

DIVULGATION DES REER AUX É.-U.

L'IRS notice 2003-25 (« l'avis »), daté du 11 avril 2003, prévoit à la fois des mesures d'allègement pour les titulaires de REER qui sont tenus de produire certaines déclarations de renseignements aux États-Unis et des pénalités pour non-production ou production tardive de ces déclarations. L'obligation de production et les dispositions de pénalité ne seront appliquées qu'à compter de 2002, et la date d'échéance des déclarations de 2002 est automatiquement repoussée jusqu'au 15 août 2003.

L'obligation imposée aux titulaires de REER de produire ces déclarations – formulaires 3520 et 3520A – révèle un changement d'attitude de la part de l'IRS. En général, les formulaires 3520 et 3520A doivent être produits pour certaines fiducies étrangères (non américaines) détenues par des Américains ou qui ont des bénéficiaires américains. L'IRS estime généralement que les REER devraient être considérés comme des fiducies étrangères aux fins de cette obligation de déclaration. Avant l'année d'imposition 2001, l'IRS exonérait les titulaires de REER de l'obligation de déclaration : les directives relatives au formulaire 3520 prévoyaient que la propriété d'un régime enregistré d'épargne-retraite canadien, les transferts faits à un tel régime et les distributions faites par un tel régime n'entraînaient pas généralement d'obligation de déclaration si la fiducie était admissible aux avantages prévus dans le traité États-Unis/Canada. Cette affirmation a été retirée des directives relatives aux années d'imposition 2001 et 2002; l'avis d'avril 2003 confirme que cette modification a été faite de manière intentionnelle et que l'IRS exige désormais que les titulaires de REER soumettent les formulaires en question.

Le formulaire 3520 (« *Annual Return to Report Transactions with Foreign Trusts and Receipts of Certain Foreign Gifts* ») doit être produit par certains citoyens et résidents américains pour chacune des années au cours desquelles ils ont fait un apport à une fiducie étrangère ou en ont reçu une distribution. Le formulaire

doit généralement être produit au plus tard le 15 avril (ou plus tard si une prolongation est obtenue) suivant la fin de l'année de l'apport ou de la distribution; une lourde pénalité correspondant à 35 % de l'apport ou de la distribution peut être appliquée aux déclarations incomplètes, inexactes ou produites en retard.

Le formulaire 3520A (« *Annual Information Return of a Foreign Trust with a US Owner* ») doit être produit par certaines fiducies étrangères détenues par des Américains, généralement au plus tard le 15^e jour du troisième mois suivant la fin de l'année d'imposition de la fiducie. L'échéance de production peut être reportée par la production du formulaire 2758; une pénalité égale à 5 % du montant brut de l'actif de la fiducie s'applique en cas de non-production ou de production tardive. Les « propriétaires » américains de la fiducie ont habituellement la responsabilité de s'assurer que celle-ci produit le formulaire 3520A et remet les déclarations annuelles exigées à ses « propriétaires » et bénéficiaires américains.

L'avis indique que les pénalités ne seront pas appliquées pour les années d'imposition antérieures à 2002. Il prévoit aussi une prolongation automatique du délai jusqu'au 15 août 2003 pour la production des formulaires relatifs à l'année d'imposition 2002. Si le bénéficiaire d'un régime a fait le choix de reporter l'impôt conformément au *Rev. proc.* 2002-23, le régime est dispensé de l'obligation de produire le formulaire 3520A (mais non le formulaire 3520) pour toute année au cours de laquelle le bénéficiaire respecte les exigences de production annuelle du *Rev. proc.* Ce choix permet généralement au titulaire d'un REER de différer l'impôt américain qui serait autrement levé sur le revenu qui s'accumule dans le régime jusqu'à ce que ce revenu soit distribué. Le bénéficiaire fait le choix en joignant à sa déclaration de revenus américaine une déclaration à cet effet.

Les formulaires 3520 et 3520A sont assez complexes, et les obligations de production peuvent être lourdes; de plus, il peut être nécessaire d'obtenir des documents des dépositaires du REER. Néanmoins, si l'on considère les lourdes pénalités qui peuvent être imposées tant aux participants qu'aux dépositaires pour non-production ou production tardive, les titulaires de REER qui sont des citoyens ou des résidents américains doivent examiner de près leur obligation de production. Par le passé, les contribuables américains qui produisaient les formulaires 3520 et 3520A en retard recevaient automatiquement des avis de l'IRS les informant des pénalités qui leur étaient imposées et qui ne pouvaient être réduites que si le contribuable demandait expressément un allègement à l'IRS. Notons finalement que l'IRS est généralement d'avis que les actifs d'un REER qui sont situés aux États-Unis peuvent être soumis aux droits successoraux américains au décès du titulaire d'un REER résidant au Canada.

Thomas W. Nelson
Hogson Russ LLP, Buffalo

Dans ce numéro

Divulgence des REER aux É.-U.	1
Participation dans une fiducie discrétionnaire	2
L'Ontario sévit	2
Budgets provinciaux de 2003	3
DGAE et transfert de terrain	4
Passif à long terme et IGS	4
Révision des frais d'opération	5
Sociétés étrangères Hongroises	5
Programme de R&D au R.-U.	6
Nouvelles dates d'exigibilité	7
Faits nouveaux sur les traités	8
Taxe sur le capital et DGAE du Québec	8
Actualités fiscales étrangères	10

PARTICIPATION DANS UNE FIDUCIE DISCRÉTIONNAIRE

Les fiscalistes estiment généralement qu'une participation discrétionnaire dans une fiducie a une valeur nulle : en effet, une telle participation n'est habituellement pas transférable et les distributions ne sont pas garanties. La JVM d'une participation discrétionnaire est pertinente aux fins de l'impôt sur le revenu pour l'application de la disposition réputée au décès ou, dans le cas d'une participation dans une fiducie étrangère, de la disposition réputée au moment de l'émigration. Dans une IT rendue publique le 3 avril 2003, on suppose qu'aux fins de l'évaluation d'une telle participation, les distributions sont faites à des bénéficiaires conditionnels (document n° 2003-0181465).

Lors du congrès de 1992 de l'ACEF en Colombie-Britannique, l'ADRC avait reconnu que l'estimation de la valeur d'une fiducie discrétionnaire posait problème, mais que cette valeur n'était pas nulle. L'IT cite l'arrêt *Sagl v. Sagl*, un jugement en droit de la famille, dans lequel on conclut qu'une approche raisonnable à l'évaluation d'une telle participation consiste à supposer que l'ensemble des actifs de la fiducie a été distribué à tous les bénéficiaires conditionnels. Selon l'ADRC, cette approche s'applique sauf s'il est clair qu'elle n'entraîne pas un résultat approprié, à la lumière des modalités et conditions de la fiducie, auquel cas, un facteur d'actualisation peut être appliqué pour tenir compte de toute condition antérieure ou postérieure qui influe sur la JVM de la participation. L'ADRC ne se prononcera pas sur la valeur d'une participation dans une fiducie discrétionnaire.

La confiance accordée par l'ADRC à l'arrêt *Sagl* est peut-être mal fondée. La *Loi sur le droit de la famille* (Ontario) exige une détermination de la juste valeur et non de la JVM requise aux fins de l'impôt sur le revenu. Une participation éventuelle au capital d'une fiducie est un bien aux fins de la *Loi sur le droit de la famille*, mais on peut dire que les définitions détaillées contenues dans les dispositions fiscales pertinentes permettent de conclure qu'il n'y a pas de participation au capital sauf si une attribution a été effectuée. Une personne ayant un droit de bénéficiaire, telle qu'elle est définie, s'entend d'une personne qui a le droit – conditionnel ou non, ou soumis ou non à l'exercice d'un pouvoir discrétionnaire par une personne – de recevoir tout ou partie du revenu ou du capital de la fiducie. Une participation au revenu d'une fiducie comprend le droit conditionnel d'un bénéficiaire à recevoir tout ou partie du revenu de la fiducie. Une participation au capital d'une fiducie comprend tous les droits du contribuable à titre de bénéficiaire de la fiducie d'exiger le versement d'un montant par cette dernière qui découle de l'exercice d'un tel droit, mais ne comprend pas une participation au revenu. Un bénéficiaire discrétionnaire n'a donc pas le droit d'exiger le paiement, sauf si les fiduciaires ont procédé à une attribution du capital.

Dans *Sagl*, le juge a appliqué une méthode « juste et équitable », compte tenu du droit des fiducies, de la définition de bien et de la preuve de l'intention de

l'auteur de la fiducie au moment de sa création, pour évaluer la participation conditionnelle dans une fiducie discrétionnaire et établir la juste valeur nécessaire au calcul du patrimoine familial net. Le juge a indiqué que l'argument de compromis de l'avocat du défendeur entraînait le résultat le plus juste et le plus équitable, et que les actifs étaient traités comme s'il y avait une réalisation réputée parmi tous les bénéficiaires du capital. La méthode « juste et équitable » et l'argument de compromis de *Sagl* ne devraient pas s'appliquer aux fins de l'impôt sur le revenu; ni la *Loi de l'impôt sur le revenu* ni le droit des fiducies ne permettent en effet de dire qu'un bénéficiaire discrétionnaire est réputé avoir le droit de recevoir une part proportionnelle des biens de la fiducie. L'IT ne le précisait pas, mais M. Sagl était l'un des trois fiduciaires à la date d'évaluation en cause, bien qu'il ait démissionné peu de temps après. Selon l'acte de fiducie, M. Sagl avait le pouvoir de nommer ou de destituer un fiduciaire pendant qu'il était lui-même un fiduciaire. Il était également un bénéficiaire du capital et du revenu de la fiducie. Les fiduciaires avaient toute discrétion quant aux distributions; les décisions devaient être prises à la majorité des fiduciaires, dans la mesure où M. Sagl faisait partie de cette majorité.

On peut réduire les craintes que l'ADRC puisse adopter l'approche retenue dans *Sagl* en incluant des dispositions additionnelles dans l'acte de fiducie pour réduire la valeur présumée de la participation discrétionnaire. Ainsi, les distributions d'une fiducie peuvent être limitées aux bénéficiaires encore vivants 30 jours après l'attribution faite par les fiduciaires. L'acte de fiducie pourrait aussi préciser que la participation d'un bénéficiaire prend fin à son décès.

Jack Bernstein

Aird & Berlis LLP, Toronto

L'ONTARIO SÉVIT

Tel qu'il a été annoncé dans un communiqué de presse en février 2003 et dans le budget de 2003 de l'Ontario, les sociétés de cette province qui n'ont pas produit toutes leurs déclarations de revenus ou leurs formulaires de dispense de produire pourraient recevoir un avis de défaut de produire. Cette mesure s'inscrit dans le cadre d'une initiative du gouvernement de l'Ontario visant à rejoindre toutes les sociétés visées d'ici le 30 avril 2003.

De nombreuses sociétés qui reçoivent cet avis sont inactives et n'auront peut-être pas d'impôt à payer ou ne posséderont peut-être aucun actif, mais elles risquent néanmoins de subir des conséquences fiscales et juridiques si elles en répondent pas à l'avis, y compris l'annulation de leur charte constitutive. Une fois qu'elle a reçu l'avis, une société doit produire les documents requis et payer sans délai tout impôt en souffrance. Selon le communiqué de presse de février 2003, une société qui ne se conforme pas à l'avis verra sa charte annulée. Le budget de 2003 est plus indulgent car on y précise que les sociétés en défaut « pourraient, en dernier recours, être dissoutes ». Selon le ministère des Finances de

l'Ontario, la dissolution involontaire pourrait entraîner la poursuite des administrateurs de la société pour défaut de produire les déclarations de revenus, la confiscation des biens de la société par la Couronne, la perte de la responsabilité limitée et de l'assurance, et l'impossibilité de déduire les pertes fiscales.

En vertu de l'article 241(1) de la *Loi sur les sociétés par actions* de l'Ontario, une société qui ne se conforme pas aux dispositions de la *Loi sur l'imposition des corporations* ne peut être dissoute que si la province l'informe qu'un ordre de dissolution sera donné si elle ne remédie pas au défaut dans les 90 jours de l'avis. Nous savons que les avis de défaut de production qu'envoie actuellement l'Ontario ne sont pas des avis officiels de l'intention du gouvernement de dissoudre la société.

LIT-444R de l'ADRC (« Corporations – Dissolutions involontaires ») contient des indications générales sur les conséquences fiscales d'une dissolution involontaire pour une société et ses actionnaires. Selon l'IT, la LIR ne contient pas de disposition précise sur la dissolution involontaire d'une société; son application dépend des faits. En général, s'il est raisonnable de s'attendre à ce que la société dissoute ne soit jamais rétablie, on considère que les actionnaires ont disposé de leurs actions à la date de la dissolution. Si les biens de la société ont été attribués aux actionnaires, on considère que les actions ont fait l'objet d'une disposition à cette date pour un produit égal à la JVM des biens attribués. Les actionnaires doivent inclure tout gain en capital qui en résulte dans leur revenu imposable.

Si la société dissoute faisait partie d'une structure de société de personnes, la structure ne donnera peut-être pas les résultats escomptés, ce qui entraîne des conséquences fiscales imprévues pour les autres sociétés qui en sont membres.

Si la société possède des actions, il serait prudent de produire sans délai toute déclaration de revenus exigible. Si la société a un solde d'impôt à payer, l'Ontario prévoit une pénalité pour production tardive pouvant atteindre 17 % du solde impayé – 5 % de l'impôt impayé plus 1 % par mois, jusqu'à concurrence de 12 mois – tant que la déclaration n'est pas produite. La pénalité peut atteindre 50 % en cas de récidive. Même si la société ne possède aucun actif ou qu'elle n'a pas une importance continue dans la structure de société, il pourrait encore s'avérer plus efficient et plus rentable de produire les déclarations de revenus exigibles avant la fusion ou la liquidation de la société.

Paul Hickey

KPMG LLP, Toronto

BUDGETS PROVINCIAUX DE 2003

Toutes les provinces et tous les territoires ont déposé leur budget pour l'exercice 2003-2004. Au Québec, le Parlement a été dissout le jour qui a suivi la présentation du budget à cause du déclenchement d'une élection générale, et le nouveau gouvernement n'a pas encore déposé son budget. Cinq autres gouvernements provinciaux pourraient aller en élection avant de

Surplus ou déficit budgétaire global

	2003-2004	2002-2003
	<i>en millions de dollars</i>	
Terre-Neuve	-211,9	-61,7
Île-du-Prince-Édouard	-22,9	-28,1
Nouvelle-Écosse	-7,2	-6,8
Nouveau-Brunswick	-101,0	-101,4
Québec	0,0	0,0
Ontario	0,0	524,0
Manitoba	58,0	23,0
Saskatchewan	-392,6	2,1
Alberta	1 128,0	1 819,0
Colombie-Britannique	-2 300,0	-3 800,0
Yukon	-13,6	-56,7
Territoires du Nord-Ouest	-150,8	-248,9
Nunavut	-11,6	-82,0

soumettre leur prochain budget. Le tableau indique les surplus ou déficits prévus pour l'exercice en cours et l'exercice précédent. Des ajustements apportés aux chiffres soumis par les provinces ont pour effet de minimiser les différences entre elles.

Le seul résultat net – surplus ou déficit – ne peut rendre compte de façon adéquate de la politique fiscale de chaque gouvernement, mais il donne une indication de l'approche adoptée à l'égard des recettes et des dépenses dans l'exercice courant. Plus de détails seront fournis dans un article qui analysera tous les budgets dans un prochain numéro de *Revue fiscale canadienne*, qui sera également affiché sur le site Web de l'ACEF. Le tableau révèle que deux provinces prévoient des budgets équilibrés pour 2003-2004 et deux autres – le Manitoba et l'Alberta – prévoient des surplus. Le Nouveau-Brunswick et la Saskatchewan puiseront dans le Fonds de stabilisation des recettes (surplus des années antérieures) pour équilibrer leurs budgets cette année. Les autres provinces et les trois territoires prévoient des déficits dans l'année en cours. Pour l'ensemble des provinces, l'insuffisance des recettes par rapport aux dépenses sera de 2,2 \$G dollars en 2003-2004, en décalage de 8 M\$ sur les chiffres préliminaires de 2002-2003.

Terre-Neuve, la Nouvelle-Écosse, l'Ontario et l'Alberta s'attendent à une détérioration du résultat net, mais les autres provinces et territoires anticipent une amélioration de leur performance en 2002-2003. Les budgets se caractérisent habituellement par la prudence; les ministres des Finances utilisent des prévisions pessimistes pour les recettes et créent des réserves pour éventualités du côté des dépenses afin de se prémunir contre les imprévus. On ne se surprend donc pas que les résultats préliminaires dans les budgets des prochaines années fassent état d'une performance réelle meilleure que prévu.

Les variations relativement modestes de la plupart des surplus ou déficits sont le fruit de politiques provinciales visant à minimiser les variations des impôts et des

dépenses. Seule la Nouvelle-Écosse a prévu des réductions générales de l'impôt sur le revenu des particuliers. Les provinces ont utilisé les fonds fédéraux plus importants qu'elles ont obtenus pour compenser l'accroissement des dépenses en santé.

David B. Perry

L'Association canadienne d'études fiscales, Toronto

DGAE ET TRANSFERT DE TERRAIN

Dans *Loyens*, la CCI a récemment conclu que la DGAE ne s'appliquait pas aux opérations de transfert et de vente d'un terrain en stock (2000-998(IT)G).

Le transfert direct d'un bien immeuble en stock à une société est interdit au motif qu'un tel bien immeuble constitue un bien inadmissible en vertu du paragraphe 85(1). Les contribuables, des promoteurs immobiliers, avaient contourné cette limitation en transférant le terrain à une société de personnes en vertu du paragraphe 97(2), qui ne prévoit aucune restriction semblable. Dans le cadre d'une série d'opérations, ils avaient de fait effectué un transfert à une société déficitaire dont ils étaient propriétaires et qui avait ensuite utilisé ses pertes pour neutraliser le gain tiré de la vente ultérieure du terrain.

L'ADRC faisait valoir que la DGAE s'appliquait. Citant les jugements de la CAF dans *OSFC Holdings* et *Water's Edge*, la CCI a conclu qu'il faut répondre à certaines questions pour déterminer si la DGAE s'applique : y a-t-il eu une série d'opérations au sens de l'article 245? Si oui, quelles opérations en faisaient partie? Les opérations ont-elles donné lieu à un avantage fiscal pour les contribuables? Si oui, peut-on raisonnablement considérer que les opérations ont été principalement effectuées pour des objets autres que l'obtention d'un avantage fiscal? Si non, les opérations ont-elles entraîné un abus des dispositions de la Loi, autres que l'article 245, lue dans son ensemble? Les contribuables n'ont pas contesté les deux premières questions.

Selon la CCI, il ressort clairement de l'approche retenue par la CAF dans *Novopharm* que l'on doit tenir compte de toute la série d'opérations liées pour en établir l'objet principal, non pas seulement de la seule opération qui donne lieu à l'avantage fiscal. C'est la vente du terrain par les contribuables à l'acheteur final qui représentait la voie la plus directe pour procéder au transfert : l'interposition de la société de personnes et de la société déficitaire avait facilité l'obtention de l'avantage fiscal. Par conséquent, l'objet principal des opérations, séparément et collectivement, était l'obtention de l'avantage fiscal.

Pour établir s'il y a eu abus, la CCI a indiqué qu'il lui fallait d'abord dégager la politique sous-jacente aux dispositions pertinentes – à savoir, l'objet et l'esprit des articles 97 et 85. D'après l'ADRC, dont la position n'était étayée par aucun moyen extrinsèque ni preuve de la politique, l'alinéa 85(1.1)f, qui prévoit clairement que les biens immeubles à porter à l'inventaire ne sont pas admissibles au transfert, reflétait l'objet et l'esprit des

dispositions. La CCI était en désaccord et, en l'absence de preuve extrinsèque de la part de l'ADRC, elle a accepté les commentaires fiscaux fournis par les contribuables selon lesquels la restriction prévue au paragraphe 85(1) vise à empêcher la conversion de revenu en gain en capital par un négociant en biens immeubles. À la lumière des faits, la CCI a conclu que le revenu d'entreprise imposable avait été déclaré par suite du transfert du terrain à la société de personnes et du transfert de la participation dans la société de personnes à la société déficitaire; le gain résultant de la vente par la société de personnes avait également été déclaré comme revenu d'entreprise. La CCI a conclu qu'il n'y avait pas eu abus des dispositions en cause parce que les opérations ne contrevenaient pas à la politique interdisant la conversion de revenu en gain en capital.

L'ADRC prétendait également que les opérations constituaient un abus de la loi, lue dans son ensemble parce que l'échange de profit ou de gains entre sociétés est interdit. La CCI a rejeté la preuve soumise par l'ADRC à cet égard et a indiqué que les principes retenus par la CAF dans *OSFC Holdings* relativement à l'échange de pertes, tenus pour contraires à la politique générale de la loi, ne pouvaient être élargis de façon à s'appliquer à une interdiction présumée de l'échange de profit. Selon la CCI, l'échange de gain est permis, dans une certaine mesure; de plus, il n'est apparemment pas interchangeable avec l'échange de pertes, parce que les deux ont fondamentalement droit à un traitement différent dans la Loi.

Dans *Loyens*, la CCI a conclu que les dispositions de la Loi avaient été utilisées de concert avec une société de personnes et des sociétés préexistantes pour structurer les opérations des contribuables de la façon la plus efficace sur le plan fiscal. Ces opérations étaient conformes à la pratique commerciale habituelle et elles avaient été conclues pour des motifs commerciaux véritables. La CCI a conclu que cette utilisation des dispositions de la Loi n'entraînait pas un abus, mais qu'elle correspondait plutôt à l'usage pour lequel elles avaient été conçues.

Wayne Tunney

KPMG LLP, Toronto

PASSIF À LONG TERME ET IGS

L'ADRC a annoncé un changement de sa politique de cotisation relativement au sens à donner à l'expression « passif à long terme » dans le calcul de l'impôt des grandes sociétés (IGS) des institutions financières (*Impôt sur le revenu – Nouvelles techniques*, n° 28, 24 avril 2003).

Le sens à donner au « passif à long terme » d'une institution financière aux fins de l'IGS est analysé dans le *Bulletin d'interprétation* IT-532 où l'on indique, au paragraphe 42, qu'une dette secondaire émise pour une durée d'au moins cinq ans n'est pas considérée comme une dette à long terme si elle peut être éteinte avant cinq ans. L'ADRC, qui a révisé sa position, est maintenant d'avis que, même si la dette peut comporter une

disposition en vue de son extinction avant cinq ans, elle répond à la définition d'un passif à long terme aux fins du paragraphe 181(1) parce qu'elle a été émise au départ pour une telle durée. Cette nouvelle position sera reflétée dans la prochaine version de l'IT-532.

Compte tenu de cette position révisée, une institution financière qui a émis une obligation non garantie d'une durée d'au moins cinq ans mais qui peut être éteinte avant l'échéance doit inclure le montant de l'obligation à titre de passif à long terme dans le calcul de son capital en vertu du sous-alinéa 181.3(3)a(i) de la LIR. La bonne nouvelle est qu'une société qui n'est pas une institution financière a par ailleurs le droit de demander une déduction pour placements à l'égard d'une telle créance à long terme en vertu de l'alinéa 181.2(4)d). Les sociétés devraient revoir leur situation de déclaration à la lumière de ce fait nouveau.

John Jakolev

Goodman et Carr LLP, Toronto

RÉVISION DES FRAIS D'OPÉRATION

À l'automne de 2002, dans l'arrêt *International Colin Energy*, la CCI a conclu que les frais de conclusion d'opérations payés par une société cible en difficulté financière à une banque d'investissement étaient déductibles en vertu de l'article 9; en *obiter*, le tribunal a laissé entendre que l'alinéa 20(1)e) pourrait s'appliquer à une vente par des actionnaires dans le cadre d'une opération qui influe sur des participations dans la société (2002 DTC 2185). Il est probable que les craintes quant aux répercussions de ce jugement expliquent les positions prises dans de récentes IT où l'on cherche à limiter de façon significative la portée de l'alinéa 20(1)e) et la déductibilité en vertu de l'article 9, conformément à l'arrêt *Boulangerie St-Augustin* (97 DTC 5012).

Dans l'une des IT, on indique que le coût de l'obtention d'une opinion sur l'équité du prix offert d'une banque d'investissement n'est pas déductible en vertu du sous-alinéa 20(1)e)(i) parce que l'opinion n'est pas directement liée à une émission d'actions (document n° 2002-0151445). Dans une autre IT, on précise que l'exigence relative à la source de revenus prévue dans le préambule du paragraphe 20(1) permet d'assurer que les frais décrits au sous-alinéa 20(1)e)(i) doivent se rapporter entièrement à l'émission d'actions et ne pas simplement en découler (document n° 2002-0151485). Cependant, les tribunaux ont interprété de la façon la plus large les termes « dans le cadre de » que l'on trouve à l'alinéa 20(1)e). De plus, il semble que l'ADRC confonde l'exigence relative à la source du revenu d'entreprise ou de bien avec l'objet de l'engagement de la dépense.

Dans l'arrêt *Boulangerie St-Augustin*, le tribunal a conclu que les frais engagés par une société cible pour préparer et imprimer une circulaire en réponse à une offre publique d'achat conformément à l'obligation d'information des actionnaires imposée par la loi aux administrateurs étaient déductibles en vertu de l'article 9

à titre de frais généraux d'administration. Il semble qu'une récente IT limite la position prise antérieurement par l'ADRC et que la décision ne s'applique qu'aux frais engagés par une société cible (document n° 2002-0151415). Il ne semble pas que l'arrêt *Boulangerie St-Augustin* soit compatible avec un tel raisonnement, parce que les obligations imposées par la loi s'appliquent également aux administrateurs de l'offrant.

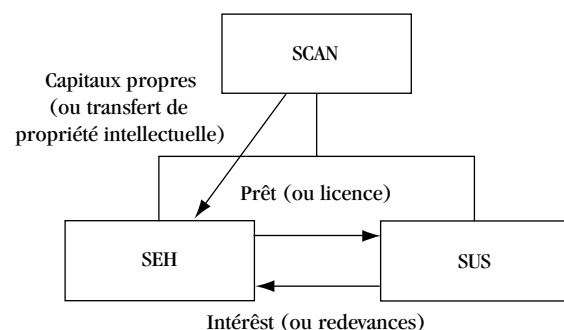
L'ADRC a également adopté un point de vue plus limité en ce qui a trait aux types de dépenses déductibles en vertu des principes dégagés dans *Boulangerie St-Augustin*. La déduction de frais comme ceux qui sont liés à une revue diligente ou à une évaluation, qui avaient été engagés dans le cadre de l'obligation fiduciaire des administrateurs, avait été refusée : on prétendait que ces dépenses n'avaient aucun lien avec la communication d'informations aux actionnaires et que cette obligation fiduciaire ne pouvait être assimilée à l'obligation d'information prévue par la loi (document n° 2002-01142745). Cependant, il ne semble pas que l'arrêt *Boulangerie St-Augustin* fournisse des motifs clairs qui permettent de faire la distinction entre l'obligation fiduciaire des administrateurs prévue par la loi et celle de la *common law*. On peut dire que ces frais sont également nécessaires pour permettre aux administrateurs d'évaluer l'information pertinente pour se conformer à leurs obligations réglementaires de préparer des circulaires d'information et autres documents semblables.

Steven Sitcoff

Ernst & Young LLP, Toronto

SOCIÉTÉS ÉTRANGÈRES HONGROISES

Les multinationales canadiennes utilisent depuis longtemps les sociétés étrangères hongroises (SEH) pour financer leurs activités à l'étranger, en particulier aux États-Unis. Même si le régime des SEH est en voie d'être remplacé par un autre, les multinationales canadiennes peuvent continuer d'utiliser la Hongrie comme pays offrant de faibles taux d'imposition. De nouvelles occasions de planification peuvent accroître encore plus les avantages disponibles.



Dans une structure type, une SEH prête des fonds ou accorde un droit de propriété intellectuelle à la filiale américaine de sa société mère canadienne. Aux fins de l'impôt américain, les intérêts ou les redevances sont déductibles sous réserve des limites relatives aux intérêts prévues à l'article 163j) du *Code*. En vertu du traité États-Unis/Hongrie, les intérêts ou les redevances payés par la filiale ne sont pas soumis à la retenue d'impôt américaine; même si la SEH est détenue par une SCAN, le traité États-Unis/Hongrie est l'un des quelque six traités des États-Unis qui ne comportent pas de disposition de limitation des avantages (DLA). Le revenu en Hongrie est imposé à 3 %; les sommes distribuées par SEH à SCAN à titre de dividendes sont assujetties à une retenue d'impôt hongroise de 5 % ou à un taux d'imposition effectif moindre si la distribution est effectuée sous une autre forme. Le revenu de SEH n'est pas un REATB s'il satisfait aux critères du revenu réputé tiré d'une entreprise exploitée activement, énoncés à la disposition 95(2)a(ii)(A), et les distributions faites par SEH à SCAN proviennent du surplus exonéré parce que la Hongrie est un pays désigné en vertu du traité.

La Hongrie et neuf autres pays doivent se joindre à l'Union européenne (UE) le 1^{er} mai 2004. Dans le cadre des négociations en vue de son entrée dans l'UE, la Hongrie a accepté d'abolir le régime des SEH. L'UE a critiqué le faible taux d'imposition de 3 % du régime des SEH, parce qu'il ne s'appliquait qu'aux revenus provenant de l'étranger et qu'il empêchait de manière générale aux investisseurs hongrois de détenir des SEH. Les SEH existantes conservent les avantages associés au taux de 3 % jusqu'à leur dernière année d'imposition se terminant en 2005. Cependant, pour conserver son attrait comme pays à fiscalité privilégiée, la Hongrie a mis en place de nouveaux avantages fiscaux à compter du 1^{er} janvier 2003 : en plus de toutes les déductions habituelles accordées dans le calcul de l'impôt de base hongrois, les sociétés hongroises peuvent déduire la moitié des redevances brutes et des intérêts nets reçus d'apparentés à hauteur de la moitié de leurs revenus calculés selon les règles de comptabilité générale hongroises. Le solde est imposable au taux de 18 %. Au regard du taux d'imposition de 3 % des SEH, le taux de l'impôt hongrois sur les bénéfices des sociétés (IS) pour une nouvelle entité de financement s'établit en réalité à 9 %. Ce nouveau régime vise à contrer les critiques de l'UE à l'endroit des SEH en permettant à la fois aux sociétés contrôlées par des Hongrois et à celles qui sont contrôlées par des étrangers de bénéficier de la nouvelle déduction, et en appliquant l'avantage aux intérêts aussi bien qu'aux redevances provenant de sources hongroises et autres.

L'adoption par la Hongrie de la directive européenne sur les sociétés mères et filiales dans le cadre de son adhésion à l'UE a aussi une incidence sur les structures de financement hongroises. Ainsi, les dividendes versés par des sociétés hongroises à des sociétés résidant dans un pays membre de l'UE ne sont pas assujettis à la retenue d'impôt hongroise sur les dividendes après la date d'accession à l'UE, du 1^{er} mai 2004, si certaines

conditions sont respectées. Si, p. ex., SCAN détient la société de financement hongroise par l'entremise d'une société de l'UE comme, p. ex., une société espagnole dite « *ETVE* », qui peut verser des dividendes à SCAN sans subir de retenue d'impôt, les bénéfices de la société de financement hongroise peuvent alors revenir au Canada en franchise de toute retenue d'impôt sur les dividendes.

En tenant compte de ces modifications, on constate que le fardeau fiscal hongrois passe de 7,85 % (3 % d'IS et 5 % de retenue d'impôt sur les dividendes) à 9 % (9 % d'IS et aucune retenue d'impôt sur les dividendes), ce qui se traduit par des économies continues et substantielles pour qui utilise une entité de financement hongroise si, p. ex., les intérêts sont déduits des bénéfices d'une société américaine autrement imposables à 35 %. Il faut cependant appliquer les règles anti-conduit américaines. On peut réaliser d'autres avantages en combinant une société hongroise et une succursale de financement imposée à taux réduit dans un pays avec lequel la Hongrie a conclu un traité : les bénéfices de la succursale ne sont pas imposables en Hongrie et ce, même s'il n'y a que peu ou pas d'impôt dans l'autre pays.

Les avantages dont peut bénéficier l'entité de financement découlent du traité signé en 1979 entre les États-Unis et la Hongrie, qui ne comporte pas de DLA. Les États-Unis ont entrepris une renégociation du traité en 2000. Le nouveau traité devrait comprendre une DLA, dont les conditions précises pourraient réduire considérablement ou non les avantages fiscaux associés à l'utilisation de la Hongrie comme centre de financement ou de gestion pour les filiales américaines de multinationales canadiennes. Les négociations se sont déroulées très lentement jusqu'à maintenant avec seulement deux réunions en près de trois ans; considérant le temps nécessaire à la poursuite des négociations, la signature des formalités et la ratification du traité, le nouveau traité ne sera pas prêt avant plusieurs années. De plus, les traités américains renégociés prévoient généralement que les opérations conclues avant la date d'entrée en vigueur du traité sont protégées, ce qui ajoute au moins une autre année à la durée de vie de cette option fiscalement efficiente pour les multinationales canadiennes.

Balazs Szolgyemy

Ernst & Young LLP, New York

PROGRAMME DE R&D AU R.-U.

En avril 2002, le Royaume-Uni a introduit à l'intention des grandes sociétés, dans la *Finance Act* de 2002, des encouragements fiscaux à la R&D qui n'étaient offerts jusque-là qu'aux PME. Une grande société peut dorénavant déduire 125 % de ses dépenses admissibles; les PME peuvent déduire 150 % de leurs dépenses admissibles et convertir les déductions des exercices déficitaires en remboursements en espèces. Toutes les sociétés peuvent déduire 100 % de leurs dépenses en capital de R&D. Contrairement au Canada, le R.-U. n'a pas de règles

relatives aux paiements contractuels; celui qui effectue les travaux de R&D en demande les avantages. D'autres faits nouveaux sont décrits ci-dessous.

■ Les lignes directrices du *Department of Trade and Industry* (DTI) suivaient de très près les règles canadiennes : elles intégraient le contenu des circulaires d'information IC 86-4R3 (considérations générales) et IC 97-1 (lignes directrices administratives pour le développement de logiciels) et avaient une présentation, un libellé et des priorités quasi identiques. Certaines différences s'expliquaient par la législation sous-jacente. P. ex., les règles ne s'appliquaient qu'aux sociétés. Les dépenses admissibles au R.-U. comprenaient la main-d'œuvre, les fournitures consommées et, dans quelques cas restreints, les paiements à des tiers; au Canada, les dépenses s'étendent aux matières consommées et transformées, aux coûts indirects, aux coûts des sous-contrats et, dans certains cas, aux immobilisations. En dehors de ces quelques différences, les lignes directrices du R.-U. visaient de toute évidence à couvrir les activités de R&D qui étaient admissibles au Canada.

■ Les nouvelles lignes directrices du 8 avril 2003 ne reproduisent pas aussi rigoureusement les règles canadiennes. Les caractéristiques prévues au R.-U. sont encore assez semblables; on considère, p. ex., les travaux de développement comme de la recherche scientifique pure et appliquée. Cependant, les règles canadiennes reconnaissent généralement, p. ex., les améliorations supplémentaires, ce qui n'est le cas dans les nouvelles lignes directrices du R.-U. où elles ne sont reconnues que si elles sont « importantes » (« *substantial* »), un terme qu'il faudra préciser dans la pratique.

■ Le budget du 9 avril 2003 prévoit d'autres modifications. La règle actuelle du seuil minimum de 20 % pour les frais de main-d'œuvre est remplacée par celle de la répartition du temps consacré à des activités admissibles. Ces frais sont élargis pour couvrir les travailleurs payés par des tiers telles des agences. Le seuil de dépenses minimal passe de 25 000 £ à 10 000 £; le mécanisme prévu pour les grandes sociétés est étendu aux PME qui reçoivent une aide de l'État. Fait encore plus important, le DTI et le Trésor se consulteront officiellement pour déterminer les activités admissibles à titre de dépenses de R&D, en particulier les activités de développement telles que le développement de logiciels, et reverront le sens de biens renouvelables (« *consumable stores* ») ainsi que l'admissibilité des permis d'utilisation de logiciels.

Il sera intéressant de voir comment les consultations et les pratiques administratives évolueront. Il reste à voir si les inspecteurs de l'*Inland Revenue* traiteront le programme de R&D comme un programme d'encouragement comme le font leurs homologues canadiens, ou comme un programme de vérification.

Geoff Powers et Ken Murray

Deloitte & Touche LLP, Toronto

NOUVELLES DATES D'EXIGIBILITÉ

Le budget fédéral de 2003 proposait plusieurs changements administratifs, incluant de nouvelles dates d'exigibilité de certains impôts des sociétés. (Voir « Budget et mesures administratives », *Faits saillants en fiscalité canadienne*, mars 2003.)

Habituellement, une société doit verser le dernier paiement de l'impôt des sociétés dû pour une année d'imposition à la date d'exigibilité du solde qui lui est

LIR	Ancienne date d'exigibilité	Description de l'impôt
Article 183.1 (partie II.1)	6 mois après la fin de l'année	Impôt sur certaines distributions de surplus
Article 186 (partie IV)	Dernier jour du 3 ^e mois suivant la fin de l'année	Impôt remboursable sur certains dividendes reçus par des sociétés privées/à peu d'actionnaires
Article 187.2 (partie IV.1)	Dernier jour du 2 ^e mois suivant la fin de l'année	Impôt sur les dividendes reçus sur des actions privilégiées imposables
Article 187.3 (partie IV.1)	Dernier jour du 2 ^e mois suivant la fin de l'année	Impôt sur les dividendes reçus sur des actions particulières aux institutions financières
Article 196 (partie IX)	Fin du 2 ^e mois suivant la fin de l'année	Impôt sur les déductions au titre des frais d'exploration et d'aménagement au Canada déjà portées en diminution de l'impôt sur les revenus pétroliers
Article 204.86 (partie X.3)	90 jours après la fin de l'année	Impôt et pénalité payables par une société à capital de risque des travailleurs tenue de produire une déclaration en vertu de la partie X.3
Article 208 (partie XII)	3 mois après la fin de l'année	Impôt payable par une personne exonérée d'impôt pour certaines redevances et paiements au gouvernement
Article 209 (partie XII.1)	Fin du 2 ^e mois suivant la fin de l'année	Impôt sur les revenus miniers et pétroliers tirés de biens restreints
Article 211.4 (partie XII.3)	Dernier jour du 2 ^e mois suivant la fin de l'année	Impôt sur le revenu de placement des assureurs sur la vie
Article 219 (partie XIV)	6 mois après la fin de l'année	Impôt supplémentaire des sociétés non-résidentes (impôt des succursales) exploitant une entreprise au Canada

applicable – généralement, deux mois après la fin de l'année (trois mois pour certaines sociétés privées sous contrôle canadien). Cependant, plusieurs types d'impôt spéciaux sur les sociétés exigibles en vertu de la LIR ont des dates d'exigibilité différentes. Le projet de loi du 18 mars 2003 prévoit que tous les impôts des sociétés levés en vertu de la LIR sont payables à la date d'exigibilité du solde applicable et ce, pour les années d'imposition commençant après le 30 juin 2003. Les impôts touchés sont indiqués dans le tableau. Les sociétés devraient prendre le temps d'examiner ces impôts à payer et s'assurer que le paiement est effectué à la date d'exigibilité du solde qui leur est applicable pour les années d'imposition commençant après le 30 juin 2003. Dans de nombreux cas, la nouvelle date d'exigibilité est antérieure à la date originale. Le défaut de remise de ces impôts à la date prévue peut entraîner des intérêts et des pénalités non déductibles.

Louis Provenzano et Christine Damianidis
PricewaterhouseCoopers LLP, Toronto

FAITS NOUVEAUX SUR LES TRAITÉS

Le 13 mars 2003, le Sénat américain a approuvé le projet de traité et de protocole avec le Royaume-Uni ainsi que les protocoles aux traités avec le Mexique et l'Australie. Des dispositions exhaustives sur la recherche du traité le plus favorable (« *treaty shopping* ») ont été ajoutées aux traités britannique et australien. Le protocole au traité avec le Mexique comprend des dispositions sur la provenance du revenu aux fins de l'application de l'article sur l'allégement de la double imposition. De façon plus significative, les trois traités éliminent dorénavant la retenue d'impôt sur les versements de dividendes dans certains cas; le taux de la retenue d'impôt sur les dividendes peut varier et il est nul sur les dividendes reçus d'un contribuable résident qui détient au moins 80 % des actions avec droit de vote de la société qui distribue les dividendes.

La rumeur veut que la volonté des États-Unis de réduire le taux de la retenue d'impôt sur les versements de dividendes, voire de le ramener à zéro, pourrait expliquer la réticence du Canada à conclure les négociations actuelles sur un nouveau protocole au traité Canada/États-Unis : le Canada n'a négocié l'application d'un taux de retenue de zéro pour les dividendes avec aucun des pays signataires de traités avec lui. L'élimination possible de la retenue d'impôt sur l'intérêt payé à un résident sans lien de dépendance de l'autre État fait partie des autres questions qui sont en cours de négociation. Nonobstant la nature de l'un ou l'autre de ces irritants, il semble que l'on a peut-être raté l'occasion de ratifier le protocole pour 2003. On croit que le Trésor américain a insisté pour que le Sénat approuve sans délai les protocoles de l'Australie, du Mexique et du Royaume-Uni, peut-être à cause de l'instauration d'un taux de retenue de zéro sur les dividendes; la ratification rapide du protocole canadien à l'automne ne pourra être possible que s'il contient cette importante modification. Si

les négociateurs américains et canadiens du traité s'entendent sur un nouveau protocole d'ici la fin de l'actuelle ronde de négociations, celui-ci ne sera peut-être pas ratifié avant 2004, sous réserve de l'ajout d'une importante nouvelle disposition qui pourrait représenter des concessions de la part du Canada.

Un troisième protocole au traité Canada/Royaume-Uni, signé le 7 mai 2003 et prenant effet à la date de la ratification, prévoit la réduction de la retenue sur les dividendes, qui passe de 10 % à 5 % pour les actionnaires qui contrôlent au moins 10 % des votes du payeur, et l'exonération de certains paiements d'intérêts et de redevances. Les dispositions sur l'échange d'informations sont bonifiées, et les règles sur les entreprises associées sont resserrées en ce qui a trait aux rajustements des prix de transfert et des opérations abusives ou frauduleuses.

Le ministère des Finances a annoncé que les négociations d'un traité fiscal avec Cuba commenceront à la fin de mai 2003. Cuba n'a conclu que huit traités fiscaux. La signature d'un traité avec le Canada ne cadrera probablement pas avec la politique américaine envers Cuba, mais elle sera bien accueillie par les Canadiens qui investissent dans ce pays.

L'annonce par le ministère des Finances, le 30 décembre 2002, de l'entrée en vigueur, le 24 décembre 2002, du traité fiscal Canada/Pérou a causé un embarras diplomatique à l'étranger. Toutefois, plusieurs semaines après, le Pérou informait le Canada que l'avis officiel avait été émis par erreur : le processus de ratification interne du Pérou n'étant pas encore terminé, le Canada a dû retirer son annonce le 14 février 2003. Trois jours plus tard, le Pérou avait terminé la ratification et, le 12 mars 2003, le ministère des Finances annonçait que le traité prenait effet, pour ce qui est des retenues d'impôt, le 17 février 2003. En ce qui a trait aux autres impôts, cependant, le traité est en vigueur pour les années d'imposition commençant après 2003 (comparativement aux années d'imposition commençant après 2002, comme cela aurait été le cas si la ratification avait en fait eu lieu en 2002). Il s'agit du troisième traité fiscal conclu par le Pérou.

Il convient également de mentionner la négociation des traités États-Unis/Islande et États-Unis/Hongrie. Ces négociations durent depuis un certain temps, et de nouveaux traités et protocoles pourraient voir le jour dans un proche avenir. Comme ces deux administrations étrangères peuvent être retenues pour le financement intermédiaire d'établissements américains, on prévoit que les négociations entraîneront l'inclusion de dispositions sur la limitation des avantages qui diminueront l'attrait de ces administrations à ces fins.

Albert Baker

Deloitte & Touche s.r.l., Montréal

TAXE SUR LE CAPITAL ET DGAE DU QUÉBEC

Les règles de la *Loi sur les impôts du Québec* (LIQ) sur la disposition générale anti-évitement (DGAE) sont semblables à celles de la LIR. Le récent arrêt *Panneaux*

Chambord (dossier de la cour 500-02-074316-998) et des positions administratives récentes permettent de préciser l'application de la DGAE du Québec, plus particulièrement pour l'application de la taxe sur le capital du Québec.

Panneaux Chambord exploitait une entreprise de transformation de produits de bois très rentable. Le contribuable investissait ses liquidités dans des placements non spéculatifs sécuritaires pour une durée qui variait entre 30 à 120 jours et au meilleur rendement possible. À la fin des années d'imposition 1994 et 1995, les placements admissibles sous forme d'obligations et de prêts totalisaient environ 32 M\$ et 29 M\$ en 1994 et 1995, respectivement et ils avaient servi à réduire le capital versé (CV) et, partant, la taxe sur le capital du Québec. Le sous-ministre du Québec ne contestait pas que les placements en litige étaient admissibles aux fins de la réduction du capital versé (CV) et de la taxe sur le capital, et qu'ils ne constituaient pas non plus une conversion, en fin d'année, d'argent liquide en placements admissibles, mais il estimait qu'ils représentaient plutôt des réinvestissements faits régulièrement et qui variaient en fonction des entrées et sorties de fonds du contribuable. La réduction du CV avait néanmoins été refusée sur la base de la DGAE parce que les placements avaient été faits principalement dans le but d'obtenir un avantage fiscal, soit la réduction de la taxe sur le capital. Le contribuable estimait qu'il ne s'agissait pas là principalement du but visé, même si c'est le résultat qui avait été obtenu.

La Cour du Québec, citant l'arrêt de la CAF dans *La Reine c. Canadien Pacifique Liée*, a conclu que la DGAE n'a pas pour but d'empêcher l'utilisation de moyens légaux pour diminuer l'impôt voire même l'éviter totalement. L'avantage fiscal recherché était secondaire : les placements étaient choisis parce qu'ils étaient sécuritaires et à court terme, et qu'ils offraient un bon rendement. Le sous-ministre n'a pas été en mesure de justifier sa prétention selon laquelle le contribuable avait obtenu un avantage fiscal, se contentant simplement de citer les propos d'un représentant du contribuable selon lequel le changement du type de placement était principalement motivé par des considérations fiscales. Le tribunal a insisté sur le fait que la politique de placement du contribuable n'avait pas changé puisque, tout au long de l'année, il investissait l'argent disponible dans des titres financiers qui lui permettaient d'atteindre ses objectifs et ce, même si les titres n'étaient pas admissibles aux fins de la déduction pour placements. Les placements admissibles n'avaient donc pas été faits principalement dans le but d'obtenir un avantage fiscal. Compte tenu de l'absence d'avantage fiscal, le tribunal n'a pas abordé la notion d'abus.

Le lendemain de cette décision, le Service de l'interprétation du ministère du Revenu du Québec (le ministère) publiait deux interprétations techniques (IT) relatives à la DGAE, portant sur la déduction pour placement aux fins de la taxe sur le capital. Dans une première IT (01-010550), la DGAE s'appliquait aux opérations effectuées en fin d'année.

Le contribuable effectuait des placements admissibles (prêts à court terme) à la fin de l'année pour réduire son

CV et les revendait ensuite au début de janvier; le reste de l'année, la société investissait ses surplus dans des dépôts à terme auprès de banques et non dans des placements semblables à ceux qui avaient été achetés en fin d'année. Selon l'IT, il y a un avantage fiscal puisqu'il y a diminution de la taxe sur le capital à payer; de plus, les placements sont effectués principalement pour des motifs fiscaux, compte tenu du fait que le taux de rendement réel des prêts est nettement inférieur à celui de dépôts à terme pour la même période. Il était raisonnable de considérer que cette opération constitue un mauvais emploi des dispositions de la LIQ ou un abus des dispositions de la LIQ, lue dans son ensemble.

La seconde IT (02-010841) conclut que la DGAE du Québec s'applique aux opérations conclues par le contribuable pour réduire son CV. Le contribuable avait obtenu un financement de 50 M\$ en vue de procéder à l'acquisition d'une société et il avait prêté les fonds à une filiale pour une période de 30 jours (le prêt avait été subséquemment renouvelé). L'opération d'acquisition avait eu lieu en février de l'année suivant le prêt. Le contribuable avait réduit son CV d'un montant d'environ 46 \$M. L'IT précise que la DGAE s'applique puisque l'opération donne lieu à un avantage fiscal; le fait qu'aucun autre prêt n'a été consenti par le contribuable à la filiale et que les honoraires de gestion facturés pour conclure le prêt diminuent le taux de rendement réel des placements montrait que les opérations avaient été entreprises principalement en vue de l'obtention d'un avantage fiscal entraînant un mauvais emploi des dispositions de la LIQ ou un abus des dispositions de la LIQ, lue dans son ensemble.

La position du tribunal dans *Panneaux Chambord* est claire. La DGAE du Québec ne s'appliquera pas pour empêcher un contribuable d'obtenir un avantage fiscal à la suite d'opérations commerciales de placement légitimes et ce, même si ces opérations sont effectuées pour lui permettre de tirer profit d'une disposition fiscale. La décision s'inscrit dans une série de décisions rendues par des tribunaux fédéraux en regard de la DGAE fédérale. Les faits des deux IT diffèrent quelque peu et doivent être évalués à la lumière de leur contexte particulier. Dans la première IT, l'opération était une opération isolée qui ne faisait pas partie d'un suite d'opérations ou d'un ensemble continu et récurrent d'opérations effectuées dans le cadre de la politique courante de placement du contribuable et de ses affaires. À l'opposé, la seconde IT portait sur une opération qui s'inscrivait dans le cadre plus large d'une opération globale d'acquisition d'une entreprise pour laquelle un financement avait été obtenu préalablement à une acquisition et dont les fonds ainsi obtenus avaient été investis dans des titres financiers qui procuraient un avantage fiscal au contribuable. Des IT antérieures avaient retenu l'application de la DGAE lorsque des placements non admissibles ont été convertis en placements admissibles en fin d'année et reconvertis peu de temps après.

Pierre Bourgeois et Luc Blanchette
PricewaterhouseCoopers, s.r.l., Montréal

ACTUALITÉS FISCALES ÉTRANGÈRES

Traités

Un troisième protocole au traité Canada/R.-U. a été signé le 7 mai 2003. Voir la page 8 pour plus d'information.

OCDE

Le Groupe de travail numéro 6 du Comité des affaires fiscales de l'OCDE souhaite recevoir des commentaires d'ici la fin juin 2003 sur les problèmes de comparabilité dans l'application des méthodes transactionnelles traditionnelles et des méthodes transactionnelles du partage des bénéfices selon les principes directeurs de l'OCDE. Notamment, plusieurs questions liées à l'information sur des tiers sont actuellement à l'étude. Des commentaires sur la façon d'améliorer la méthode du partage des bénéfices et la méthode transactionnelle de la marge nette seront demandés plus tard cette année.

Le comité a mis sur pied un groupe de travail pour examiner les améliorations qui pourraient être apportées aux règles de l'article 25 de la convention modèle relative à la procédure amiable. Le groupe cherche à assurer que le processus puisse donner lieu à un résultat satisfaisant dans un délai raisonnable. Les questions suivantes sont abordées : coût, délais, rôle du contribuable, transparence du processus, interaction entre la procédure amiable et le droit interne, et suspension des impôts et des intérêts. Le comité souhaite recevoir des commentaires d'ici le 15 septembre 2003.

Portugal

Parmi les mesures visant à empêcher l'évitement fiscal, mentionnons l'instauration de nouvelles obligations de divulgation et de déclaration pour les paiements à des non-résidents. Un formulaire permettant d'identifier le bénéficiaire non-résident d'un tel paiement selon son numéro d'identification fiscale permettra la contre-vérification de données fiscales sur les non-résidents. Un formulaire identifiant le bénéficiaire potentiel de revenu personnel visé par les avantages d'un traité doit être soumis et approuvé par le ministère des Finances et approuvé par l'administration fiscale dans le pays de non-résidence avant que le paiement ait lieu. Dans le but de déterminer les bénéficiaires véritables et de décourager l'arbitrage fiscal, un autre formulaire identifie l'entité non-résidente qui a droit à une exonération au titre des intérêts payés sur des titres de dette publique.

Russie

De nouvelles lignes directrices sont recommandées pour les administrations fiscales qui ont à traiter avec des entreprises étrangères et leurs bénéficiaires. Il a été suggéré que les administrations fiscales révisent leurs rapports avec les citoyens russes et étrangers. Les dispositions sur les revenus provenant d'établissement stable d'entreprises étrangères ainsi que celles qui concernent les autres revenus ayant leur source en Russie sont précisées. La douane a adopté en troisième lecture un projet de nouveau code de droits de douanes.

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>

Publié mensuellement.

ISSN 1496-4449 (En ligne)

Mexique/États-Unis

L'administration fiscale du Mexique a rendu publique une nouvelle règle qui élargit aux sociétés américaines dites LLC (« *limited liability companies* ») les avantages d'un traité qui étaient auparavant refusés. Une LLC doit s'assurer d'obtenir le formulaire 6166 de l'IRS qui précise que l'entité ou ses membres sont des résidents des É.-U. Selon les règles américaines dites « check-the-box », une LLC a droit aux avantages d'un traité même si elle n'est pas assujettie à l'impôt américain.

Carol Mohammed

L'Association canadienne d'études fiscales, Toronto

© 2003, 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; courriel : mgaughan@ctf.ca.

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.