'ADRC, l'IT a été révisé de façon à prévoir qu'un droit de conversion rattaché à une catégorie d'actions du capital-actions d'une société constitue « un droit d'acquérir un bien » et que ce droit est réputé être un bien identique au bien dans lequel il est convertible pour l'application de la définition de perte apparente. L'existence d'un droit ou d'un privilège de conversion ou d'échange rattaché aux actions d'une société peut donc parfois donner lieu à une perte apparente sur la disposition d'actions par le contribuable. L'IT cite un exemple à cet égard : des actions ordinaires de catégorie X et de catégorie Y sont identiques à tous égards, si ce n'est que la catégorie X ne comporte pas de droit de vote. Les détenteurs d'actions de catégorie X peuvent également échanger leurs actions contre des actions de catégorie Y. Si le particulier vend ses actions de catégorie Y à perte et qu'il acquiert des actions de catégorie X dans la période prévue dans la définition de perte apparente, à savoir 30 jours avant et après la disposition, la perte est une perte apparente parce que le droit de conversion des actions de catégorie X, acquises dans la période prévue, est un bien identique aux actions de catégorie Y.

Dernière possibilité de report rétrospectif de pertes en capital à 1999 au taux de 75 %. Les particuliers qui ont

déclaré des gains en capital en 1999 peuvent cristalliser des pertes en capital avant la fin de 2002. L'année d'imposition 1999 était la dernière année où le taux d'inclusion de 75 % s'appliquait à tous les gains en capital. Comme la période maximale de report rétrospectif des pertes en capital est de trois ans, l'année d'imposition 2002 est la dernière sur laquelle ces pertes peuvent être reportées et où l'on peut bénéficier du taux de 75 % de l'année d'imposition 1999. Le taux d'inclusion pour l'année d'imposition 2000 pourrait également être plus élevé que le taux actuel (entre 50 % et 75 %), compte tenu de la date de matérialisation des gains et des pertes en capital dans cette année.

Wayne Tunney

KPMG LLP, Toronto

LES TRAITÉS ET LE REVENU COURU AU DÉCÈS

La succession d'un particulier résident canadien et citoyen américain décédé est assujettie aux droits successoraux américains sur ses actifs mondiaux; le particulier est également assujetti à l'impôt sur le revenu canadien sur la disposition réputée de ses immobilisations au décès et sur le revenu constaté à ce moment provenant d'actifs tels les REER, les FERR et les rentes. En novembre 1995, un allègement important a été ajouté dans le troisième protocole du traité Canada/États-Unis, à l'égard de la double imposition potentielle lors du décès d'un particulier. Une succession peut choisir de demander, dans sa déclaration de droits successoraux américaine, un crédit pour impôt étranger au décès au titre des « impôts fédéral et provinciaux sur le revenu qui sont dus au Canada (à l'égard des biens canadiens assujettis aux droits successoraux américains) *en raison du décès de cette personne* » (article XXIXB(7)) (les italiques sont de nous). Jusqu'à récemment, toutefois, et malgré le libellé du traité, l'IRS était d'avis que ce crédit ne s'appliquait qu'aux impôts canadiens sur les gains en capital, citant les explications techniques du traité sur cette disposition.

Lors de l'examen du dossier de la succession d'un particulier immigrant reçu au Canada et citoyen américain, l'IRS a récemment interprété de façon stricte la disposition du traité sur le crédit et imposé des droits successoraux considérables sur des placements importants en valeurs mobilières, FERR et rentes différées. La succession a contesté cette position devant la *US Tax Court* faisant valoir que la disposition relative au crédit prévue dans le traité s'appliquait également aux éléments de revenu reporté qui avaient donné lieu à des impôts sur le revenu canadiens importants au décès, demandant à l'autorité compétente canadienne de confirmer son interprétation. Après une année et demi de réflexion, l'IRS a reconnu, dans une lettre datée du 31 juillet 2002, que le crédit doit être accordé à l'égard de l'impôt sur le revenu canadien à payer sur des éléments de revenu reporté. La lettre précisait en outre que l'IRS informait les bureaux de l'*Examination and Field Counsel* des conclusions de sa réflexion et les chargeait de s'assurer que ces conclusions étaient mises en application. Comme la *US Tax Court* s'en remet aux autorités compétentes dans les causes sur les traités, l'allègement demandé par la succession a été accordé.

La réduction des droits successoraux américains dans de telles circonstances permettra aux résidents canadiens qui

sont des citoyens américains de continuer de se prévaloir du report des impôts sur le revenu relatifs à leurs FERR, REER et autres actifs semblables en sachant que leurs héritiers ne seront pas soumis à une double imposition – voire une triple imposition, s'ils sont des contribuables américains – à leur décès (et lors de la transmission des biens). La dette fiscale potentielle demeure importante, mais elle n'est pas majorée en raison d'un report jusqu'au moment du décès. Avant une telle interprétation, il était difficile d'insérer des actifs à rémunération différée dans une planification transfrontalière, compte tenu du grand nombre de régimes fiscaux qui s'appliquent à des contribuables différents et à des moments éventuellement différents. La nouvelle interprétation peut cependant permettre un report maximal entre vifs et éliminer la double imposition au décès.

Edward C. Northwood

Hodgson Russ LLP, Buffalo

EN CHIFFRES RELATIFS ET ABSOLUS

Des données récentes publiées par Statistique Canada confirment ce que les ministres des Finances fédéral et provinciaux nous disent depuis deux ans : la dette des gouvernements canadiens diminue, tant en pourcentage du produit intérieur brut (PIB) qu'en dollars.

La dette nette totale des trois paliers de gouvernement est passée de 851 G\$ à la fin de l'exercice 1996-1997 à 848 G\$ deux ans plus tard. Les chiffres des administrations locales ne sont pas disponibles pour les deux derniers exercices mais, dans l'hypothèse où la dette de ces administrations demeure au niveau de 1998-1999, tous les gouvernements devraient afficher une dette nette de 803 G\$ à la fin de l'exercice 2000-2001. En pourcentage du PIB, la baisse est encore plus marquée : d'un sommet de 102 % du PIB en 1995-1996, la dette nette combinée a atteint un pourcentage estimatif de 73 % en 2000-2001, niveau qu'on n'avait pas vu depuis 11 ans.

Dette nette, 1979 à 2001

Au 31 mars	Fédéral	Provinces et territoires	Adm. locales	Tous les paliers	En % du PIB
<i>en millions de dollars</i>					
1979	59 040	16 659	15 937	91 636	34,6
1980	72 555	17 283	16 058	105 896	35,0
1981	86 280	21 812	16 576	124 668	35,8
1982	99 600	20 862	16 969	137 431	36,6
1983	128 302	42 259	18 139	188 700	47,8
1984	164 532	51 976	18 526	235 034	53,8
1985	209 891	63 074	18 535	291 500	61,9
1986	245 151	76 065	19 020	340 236	67,5
1987	276 735	89 532	19 286	385 553	71,6
1988	305 438	97 494	20 221	423 153	71,0
1989	333 519	101 510	20 407	455 436	70,8
1990	362 920	112 015	19 575	494 510	73,1
1991	395 075	116 652	20 909	532 636	78,5
1992	428 682	143 065	22 050	593 797	85,7
1993	471 061	173 691	22 444	667 196	93,3
1994	513 219	202 446	23 457	739 122	98,5
1995	550 685	224 041	22 856	797 582	99,5
1996	578 718	235 896	22 379	836 993	102,1
1997	588 402	241 746	20 970	851 118	98,1
1998	581 581	245 223	20 514	847 318	93,4
1999	574 468	258 271	15 921	848 660	89,4
2000	561 733	256 166	15 921 est.	833 820	80,4
2001	545 300	241 813	15 921 est.	803 034	73,0

Le gros de la dette – soit 68 % dans le dernier exercice pour lequel on dispose de chiffres – provient du gouvernement fédéral. La dette nette fédérale de 2000-2001 représente plus de six fois le chiffre correspondant observé 20 ans plus tôt, mais elle a diminué de 43 G\$, ou 7 %, en comparaison du sommet de 588 G\$ au 31 mars 1997. En pourcentage du PIB, la dette fédérale est passée d'un sommet de 71 % au 31 mars 1996 à seulement 50 % dans le dernier exercice indiqué. La dette des provinces s'est accrue de façon encore plus rapide au cours des deux dernières décennies. Au 31 mars 2001, elle se chiffrait à 242 G\$, soit 14 fois le chiffre constaté 20 ans plus tôt, et elle représentait 30 % de la dette nette totale. La dette des provinces a atteint un sommet, le 31 mars 1999, et elle a diminué de 6 % depuis lors, passant de 29 % du PIB en 1995-1996 à 22 % dans le dernier exercice indiqué.

La dette des administrations locales, qui est nettement moins élevée, a connu des variations moins importantes au cours de la période illustrée dans le tableau. À ce palier de gouvernement, la dette ne représente pas les déficits, mais uniquement les dépenses de capital; le niveau relativement stable de l'endettement reflète donc un investissement constant dans les biens durables.

La réduction de la valeur monétaire de la dette des gouvernements entraîne une réduction immédiate des frais connexes de la dette. La réduction approximative de 50 G\$ de la dette totale au cours des cinq derniers exercices se traduit par une réduction annuelle des dépenses de l'ordre de 2,5 G\$.

David B. Perry

L'Association canadienne d'études fiscales, Toronto

LA PATA ET LES PRIX DE TRANSFERT

Pour un nombre accru d'administrations fiscales partout dans le monde, les prix de transfert transfrontaliers sont considérés comme un moyen de protéger une importante source de recettes. La complexité des lois fiscales, des politiques et des exigences administratives auxquelles les contribuables doivent se conformer augmente de façon exponentielle avec les opérations entre apparentés qu'ils concluent dans différents pays; les contribuables doivent consacrer plus de temps, d'argent et de ressources pour satisfaire à ces exigences afin d'éviter les pénalités. Les gouvernements doivent procéder à des vérifications plus longues et plus complexes pendant que les causes s'accumulent. De nombreux gouvernements fondent leurs lois et politiques en matière de prix de transfert sur les principes de l'OCDE, mais les interprétations (et, partant, les exigences) varient grandement. La *Pacific Association of Tax Administrators* (PATA) – dont les membres comprennent le Canada, l'Australie, le Japon, et les États-Unis – a élaboré un projet de dossier de documentation multilatérale destinée à satisfaire aux exigences de documentation des pays membres. Les efforts de la PATA pour uniformiser les exigences sont encourageantes, mais les propositions actuelles sont plus complexes que les critères appliqués au Canada et elles offrent une certitude moindre. On ne s'attend pas à ce que les recommandations de la PATA soient formulées avant un an.

La proposition de la PATA exige que les contribuables respectent les trois principes suivants pour éviter les pénalités.

- Les contribuables doivent faire des efforts raisonnables, tels qu'ils sont déterminés par chaque administration fiscale

membre de la PATA, pour fixer des prix de transfert conformes au principe de pleine concurrence.

■ Les contribuables doivent tenir une documentation ponctuelle de leurs efforts pour se conformer au principe de pleine concurrence. La proposition de la PATA contient 53 exigences précises de documentation, appartenant à neuf catégories, comparativement aux six domaines principaux prévus dans les règles canadiennes actuelles.

■ Les contribuables doivent produire, en temps opportun, la documentation qui fait preuve des efforts qu'ils ont consacrés au respect du principe de pleine concurrence.

Le principe de la documentation uniforme est louable, mais la certitude n'est possible que si les règles de fond sont aussi interprétées de façon uniforme. La proposition omet de clarifier des facteurs clés : chaque membre de la PATA peut déterminer si le contribuable a respecté le principe de pleine concurrence. Il n'y a pas de définitions, applications ou mesures d'exécution cohérentes relativement aux éléments essentiels du principe de pleine concurrence, comme les suivants : les méthodes acceptables de fixation des prix de transfert; le classement prioritaire des méthodes de fixation des prix de transfert, le choix de celles-ci et leur application; le choix de données comparables; les normes de comparabilité et les redressements acceptables à cette fin; la détermination d'un intervalle de pleine concurrence; les méthodes de redressement de fin d'exercice; l'acceptation des redressements postérieurs à la fin de l'exercice; et l'utilisation de la norme de proportionnalité au revenu. La proposition met l'accent sur la documentation : une multinationale satisfera aux exigences de documentation de chaque membre de la PATA si elle respecte tous les principes contenus dans le dossier de documentation de la PATA. En exigeant que chaque contribuable se conforme aux 53 exigences, la PATA établit la norme de conformité la plus rigoureuse parmi les membres de l'organisation plutôt que d'encourager le compromis et la simplification et faciliter ainsi la tenue des registres. Parmi les membres de la PATA, c'est entre le Canada et les États-Unis que le volume des échanges commerciaux est le plus élevé, mais l'étendue et la quantité des renseignements exigés tant par l'article 247 de la LIR que par l'article 6662 de l'IRC sont nettement moindres que celles de la proposition de la PATA. L'établissement d'exigences si précises contrevient aussi à l'esprit du paragraphe 5.16 des principes l'OCDE qui reconnaît que la variété des scénarios d'entreprise rend impossible l'établissement d'une liste d'exigences et qui ne contient que des directives générales pour aider à repérer la documentation à l'appui de la conformité au principe de pleine concurrence, une approche qui trouve écho dans la *Circulaire d'information* 87-2R (paragraphe 183). La liste exhaustive proposée exigerait la production de nombreux (et pas nécessairement pertinents) documents à grands frais. De plus, l'absence de lignes directrices quant à la taille ou à l'importance des opérations en cause impose aux PME, dont les opérations sont relativement mineures, un fardeau de conformité inabordable.

Selon la proposition, les contribuables doivent faire des efforts raisonnables pour fixer des prix de transfert de pleine concurrence, y compris l'analyse d'opérations contrôlées, la recherche d'opérations comparables entre entreprises indépendantes n'ayant entre elles aucun lien de dépendance ainsi que le choix et l'application de méthodes de fixation des

prix de transfert dont on peut raisonnablement conclure qu'elles produiront des résultats de pleine concurrence conformément aux règles sur les prix de transfert applicables des membres de la PATA, selon les principes de l'OCDE. Il n'y a pas de norme quant à ce qui constitue un « effort raisonnable », mais la proposition ne vise pas à imposer des exigences légales plus contraignantes que celles des lois locales des membres de la PATA. À cet égard, on a besoin d'une certaine certitude dans une définition, une norme ou des lignes directrices pour établir ce qui constitue un « effort raisonnable ».

Hendrik Swaneveld et Martin Przysuski

BDO Dunwoody LLP, Toronto

COMPTE RENDU DE L'ADRC

Pénalités administratives imposées à des tiers. Un représentant de l'ADRC a récemment fait connaître au Tax Practitioners Advisory Committee du Bureau des services fiscaux (BSF) d'Ottawa les plans de l'ADRC concernant les dispositions de l'article 163.2 (pénalités administratives imposées à des tiers).

■ *Processus d'évaluation des pénalités.* Comme promis, l'ADRC a mis sur pied à son bureau principal, en février 2002, le Comité d'examen des pénalités imposées à des tiers (CEPIT) pour assurer que les pénalités sont appliquées de façon uniforme conformément à la circulaire IC 01-1. Le vérificateur qui découvre sur place des circonstances qui l'incitent à envisager l'imposition de pénalités doit consulter un cadre supérieur désigné de son BSF avant d'entreprendre une vérification en vue de l'imposition d'une pénalité à un tiers. Le BSF doit consulter le groupe de soutien technique au CEPIT et obtenir l'autorisation d'entreprendre une vérification. Si le vérificateur recommande l'imposition d'une pénalité, le comité examine les faits, y compris les représentations du tiers, avant d'appuyer ou de rejeter la recommandation.

■ *Plus de vérifications de pénalités au cours du prochain cycle de vérification?* L'ADRC donne actuellement à ses vérificateurs une formation sur l'application des nouvelles règles. Jusqu'à maintenant, deux causes ont été confiées au CEPIT, mais peu de cycles de vérification déjà terminés comprennent l'année d'imposition 2000 (au cours de laquelle les règles sont entrées en vigueur). Au cours du prochain cycle de vérification, l'ADRC pourrait trouver davantage de situations dans lesquelles les pénalités administratives visant des tiers s'appliquent, et elle accordera une attention particulière aux situations dans lesquelles des contribuables sont assujettis à une pénalité pour faute lourde, en vue de déterminer si une vérification en vue d'imposer une pénalité est justifiée pour les tiers en cause.

Nouveau bulletin d'information sur les amendes et pénalités. Dans le cadre de la table ronde tenue lors de la conférence annuelle 2000 de l'Association, l'ADRC a affirmé qu'elle acceptait la décision rendue par la CSC en faveur du contribuable dans *65302 British Columbia* concernant la déductibilité des amendes et pénalités et qu'elle modifierait l'IT connexe. L'ébauche de l'IT-104R3, « Déductibilité des amendes et des pénalités », publiée en août 2002, ne reprend pas la position antérieure de l'IT selon laquelle les amendes et les pénalités ne sont normalement pas déductibles. L'IT révisé

résume la décision de la CSC et décrit le traitement réservé à certaines amendes et pénalités ainsi que plusieurs principes énoncés par la CSC, dont les suivants :

■ La déduction d'une amende ou d'une pénalité ne peut pas être refusée simplement parce qu'il serait contraire à l'ordre public de l'accorder.

■ Pour qu'une amende ou pénalité soit déductible, elle doit avoir été encourue aux fins de tirer un revenu d'une entreprise ou d'un bien (alinéa 18(1)a)).

■ L'alinéa 18(1)a) n'exige pas qu'une amende ou une pénalité soit inévitable pour être déductible.

Pour déterminer si une amende ou une pénalité a été encourue aux fins de gagner un revenu, le contribuable n'a qu'à établir qu'il avait pour but de gagner un revenu de l'acte ou de l'omission, que ce but ait été atteint ou non : il n'est pas nécessaire que le contribuable ait tenté d'éviter l'acte ou l'omission à l'origine de l'amende ou de la pénalité. Les amendes et pénalités encourues dans le cadre de l'acquisition d'un bien sont incluses dans le coût en capital du bien.

Évaluation des dons de titres de sociétés publiques.

Le *Bulletin pour les organismes de bienfaisance enregistrés* n° 12, publié le 25 juillet 2002, comporte des lignes directrices pour l'évaluation des dons de titres de sociétés publiques aux fins de l'impôt. L'organisme de bienfaisance peut délivrer un reçu d'impôt pour la JVM du don à la date où il a été fait. La date d'un don correspond à la date du transfert de propriété, ce qui est une question de fait. L'ADRC affirme qu'en général, l'organisme de bienfaisance devient propriétaire des actions dès qu'il a le droit de recevoir les dividendes déclarés ou de recevoir des sommes en cas de liquidation de la société, et le droit d'exercer les votes rattachés aux actions. Le bulletin donne de plus amples détails sur la détermination du moment précis d'une donation entre vifs. Par ailleurs, si le don est fait à l'organisme de bienfaisance par testament, l'ADRC précise que la valeur du don est la valeur des titres immédiatement avant le décès du particulier, et non la valeur des titres au moment où l'organisme de bienfaisance les reçoit.

Paul Hickey

KPMG LLP, Toronto

QUELLE BELLE PASSE!

Un abri fiscal devrait disparaître avant la fin de l'année. Il s'agit d'un investissement avec avantage fiscal dans le club de hockey des Sénateurs d'Ottawa. Conformément à l'offre faite aux souscripteurs, ceux-ci peuvent investir dans l'équipe et participer aux flux de trésorerie positifs résultant des activités de l'équipe ainsi qu'à toute plus-value réalisée lors de sa vente ultime. La politique de cotisation de l'ADRC concernant la répartition du prix d'achat d'une franchise sportive détenue par des Canadiens est intéressante tant pour les fiscalistes que pour les amateurs de hockey.

Le 2 janvier 2002, une société de personnes en exploitation (SPE) a acquis l'équipe pour quelque 187 M \$ en émettant un billet portant intérêt. La plus grande partie du produit reçu des investisseurs pour les parts de la société faisant l'objet de l'offre servira à acquérir des parts d'une autre SPE. La SPE appliquera la plus grande partie du produit au remboursement du capital du billet et au paiement des intérêts connexes. Comme on peut s'y attendre, les coûts

engagés par la SPE doivent être répartis raisonnablement entre l'équipe et les autres actifs acquis. Une tranche de 60 % du prix d'achat d'une franchise sportive est attribuée aux contrats et droits sur les joueurs, une tranche de 15 % est réputée constituer une entrée de capital et faire partie du prix de base de la franchise, lequel ne peut être déduit dans l'exercice, et le solde (25 %) est partiellement déductible à titre de montant en immobilisations admissible. Les contrats des joueurs sont amortis fiscalement sur la plus longue des périodes suivantes : deux ans et la durée restante moyenne pondérée des contrats au moment de l'acquisition. La formule peut être exprimée par le rapport

A/B où :

A correspond au solde de la rémunération totale à verser aux joueurs en vertu de chaque contrat jusqu'à la fin du contrat en vigueur, plus les années d'option et toutes les années additionnelles constituant la période d'attente, dont les augmentations salariales prévues au contrat et les sommes additionnelles à verser pour conserver les droits sur les joueurs pour les périodes visées, et

B correspond au salaire annuel moyen global payable aux joueurs sous contrat au moment considéré, compte tenu de la durée restante pour laquelle l'équipe a un droit sur leurs services.

Dans l'opération visée, l'amortissement s'échelonne sur deux ans parce que la formule produit un résultat légèrement inférieur à deux ans. Si la franchise fait l'objet d'une disposition, le produit de la vente de la SPE est réparti comme suit : 60 % aux contrats des joueurs, en réduction de tout solde restant du coût fiscal d'origine, avec récupération à hauteur du coût, l'excédent du produit constituant un gain en capital, comme dans le cas d'un bien amortissable; 25 % à titre de produit d'un bien en immobilisations admissible; et 15 % à titre de réduction du coût de la participation dans les franchises, tout excédent constituant un gain en capital.

La politique de cotisation de l'ADRC est énoncée en partie dans un accord conclu le 23 septembre 1997 avec les équipes canadiennes de la Ligue nationale de hockey. L'accord portait sur les droits d'expansion obtenus par les titulaires lorsqu'une nouvelle équipe est admise dans la LNH, mais l'ADRC a précisé par écrit que sa politique s'applique également dans le cas d'une équipe qui ne résulte pas d'une expansion. Après discussion avec des représentants de l'ADRC, il n'est toujours pas clair si les mêmes règles de répartition s'appliquent dans le cas de propriétaires canadiens d'une franchise sportive basée aux États-Unis.

L'offre est unique en ce qu'elle procure à un vendeur en difficulté financière une source privée de fonds émanant d'investisseurs qui acquièrent alors le droit à des amortissements « rapides ». Pour les amateurs de hockey, cette offre permet en outre de conserver une équipe de hockey spectaculaire dans la capitale du Canada dans un avenir prévisible. Le fisc tirera également d'autres bénéfices sous la forme de taxes, autres que l'impôt sur le revenu, levées à l'égard des activités de l'équipe. Il sera intéressant de voir si d'autres franchises sportives basées au Canada qui se battent pour demeurer compétitives avec leurs vis-à-vis américains décideront à leur tour de mobiliser des fonds de cette façon.

John Jakolev

Goodman and Carr LLP, Toronto

ENTENTE SUR LE MÉCANISME DE L'AUTORITÉ COMPÉTENTE?

Le Canada et les États-Unis ont conclu une entente sur le mécanisme de l'autorité compétente qui couvre l'interprétation et l'application mutuelles de l'article XXI du traité Canada/États-Unis. L'ADRC n'a pas publicisé l'entente et semble réticente à l'appliquer, et sa divulgation a été refusée en vertu de la *Loi sur l'accès à l'information*, laissant aux contribuables et à leurs conseillers le soin d'en déterminer l'intention et la portée à partir d'un avis de l'IRS (« *IRS notice* »).

Le paragraphe XXI(1) du traité prévoit généralement que les revenus d'une organisation religieuse ou de charité, ou d'une organisation oeuvrant dans le domaine des sciences, de la littérature ou de l'éducation (une « organisation énumérée ») sont exonérés d'impôt dans l'État dont ils proviennent si l'organisation réside dans l'autre État contractant où ces revenus sont exonérés. Les paragraphes 5 et 6 prévoient la déduction des dons de bienfaisance transfrontaliers. Il semble que les notes diplomatiques qui accompagnent le traité prévoient que les autorités compétentes devraient examiner les procédures et les exigences pour l'établissement du statut d'une telle organisation qui a droit à cette exemption ainsi que du bénéficiaire admissible d'un don de bienfaisance déductible. On voulait éviter le dédoublement des demandes aux représentants administratifs des deux États contractants. Il semble que les notes diplomatiques prévoyaient également que si un État contractant détermine que l'autre a des règles et des procédures de qualification compatibles avec les siennes, chaque État acceptera la certification du statut de l'organisation par le représentant administratif de l'autre État aux fins des déterminations prévues aux paragraphes XXI(1), (5) et (6).

Selon l'*IRS Notice 99-47*, la convention prévoit que les organisations énumérées reconnues régies par les lois des États-Unis ou du Canada auront automatiquement droit à l'exemption sans avoir à en faire la demande à l'autre pays. Les organisations américaines doivent être reconnues à titre d'organisations exonérées en vertu de l'article 501(c)(3) de l'IRC. Il serait surprenant que l'entente ne contienne aucune clause de réciprocité pour les entités canadiennes. Il semble que l'entente signifie que l'ADRC ne devrait pas aller au-delà de la décision de l'IRS selon laquelle une entité est exonérée en vertu de l'article 501(c)(3) de l'IRC pour en déterminer le statut en vertu de l'article XXI(1). Cependant, dans au moins une cause récente, l'ADRC a refusé ce statut à une entité résidant aux États-Unis et qui était exonérée en vertu de l'article 501(c)(3) de l'IRC, parce qu'elle n'était pas une organisation énumérée en vertu de la loi canadienne. Lorsque la question de l'application de l'entente avait été soulevée, l'ADRC avait initialement déclaré que son application était limitée aux paragraphes 5 et 6, une position tout à fait contraire à l'*IRS Notice 99-47*. (Voir *Registered Charities Newsletter*, automne 1996—*Special Release*.) L'ADRC a refusé de produire une copie de l'entente pour vérifier son interprétation de la portée du document. L'ADRC a finalement admis que l'entité avait le droit de se prévaloir du paragraphe XXI(1) du traité, mais a refusé de

reconnaître toute politique au sujet des entités visées par l'article 501(c)(3) du Code et de l'article XXI(1) du traité.

Une demande de copie de l'entente en vertu de la *Loi sur l'accès à l'information* a été refusée au motif que l'alinéa 13(1)a) de la loi prévoit que « le responsable d'une institution gouvernementale est tenu de refuser la communication de documents contenant des renseignements obtenus à titre confidentiel des gouvernements des États étrangers ou de leurs organismes ». Les tribunaux ont interprété cette disposition comme un véritable obstacle à la divulgation (*Sherman*, [2002] FCJ no. 779). Cependant, comme dans *Sherman*, on peut se demander quels renseignements obtenus à titre confidentiel des États-Unis pourraient être révélés par divulgation. L'ADRC doit encore faire publiquement la promotion de l'entente ou en reconnaître l'existence, mais les contribuables et leurs conseillers devraient néanmoins en tenir compte lorsqu'ils veulent se prévaloir de l'article XXI du traité.

Paul Carenza

Ogilvy Renault, Toronto

AVIS JURIDIQUES SUR LA TITRISATION

La titrisation de loyers peut permettre de réaliser des économies de taxe sur le capital par la conversion de loyers à recevoir ou d'actifs qui ne donnent pas droit à la déduction pour placements en liquidités qui peuvent être affectés à la réduction de la dette. L'avantage au titre de la taxe sur le capital tient à la capacité pour le bailleur de sortir les créances ou l'actif de son bilan non consolidé.

Depuis le 1^{er} juillet 2001, les cessions — y compris les titrisations — de créances sont soumises à la Note d'orientation concernant la comptabilité n° 12 (NOC-12) de l'ICCA. La note traite de la titrisation des loyers minimaux en vertu de contrats de location-vente ou de location-financement, mais pas des contrats de location-exploitation qui ne donnent pas lieu à une cession de créances conformément aux PCGR. La NOC-12 fixe plusieurs conditions pour qu'il y ait abandon du contrôle sur les biens cédés, préalable au traitement hors bilan : 1) les actifs cédés doivent être isolés par rapport au cédant — c.-à-d. être présumément placés hors d'atteinte du cédant et de ses créanciers, même en cas de faillite ou de mise sous séquestre; 2) chaque cessionnaire (ou chaque détenteur de droits de bénéficiaire dans le cas d'une entité particulière à vocation unique) doit avoir le droit de nantir ou d'échanger les actifs (ou les droits de bénéficiaire) qu'il a reçus et aucune condition ne l'empêche de se prévaloir de ce droit ni ne procure au cédant un avantage non négligeable; 3) le cédant ne conserve pas le contrôle effectif des actifs cédés par la voie soit d'une convention qui lui donne à la fois la faculté et l'obligation de les racheter ou de les reprendre avant l'échéance, soit du pouvoir unilatéral de faire remettre par le détenteur des actifs précis, sauf au moyen d'une option d'achat pour liquidation anticipée.

Le critère de l'isolement en cas de faillite est davantage une question d'ordre juridique qu'une question du jugement comptable. La note d'orientation concernant la certification (NOV-28) fournit donc des indications sur la nécessité pour le vérificateur d'obtenir un avis juridique et donne un

exemple d'avis acceptable à cette fin. L'exemple commence par une assertion selon laquelle « les documents de cession constatent la vente et la cession, valides et réelles » des intérêts du vendeur relativement aux actifs cédés. Ce libellé peut poser des problèmes sur le plan fiscal. Dans une titrisation de loyers à recevoir comptabilisée comme une vente de paiements futurs en vertu d'un contrat de location, le produit de cession entre immédiatement dans le revenu du bailleur en raison des derniers mots du sous-alinéa 12(1a)(i) ou de principes généraux de comptabilité fiscale. Cependant, si un paiement anticipé de loyer ou de quelque autre montant relatif à la possession ou à l'usage d'un fonds de terre ou de biens meubles reçu par le bailleur est inclus en vertu de l'alinéa 12(1a), une provision raisonnable peut être demandée en vertu du sous-alinéa 20(1m)(iii); de toute évidence, cette caractérisation est aux antipodes de l'exemple d'avis utilisant les mots « constatent la vente et la cession, valides et réelles ».

Par bonheur, le vérificateur ne s'intéresse qu'à l'isolement en cas de faillite et pas nécessairement au moment auquel le contribuable en arrive à cette situation. Au Canada, on parvient à l'isolement, p. ex., en utilisant simultanément des contrats de location et de cession-cession-bail. Ces façons de céder des droits sur des loyers à recevoir qui sont constatés au bilan et de les isoler par rapport au cédant sont soumises à la NOC-12. Dans la NOC-12, on définit une cession comme une « transmission », mais une note précise que « ces définitions ne sont pas nécessairement conformes aux définitions de ces termes mêmes ou de termes semblables dans un contexte juridique ou fiscal ». Cette nuance est rendue nécessaire par l'utilisation du « nantissement » comme exemple d'une cession. Le paragraphe 10 précise que pour déterminer si les critères sont respectés, « il se peut » qu'il faille porter un jugement sur la question de savoir si la cession de créances serait vraisemblablement considérée comme une vente parfaite en droit, mais un avis sur l'isolement qui ne comporterait pas de mention d'une « vente parfaite » pourrait apparemment satisfaire les exigences de la NOC-12; l'exemple d'avis donné en NOV-28 n'est qu'un exemple. La mention d'une « vente parfaite » reflète la pratique en vigueur aux États-Unis, où une norme semblable à la NOC-12 est en place depuis nombre d'années. Cependant, les lois fiscales américaines diffèrent des lois canadiennes et, en conséquence, les cessions aux États-Unis d'actifs financiers ne prennent pas souvent la forme de contrats de location et de contrats de cession-cession-bail simultanés. La mention d'une « vente parfaite » dans la NOC-12 renvoie simplement à quelques considérations pertinentes et n'a pas pour but d'empêcher un vérificateur d'exercer son jugement en vue de déterminer s'il y a bien isolement. Dans la plupart des cas, le fait qu'un expert en droit ait déterminé qu'il y a effectivement isolement en droit, malgré l'absence d'une vente parfaite, devrait être suffisant pour le vérificateur.

Le fait d'appliquer la NOC-12 à une opération et de traiter celle-ci comme une vente en comptabilité n'influe pas nécessairement sur son traitement juridique ou fiscal. S'il y a bien isolement – même si ce n'est pas au moyen d'une vente en droit – et que les autres critères d'abandon du contrôle sont respectés, une cession de créances est une vente aux fins comptables sans égard à son traitement fiscal. Une structuration soignée de l'opération et un libellé précis

de l'avis juridique peuvent permettre d'atteindre à la fois les objectifs fiscaux et comptables recherchés.

Robert Marsh et Richard Marcovitz
PricewaterhouseCoopers LLP, Toronto

LES DISTRIBUTEURS AMÉRICAINS AU CANADA

Plusieurs structures s'offrent aux multinationales qui veulent vendre et distribuer des produits au Canada. L'objectif est de minimiser l'impôt à payer au Canada ainsi que les problèmes en matière de prix de transfert, et de mettre en place une structure facile à gérer.

En l'absence de toute protection en vertu d'un traité, un non-résident qui sollicite des commandes ou offre de vendre quoi que ce soit au Canada par l'intermédiaire d'un mandataire ou d'un employé exploite une entreprise au Canada; mais en présence d'un traité, le non-résident n'est imposable au Canada que sur les bénéfices attribuables à un ES canadien, tel qu'il est défini dans le traité applicable.

■ Il peut y avoir une relation **mandant/mandataire** lorsque, p. ex., le distributeur canadien agit exclusivement comme représentant de commerce pour la multinationale et reçoit une commission. Un représentant de commerce vend habituellement le produit au nom de la multinationale, n'assume aucun risque financier, peut tenir un entrepôt pour une multinationale résidant dans l'État contractant, faciliter la perception des comptes canadiens en tenant un compte en fidéicommis au Canada, et jouir d'une certaine latitude dans la fixation du prix de vente du produit, sous réserve de l'approbation de la multinationale. Le représentant de commerce peut recevoir une commission de vente raisonnable et à la JVM.

Une filiale qui est une société à responsabilité illimitée de la Nouvelle-Écosse (SRINE) et qui agit à titre de distributeur canadien est imposable au Canada comme une société sur son revenu mondial, mais elle est ignorée aux fins de l'impôt américain et échappe à l'application des règles américaines de la *Subpart F*. La filiale canadienne doit avoir une substance suffisante. Par exemple, si elle n'a pas d'employés ou d'entrepreneurs indépendants canadiens et que tous les services censément fournis par elle sont en réalité fournis par la multinationale, la filiale canadienne pourrait être ignorée : la multinationale exploite une entreprise au Canada par l'intermédiaire d'un mandataire et elle est imposable sur tous ses bénéfices d'entreprise (liés à l'ES s'il y a un traité). Une multinationale qui réside dans un État contractant devrait donc prendre les mesures nécessaires pour éviter d'avoir un ES canadien, p. ex., en approuvant toutes les commandes canadiennes à partir de ses installations à l'étranger.

■ Un **entrepreneur indépendant** peut avoir le droit exclusif de vendre le produit sur un territoire défini au Canada à un prix fondé sur le prix de vente suggéré du fabricant, et il peut acheter les marchandises pour les revendre et accepter le risque financier inhérent à la propriété ou il peut les vendre pour le compte du fabricant. Le distributeur peut faire en sorte que les marchandises soient entreposées, ou qu'elles soient livrées directement du fabricant au client. Il peut être responsable des comptes clients et des mauvaises créances; ses bénéfices devraient

être raisonnables, compte tenu du risque qu'il assume et de la valeur ajoutée.

En vertu du traité Canada/États-Unis, un ES comprend un agent jouissant d'un statut indépendant qui a et exerce habituellement au Canada les pouvoirs de conclure des contrats au nom du résident américain, à l'exclusion d'un courtier, d'un commissionnaire général ou de tout autre agent jouissant d'un statut indépendant qui agit dans le cadre ordinaire de ses activités. L'ADRC a établi certains facteurs permettant de déterminer si une personne agit comme agent indépendant, p. ex., si elle est légalement et économiquement dépendante (document n^o. 9235160). Il peut y avoir dépendance économique si l'agent n'assume aucun risque et ne peut vendre aucun autre produit. Les employés du fabricant ne devraient pas agir comme employés de l'agent, pas plus que celui-ci ne devrait être en mesure de conclure des contrats au nom du fabricant (ibid.). L'ADRC tiendra compte des commentaires sur la convention modèle de l'OCDE pour déterminer si une filiale à cent pour cent est un agent indépendant d'une multinationale (document n^o. 9314270). La filiale canadienne devrait s'occuper des activités quotidiennes et peut-être acheter les marchandises destinées à la revente plutôt que de simplement agir comme représentant de commerce, assumant ainsi un risque financier. Les conditions de tous les contrats de vente devraient officiellement être approuvées par la multinationale à l'étranger et, idéalement, cette dernière devrait participer aux négociations du contrat avec le client et solliciter les commandes; à tout le moins, la multinationale n'aurait pas à approuver automatiquement chaque vente.

■ Un **distributeur à responsabilité limitée** (« *stripped distributor* ») conserve le titre du produit destiné à la revente et il assume un risque économique minime, comme la perte découlant d'un vol ou les frais d'expédition et d'assurance, mais la multinationale peut racheter les stocks invendus ou retournés ainsi que les comptes clients impayés après une certaine période. Le bénéfice est donc minimisé. Habituellement, un tel distributeur n'a pas de droit de distribution exclusive et il peut distribuer d'autres produits. Un tel distributeur négocie le prix et les autres conditions de la vente conclue en son nom, mais il n'a pas le pouvoir de conclure des contrats au nom de la multinationale.

■ Un distributeur **commissionnaire** achète des produits en consignment et les vend en son propre nom, agissant de fait comme mandataire pour un mandant dont le nom n'est pas connu et on pourrait faire valoir qu'il agit comme agent indépendant sans avoir le pouvoir de conclure des contrats. Les contrats doivent être approuvés par la multinationale, qui peut être liée ou non en vertu du droit des contrats applicable. Le distributeur n'assume aucune responsabilité. On doit veiller à empêcher la multinationale d'être considérée comme exploitant une entreprise au Canada par l'intermédiaire d'un mandataire.

Jack Bernstein

Aird & Berlis LLP, Toronto

ACTUALITÉS FISCALES ÉTRANGÈRES

Guam

Les traités conclus par les États-Unis ne s'étendent pas à l'impôt sur le revenu territorial de Guam. La *Guam*

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>

Foreign Investment Equity Act, signée par le Président Bush le 23 août 2002, contient les mêmes réductions de taux d'impôt et exemptions du revenu étranger que celles qui sont contenues dans le traité fiscal américain applicable. Cette modification permettra à Guam d'être plus concurrentielle pour attirer les capitaux étrangers.

République populaire de Chine

La *New Implementation Rules of Tax Collection and Administration Law* contient des nouvelles dispositions en matière de prix de transfert. Une entreprise peut dorénavant s'adresser à l'administration fiscale (AF) pour conclure un APP (arrangement en matière de prix de transfert) et lui indiquer les principes et la méthode de calcul des opérations entre apparentés. L'AF supervisera la mise en œuvre de l'APP. Les nouvelles dispositions sur les redressements des prix de transfert sont limitées au bénéfice imposable réalisé dans l'année en question et ils doivent être effectués sur une période de trois ans. En Chine, les règles sur les prix de transfert sont fondées sur le principe de pleine concurrence. L'AF peut redresser les paiements entre personnes ne transigeant pas à distance sur une période pouvant aller jusqu'à 3 ans (10 ans dans certains cas).

Shanghai

De nouveaux règlements municipaux encouragent les entreprises multinationales à établir des sièges sociaux régionaux (SSR) à Shanghai, plus particulièrement dans la nouvelle zone de Pudong. Des règlements provisoires prévoient des incitatifs pour les droits commerciaux en matière d'import/export et les remboursements de TVA. Les SSR qui assurent une formation technique spécialisée aux employés ou qui exercent des activités admissibles de haute technologie pourront avoir droit à des incitatifs fiscaux et financiers. Pour établir un SSR, la société mère multinationale doit posséder des actifs d'au moins 400 M\$ et des placements accumulés en Chine d'au moins 30 M\$US. De plus, le SSR doit gérer au moins trois entreprises, que ce soit en Chine ou à l'extérieur.

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.