

Rédactrice : Vivien Morgan, LL.B.

Volume 11, numéro 6, juin 2003

## REER AUX ÉTATS-UNIS — MISE À JOUR

L'IRS Notice 2003-25 (« l'avis »), rendu public le 11 avril 2003, imposait à certains titulaires américains de REER de nouvelles obligations en matière de déclaration aux États-Unis sur les formulaires 3520 et 3520A. (Voir « Déclaration des REER aux États-Unis », *Faits saillants en fiscalité canadienne*, mai 2003.) Des faits nouveaux donnent à penser que l'IRS pourrait assouplir ces exigences.

En réponse à de nombreuses demandes de renseignements qui lui ont été adressées par des praticiens et des contribuables qui s'inquiétaient de la possibilité que les nouvelles obligations de déclaration puissent être indûment complexes, faire double emploi ou être trop lourdes, l'IRS envisage d'y apporter des modifications. On ne sait pas encore avec certitude si des modifications seront effectivement apportées, ou à quel moment elles le seront, mais les contribuables qui sont tenus de produire une déclaration pour l'année 2002 d'ici la date de déclaration qui a été automatiquement repoussée au 15 août 2003 voudront peut-être attendre de voir ce qui se passera au cours des mois à venir.

**Clarification des obligations de divulgation.** Le formulaire 3520 doit généralement être produit par les titulaires américains de REER si 1) des distributions ont été faites à même le REER au cours de l'année, ou 2) le contribuable n'a pas joint un choix de report à sa déclaration fiscale américaine, conformément à la *Rev. proc.* 2002-23. Les transferts à un REER de fonds qui sont admissibles aux avantages prévus dans le traité Canada/États-Unis continuent d'être dispensés de l'obligation de divulgation. Même si cette exonération n'est pas mentionnée dans l'avis de l'IRS, elle a été confirmée en 2002 dans les directives du formulaire 3520 et au cours de discussions avec des représentants de l'IRS.

Thomas W. Nelson  
Hodgson Russ LLP, Buffalo

## OPTIONS D'ACHAT D'ACTIONS

Le ministère des Finances a officiellement décidé de ne pas accorder d'allègement pour tenir compte des conséquences fiscales défavorables subies par les employés qui ont levé des options d'achat d'actions pour acquérir des actions dont la valeur a diminué par la suite. Une lettre à ce sujet, rendue publique le 7 mai 2003, contient la réponse du ministère des Finances à une demande en ce sens qui lui avait été faite, dès le milieu de 2001, quand il avait annoncé son intention d'examiner le traitement fiscal généralement réservé aux avantages liés aux options d'achat des employés. Le ministère avait semblé favorable au départ, mais il avait ensuite ignoré des possibilités d'accorder un tel allègement de sorte que sa décision finale n'est guère surprenante.

Au cours des dernières années, de nombreux employés du secteur de la haute technologie et d'autres secteurs d'activité ont levé des options d'achat d'actions; comme la valeur des actions de leur employeur ainsi acquises avait fortement augmenté après l'octroi des options, les employés avaient inclus un montant substantiel dans leur revenu en vertu de l'article 7. Dans de nombreux cas, cependant, la valeur des actions avait par la suite chuté de façon brusque. Mais l'important montant d'impôt à payer demeure inchangé : une perte en capital sur les actions ne peut neutraliser le montant inclus dans le revenu en vertu de l'article 7. Et comme la valeur des actions a diminué, ces employés n'ont habituellement pas les moyens de payer l'impôt correspondant. Dans son mémoire du 15 mars 2002 au ministre des Finances sur un projet de loi technique à venir, le Comité mixte sur la fiscalité recommandait de permettre la déduction de toute perte en capital réalisée sur la disposition des actions acquises à la levée des options d'achat d'actions pour neutraliser l'avantage lié à celles-ci.

Le refus du ministère des Finances d'accorder cet allègement repose sur le fait qu'il met sur le même pied les employés qui lèvent des options d'achat d'actions et décident de conserver les actions, et les particuliers qui achètent des actions avec des dollars après impôt ou des fonds empruntés. Chaque employé qui continue de détenir des actions acquises au moyen d'options après la levée de celles-ci accepte un risque lié au marché comme l'investisseur qui est dans l'attente du rendement de ses investissements, dont la plus-value des actions. Par conséquent, ces personnes sont assujetties aux mêmes règles fiscales générales relativement aux gains et pertes en capital sur les actions sous-jacentes que les autres investisseurs, qui ne peuvent habituellement pas porter leurs pertes en capital en diminution de leurs autres revenus. Le ministère des Finances conclut qu'il est difficile de justifier d'accorder un allègement rétroactif spécial à des particuliers qui choisissent d'accepter le risque lié au marché, mais non aux autres investisseurs

### Dans ce numéro

REER aux États-Unis – Mise à jour	1
Options d'achat d'actions	1
Convention modèle de l'OCDE	2
De petits chiffres	2
Remplacement des SPANR	3
Taxe sur le capital en Ontario	4
Crédit-bail transfrontalier	5
Régimes de retraite américains	6
L'imposition des dividendes aux États-Unis	7
Retenue d'impôt et droits acquis	7
Abris fiscaux et logiciels	8
Négligence professionnelle	9
Actualités fiscales étrangères	9

qui subissent les conséquences d'un repli du marché. L'analyse ne semble pas accorder beaucoup de poids au fait que la décision d'un employé de lever des options d'achat d'actions et de conserver les actions n'est peut-être pas simplement une décision de placement : les options d'achat d'actions comportent souvent un délai d'expiration, de sorte que le dirigeant est souvent tenu de les lever pour éviter de les perdre. Par ailleurs, l'investisseur qui est un particulier peut acheter des actions en tout temps simplement pour des considérations de placement. De plus, après la levée des options, on s'attend souvent à ce que le dirigeant garde les actions pour montrer son engagement envers la société : cette détention ne reflète pas simplement une attente de plus-value future.

Wayne Tunney

KPMG LLP, Toronto

## CONVENTION MODÈLE DE L'OCDE

Le 28 janvier 2003, l'OCDE a approuvé une mise à jour de sa convention modèle et des commentaires tirés d'une version datant du 2 octobre 2001. Trois rapports préliminaires (sur la limitation du droit aux avantages des conventions fiscales, la classification du commerce électronique et les établissements stables) sont disponibles dans la publication de l'OCDE « Rapports de 2002 relatifs au modèle de convention fiscale de l'OCDE ». Les modifications touchant le commentaire sur l'établissement stable (ES) sont particulièrement intéressantes.

■ **Article 1 : Personnes visées.** Le commentaire traite dorénavant de l'évitement fiscal, des « sociétés relais », de la recherche de la convention la plus favorable et des régimes fiscaux préférentiels.

■ **Article 5 : Établissement stable.** Le commentaire élargi prévoit maintenant que le droit légal formel d'utiliser une installation n'est plus nécessaire pour constituer un ES, apparemment pour tenir compte de situations comme celle de l'arrêt *Dudney*.

Le commentaire adopte également une approche axée sur la délimitation d'un espace physique pour les installations d'affaires qui se déplacent entre emplacements voisins : il y a généralement une installation d'affaires si, à la lumière de la nature de l'entreprise, un emplacement particulier à l'intérieur duquel les activités sont exercées constitue un ensemble commercialement et géographiquement cohérent par rapport à cette entreprise. Le critère de l'ensemble commercial cohérent exige la présence de liens suffisants entre les activités commerciales exercées dans différents emplacements pour considérer qu'il s'agit d'une unité. Le critère de l'ensemble géographique cohérent exige que les activités soient effectuées dans une zone géographique limitée. On cite, à titre d'exemple, une très grande mine qui peut constituer une unité géographique et commerciale unique de la société minière. Un « hôtel-bureaux » dans lequel un cabinet de consultants loue régulièrement différents bureaux est considéré comme

une seule installation d'affaires pour celui-ci, parce que l'immeuble constitue un ensemble géographique et que l'hôtel est une installation d'affaires unique pour lui.

L'application pratique de ces critères risque de poser tout un défi. Prenons l'exemple d'un peintre : le travail qu'il effectue dans un grand immeuble à bureaux (une zone géographiquement limitée) en vertu d'une série de contrats distincts pour un certain nombre de clients n'a peut-être pas de cohérence commerciale et, par conséquent, ne constitue pas un ES, mais le travail qu'il effectue dans le cadre d'un contrat pour un client constitue un ensemble commercialement et géographiquement cohérent, et il constitue donc un ES si le critère du temps est respecté. En outre, un consultant travaillant à un projet (la formation d'employés d'une banque, par exemple) doit considérer chaque succursale séparément s'il travaille dans diverses succursales situées dans des emplacements différents, mais il n'a qu'une installation d'affaires s'il doit se déplacer d'un bureau à un autre à l'intérieur de la même succursale : l'emplacement de la succursale possède la cohérence géographique qui manque dans les diverses succursales. Les critères de temps pour établir un degré de permanence sont modifiés : il n'y a normalement pas d'ES si une entreprise exerce ses activités par l'intermédiaire d'une installation d'affaires maintenue pendant moins de six mois, mais, dans de nombreux cas, on considère qu'il y a un ES si l'installation d'affaires est maintenue pendant une période de temps plus longue. Les activités à caractère récurrent font partie des exceptions.

Le commentaire sur les mandataires est modifié et une discussion sur le commerce électronique est ajoutée.

■ **Articles 10 à 12 : Dividendes, intérêts et redevances.** Le commentaire contient maintenant un exposé plus détaillé sur la propriété bénéficiaire, les « sociétés relais » et certains abus. Le commentaire sur l'article 12 reconnaît les problèmes pratiques que pose la distinction entre les paiements pour la fourniture de savoir-faire et la prestation de services, et fixe des critères pertinents. Un commentaire sur le commerce électronique est également inclus.

■ **Article 27 : Assistance en matière de recouvrement des impôts.** Ce nouvel article prévoit des mesures exhaustives d'assistance en matière de perception.

Sandra E. Jack

Felesky Flynn LLP, Calgary

## DE PETITS CHIFFRES

Des statistiques préliminaires pour l'année d'imposition 2001 indiquent que, malgré les efforts soutenus faits par le ministère fédéral des Finances pour réduire ou éliminer les abris fiscaux et les échappatoires fiscales au cours de la dernière décennie, environ 1/10 de 1 % de l'ensemble des particuliers qui ont un revenu supérieur à 100 000 \$ continuent de ne pas payer d'impôt.

Sur les 21,4 millions de personnes qui ont produit une déclaration de revenus en 2001, 6,5 millions n'ont pas

**Déclarations de particuliers non imposables montrant un revenu supérieur à 100 000 \$ : Chiffres préliminaires pour l'année d'imposition 2001**

	Nombre	En pourcentage de l'ensemble des déclarations	Moyenne \$
<b>Revenu</b>			
D'emploi .....	1 130	0,007	177 673
De placement et de dividendes .....	750	0,007	25 308
Gains en capital imposables .....	1 190	0,050	101 240
Exonéré d'impôt .....	290	0,009	97 441
Revenu total .....	2 760	0,013	179 219
<b>Déductions</b>			
Frais financiers et intérêts	870	0,034	53 000
Autres déductions du revenu .....	560	0,061	63 579
Déduction pour gains en capital .....	650	1,068	155 877
Déductions additionnelles du revenu net .....	860	0,021	134 678
Total des déductions .....	2 040	0,013	173 819

payé d'impôt. Nombre de ces particuliers non imposables ont produit une déclaration afin d'être admissibles à des programmes d'aide tels que le supplément de revenu garanti associé à la pension de sécurité de la vieillesse, la prestation fiscale pour enfants, le crédit remboursable pour TPS, et à un certain nombre de programmes provinciaux. Seulement 2 760 des 6,5 millions de déclarations de particuliers non imposables – moins de 4/10 de 1 % de l'ensemble des déclarations de particuliers non imposables – montraient un revenu supérieur à 100 000 \$.

Le total des revenus indiqués dans l'ensemble des déclarations s'est chiffré à 672 G\$ en 2001. Les déclarations non imposables comptaient pour 4,5 % de ce total et 7/10 de 1 % des déclarations de particuliers non imposables montraient un revenu supérieur à 100 000 \$.

En 1991, la première tranche de 100 000 \$ des gains en capital était exonérée d'impôt; 75 % de l'excédent entraient dans le revenu imposable. La récession de 1990-1991 a été dévastatrice pour les bénéfices de nombreuses entreprises. Une décennie plus tard, le taux d'inclusion des gains en capital a été ramené à 50 %, et la plupart des particuliers avaient déjà épuisé leur exonération cumulative à vie avant son abrogation en 1996. Les bénéfices des entreprises se sont améliorés durant cette période de reprise sans précédent. Malgré ces différences significatives dans la structure fiscale et la conjoncture économique, le nombre de déclarations de particuliers non imposables montrant un revenu supérieur à 100 000 \$ en 2001 était demeuré inchangé, à 1/10 de 1 % de l'ensemble des déclarations. Au cours de la décennie, la proportion des contribuables qui ne paient pas d'impôt est passée de 3/4 de 1 % à moins de 1/2 de 1 %.

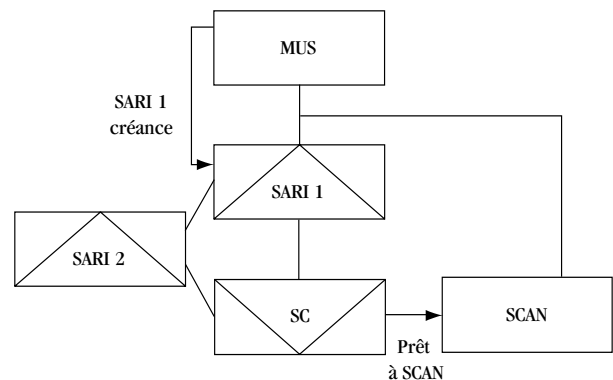
Les chiffres n'offrent pas d'explication claire quant à la situation non imposable de quelques particuliers à revenu élevé. Comme on peut le voir dans le tableau, les déductions pour frais financiers et intérêts, et la déduction pour gains en capital ont été importantes pour un nombre limité de contribuables. Comme, dans ces statistiques fiscales, on arrondit chaque chiffre au nombre 10 le plus proche et qu'on ignore certains chiffres si petits qu'ils compromettraient la confidentialité, il ne faut pas accorder trop d'importance aux moyennes indiquées en dollars. Il reste que les moyennes établies pour l'exonération des gains en capital et d'autres déductions, qui comprennent les pertes d'exercices précédents, sont importantes pour au moins la moitié des contribuables fortunés.

*David B. Perry*

L'Association canadienne d'études fiscales, Toronto

**REMPACEMENT DES SPANR**

Pendant longtemps, les sociétés mères américaines (MUS) ont eu recours aux SPANR pour financer leurs filiales canadiennes; depuis l'abrogation de ces sociétés dans le budget fédéral 2000, elles cherchent une stratégie de remplacement. L'ADRC a rendu plusieurs décisions anticipées favorables sur une soi-disant structure de remplacement « synthétique » de la SPANR, qui utilise une société de personnes de régime provincial, formée d'associés américains seulement, comme entité de prêt. (Voir le document n° 2000-0054593.) Une récente décision anticipée est favorable à une stratégie de financement semblable utilisant une société de personnes et aux étapes de migration vers la nouvelle structure (document n° 2003-0005273).



Réduite à l'essentiel, la structure décrite dans la décision anticipée comprend une SPANR, détenue par MUS, qui a une créance sur sa société d'exploitation canadienne sœur (SCAN). MUS crée une société à responsabilité illimitée de la Nouvelle-Écosse (SARI 1) qui, à son tour, crée SARI 2. SARI 1 et SARI 2, deux entités ignorées aux fins de l'impôt américain, forment une société en commandite de régime provincial (SC) qui choisit d'être imposée comme une société par actions aux fins de l'impôt américain. Après que SPANR ait versé des

dividendes égaux à ses bénéficiaires et qu'elle ait renoncé à sa qualité de SPANR, MUS vend les actions de SPANR à SARI 1 en contrepartie d'un billet portant intérêt (créance sur SARI 1) et d'actions de SARI 1. SARI 1 transfère, par exemple, 1 % des actions de SPANR à SARI 2 en contrepartie d'actions de SARI 2. SARI 1 et SARI 2 transfèrent ensuite les actions de SPANR à SC en contrepartie de capital de la société de personnes en vertu du paragraphe 97(2). SPANR est alors liquidée dans SC.

Selon cette stratégie, contrairement à la structure avec une SPANR, le risque d'application des règles sur la capitalisation restreinte passe des intérêts payés par SCAN à SPANR aux intérêts payés par SARI 1 à MUS. On peut présumer que, pour hausser les capitaux propres de SARI 1, MUS transfère ses actions privilégiées de SCAN à SARI 1. Le transfert des actions de SPANR à SARI 1 pour une contrepartie incluant la créance sur SARI 1 se ferait normalement hors du champ d'application de l'article 212.1, mais comme SPANR a versé la totalité de son bénéfice chaque année au moyen de dividendes sur des actions à plein capital versé (« CV ») de façon à récupérer l'impôt remboursable de SPANR, MUS avait un CV équivalant à la JVM de ses actions de SPANR. La décision anticipée est utile en ce qu'elle donne son assentiment quant à la non-application de la DGAE et à la déductibilité des intérêts versés à SARI 1.

Du point de vue de l'impôt américain, cette nouvelle stratégie produit un effet semblable à celui de la SPANR, et on suppose que la restructuration de SPANR en une SC s'est faite sur une base d'impôt reporté pour SPANR. Nous supposons que les intérêts gagnés par SC sur le prêt à SCAN sont couverts par l'exception de la « *subpart F* » et, en conséquence, ils ne sont pas assujettis immédiatement à l'impôt sur le revenu américain. Comme on ne tient pas compte de SARI 1 et de SARI 2, il en va de même pour la créance de SARI 1; les seuls revenus de MUS proviennent des distributions par SC. Pour en arriver au report du revenu sur une distribution de SC aux fins de l'impôt américain, SARI 1 peut emprunter pour effectuer des paiements d'intérêts sur la créance de SARI 1. MUS engage des coûts fiscaux sous la forme d'impôt étranger (ouvrant droit à crédit) sur les dividendes de SARI 1 (retenue de 5 %), d'impôt canadien régulier payé par SARI 1 et SARI 2, et de retenue d'impôt au Canada à l'égard des intérêts sur la créance de SARI 1 (10 %).

*Paul L. Barnicke et Phyllis R. Roy*

PricewaterhouseCoopers LLP, Toronto

## TAXE SUR LE CAPITAL EN ONTARIO

Dans son budget de 2001, l'Ontario a remplacé de manière générale l'exonération de taxe sur le capital accordée aux petites entreprises par une déduction au titre du capital versé imposable (CVI) de 5 M\$ pour toutes les entreprises constituées en société à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2001, réalisant son engagement d'éliminer la taxe sur le capital qui mine la compétitivité et fait perdre

### Répartition facultative de la déduction nette dans un groupe de sociétés associées

Membre associé	Attribution à l'Ontario <sup>a</sup>	Actif total <sup>b</sup>	Pourcentage de l'actif total	Déduction nette
	J		K	
Société A	100,00 %	3 518 375 \$	4,9096	736,44 \$
Société B	48,00 %	19 265 825 \$	26,8839	1 935,64 \$
Société C	64,00 %	8 395 482 \$	11,7152	1 124,66 \$
Société D	18,00 %	26 790 328 \$	37,3837	1 009,36 \$
Société E	39,00 %	11 379 030 \$	15,8785	928,89 \$
Société F <sup>c</sup>	0,00 %	2 314 000 \$	3,2290	—
Société G <sup>d</sup>	0,00 %	—	0,0000	—
		71 663 040 \$	100,0000	5 735,00 \$

<sup>a</sup> Le facteur d'attribution s'applique à la dernière année d'imposition se terminant dans l'année civile précédant l'année civile au cours de laquelle l'année d'imposition se termine. <sup>b</sup> Actif comptable total de la société pour sa dernière année d'imposition se terminant dans l'année civile précédant l'année civile au cours de laquelle l'année d'imposition se termine. <sup>c</sup> Société du Delaware, ES à Montréal et à Vancouver et à quelques actifs à Vancouver. <sup>d</sup> Société des Bermudes sans actifs au Canada.

des emplois. Le budget controversé de mars 2003 a ensuite proposé de réduire de 10 % le taux actuel de la taxe sur le capital – le faisant passer de 0,3 % à 0,27 % – après 2003, avec répartition proportionnelle pour les années de chevauchement. L'objectif avoué de l'Ontario est de s'assurer que la taxe sur le capital sera complètement disparue une fois que l'impôt des grandes sociétés (IGS) fédéral sera éliminé, après 2007. On n'a toutefois pas encore publié de renseignements précis sur les taux de la taxe sur le capital et les montants de la déduction au titre du CVI pour les années d'imposition postérieures à 2004. De plus, étant donné l'élection provinciale imminente et les propositions des deux partis d'opposition visant à annuler tout allègement fiscal accordé aux sociétés, il n'est pas certain que même la réduction du taux de la taxe sur le capital prévue pour 2004 se concrétisera. Néanmoins, une nouvelle méthode facultative est déjà en place pour la répartition de l'exonération.

La soi-disant déduction au titre du CVI de 5 M\$ représente en fait une déduction pouvant atteindre 15 000 \$ (0,3 % de 5 M\$) de la taxe sur le capital d'une société. Contrairement à l'actuelle déduction du capital au titre de l'IGS fédéral de 10 M\$ et à la déduction au titre de l'IGS du Nouveau-Brunswick de 5 M\$, qui peuvent être réparties entre les membres d'un groupe de sociétés liées (ou SPCC associées), la déduction de l'Ontario est automatiquement attribuée aux différents membres d'un groupe ayant un établissement stable (ES) au Canada – pas seulement en Ontario – au prorata de la part de chacun dans le CVI global. L'existence, au sein d'un groupe, de membres associés qui n'ont pas d'ES en Ontario et ne sont pas assujettis par ailleurs à la taxe sur le capital de l'Ontario signifie que le plein avantage de 15 000 \$ avant taxe n'est pas réalisé.

Aux fins de l'Ontario, le CVI global d'une société visée comprend le CVI de toute société associée pour sa dernière année d'imposition qui se termine au cours de l'année d'imposition de la société visée. Cette méthode de répartition de l'exemption devrait être facile à appliquer, mais la détermination du CVI global des groupes de sociétés de grande taille et des groupes comptant des membres qui n'ont pas d'ES en Ontario est une tâche lourde et parfois difficile. Compte tenu du désir des contribuables de répartir la déduction, l'Ontario a adopté, vers la fin de 2002, une nouvelle méthode facultative pour 2003 et les années d'imposition suivantes. Alors que la déduction nette globale d'un groupe de sociétés associées est déterminée au moyen d'une formule (article 69(2.4) de la *Loi sur l'imposition des corporations*), la déduction n'a pas à être répartie en proportion de la quote-part du CVI du groupe qui revient à chaque membre. Chaque membre doit produire une convention de répartition étayant le choix avec sa déclaration d'impôt sur le revenu de l'Ontario.

Le calcul de la déduction du groupe de sociétés associées exige moins d'informations que la répartition proportionnelle actuelle. On doit connaître l'actif comptable total du membre et le facteur d'attribution à l'Ontario; pour les sociétés non constituées au Canada, on ne prend en compte que l'actif total au Canada. Pour réduire les difficultés à obtenir des informations financières à jour, le montant de l'actif total de chaque membre et le facteur d'attribution à l'Ontario sont fondés sur les montants de la dernière année d'imposition qui se termine dans l'année civile précédant celle au cours de laquelle se termine l'année d'imposition de la société visée. L'actif total comprend la quote-part des actifs d'une société de personnes qui lui revient, déterminée en fonction de sa quote-part du bénéfice ou de la perte de la société de personnes pour l'exercice se terminant dans l'année d'imposition de la société.

Le tableau fournit un exemple de calcul de la déduction nette d'un groupe de sociétés associées selon la méthode facultative. À partir des faits énoncés, la déduction nette est inférieure de 5 735 \$ à l'économie de taxe de 15 000 \$ disponible si l'on avait déduit 5 M\$ du CVI d'une société résidant en Ontario ayant un facteur d'attribution de 100 %. Cependant, cette déduction nette totale peut être répartie entre les membres du groupe, comme ils en conviennent. Par exemple, une société de portefeuille ayant droit à une pleine déduction pour placements ne reçoit aucune attribution. La méthode facultative peut être plus facile à utiliser et généralement plus équitable; cependant, si l'information est facilement accessible, on devrait effectuer les calculs à la fois selon la méthode actuelle et selon la nouvelle méthode facultative pour établir le choix optimal.

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

## CRÉDIT-BAIL TRANSFRONTALIER

Le marché canadien du crédit-bail transfrontalier semble bien se porter par suite du récent jugement de la CCI dans *Canada Trustco* (2002-1155(IT)G). Cet arrêt contribue également à forger le droit sur la DGA.

Dans le cadre d'une opération de cession-bail transfrontalier, Canada Trustco (CT) avait acheté pour 120 millions de dollars de remorques (visées par des contrats de location-exploitation) auprès de Transamerica Leasing (TL), une société résidant aux États-Unis, au moyen d'un emprunt à recours limité de 98 millions de dollars contracté auprès de la Banque royale du Canada (RBC) et de 25 millions de dollars de ses propres fonds. (Les coûts de l'opération se sont élevés à 3 millions de dollars.) L'intérêt sur l'emprunt était payable au taux de 7,5 %; les versements du principal et de l'intérêt étaient exigibles tous les six mois. CT avait ensuite conclu un bail principal avec un tiers, une société à responsabilité limitée constituée au R.-U. (UKco), d'une durée initiale de 18 ans : le principal et les intérêts (au taux effectif de 8,5 %) étaient aussi payables tous les six mois. UKco avait une option d'achat des remorques à un prix fixe de 84 millions de dollars après environ neuf ans (la première option) et une deuxième option d'achat à la JVM à la fin de la durée initiale du bail. UKco avait conclu un sous-bail avec TL à des conditions plus ou moins semblables à celles du bail principal, mais, à la conclusion du contrat, TL avait dû payer tous les loyers d'avance, soit une somme de 120 millions de dollars, moins l'avantage de 3 millions de dollars qu'elle en avait tiré. Des 117 millions de dollars payés d'avance, UKco avait placé 98 millions de dollars en dépôt auprès de RBC, soit un montant égal à l'emprunt. Pour garantir l'emprunt, CT avait conclu un contrat de sûreté avec RBC et elle lui avait irrévocablement cédé ses loyers payables par UKco. Le montant et les échéances des loyers correspondaient à ceux de l'emprunt, et l'emprunt de CT avait été constaté hors bilan. UKco avait versé le solde des paiements anticipés de TL (19 millions de dollars) à RBC Jersey (une filiale à cent pour cent de RBC et un résident de Jersey) en sa qualité de fiduciaire d'une fiducie de bienfaisance mise sur pied par UKco pour procéder à l'achat d'obligations de l'Ontario venant à échéance à la date d'expiration de la première option. CT, UKco et RBC Jersey, à titre de fiduciaire, avaient convenu de céder les obligations en garantie des engagements de UKco au-delà de la période de neuf ans, à savoir continuer à effectuer les paiements en vertu du bail, y compris les paiements de l'option d'achat, et tout paiement de résiliation en cas de liquidation anticipée. Diverses autres ententes courantes pour ce type d'opération avaient également été conclues.

L'ADRC estimait que CT n'avait pas acquis les biens et elle avait donc appliqué la DGAE pour refuser la DPA sur les remorques; le ministre ne prétendait pas que les opérations constituaient un artifice ou étaient légalement inefficaces pas plus qu'il ne contestait la JVM des biens. La CCI a cité les arrêts *OSFC* et *Water's Edge* de la CAF et

indiqué que la DGAE pouvait être considérée comme une acceptation des opérations d'évitement comme celles de l'arrêt du grand duc [de Westminster], à l'exception des opérations qui franchissent l'obstacle nettement plus élevé que représente l'abus. Les opérations en cause représentaient un investissement rentable dans un contexte commercial, mais l'opération était motivée par l'avantage fiscal; les opérations constituaient donc une opération d'évitement.

L'élément clé était de savoir s'il y avait eu abus des dispositions de la Loi, lue dans son ensemble. L'ADRC prétendait que les remorques n'avaient aucun coût réel pour CT : les paiements d'avance avaient servi à garantir l'emprunt et les obligations garantissaient en définitive le placement de CT. La CCI n'a pas retenu cette approche, qui revenait en fait à qualifier de nouveau la forme juridique de l'opération aux fins de déterminer s'il y avait eu abus, faisant valoir que la requalification permise en vertu de l'alinéa 245(5)c) n'est pertinente qu'au stade ultérieur de la détermination des conséquences fiscales. Dans les arrêts *Canadian Pacific* et *Consumers Gas*, on a établi que le coût du bien ne représente pas un « fardeau économique ». Dans *Gelber*, on a conclu que même si le bailleur/acheteur prévoit, comme condition d'achat, une cession-bail en vertu de laquelle il est assuré d'un revenu qui couvrira le coût de son investissement et d'un rendement du capital investi, le prix d'achat d'un bien n'en représente pas moins son véritable coût en capital.

En l'absence d'une disposition précise, le degré de risque d'un placement ne constitue pas un critère valable pour évaluer un coût en capital. L'arrêt *Singleton* a également confirmé qu'un critère de l'objet économique véritable dans le contexte de l'alinéa 20(1)c) ne constitue pas le critère juridique adéquat – conclusion reprise dans *Shell*, où l'on a dit que les tribunaux n'avaient jamais prétendu que la réalité économique d'une opération peut servir à qualifier de nouveau des liens juridiques véritables en l'absence d'un artifice. Des dispositions précises exigent que l'on s'interroge sur les aspects économiques d'une opération, comme les règles sur la fraction à risque et les règles sur les abris fiscaux, mais aucune règle particulière ne permet d'écarter le coût d'un bien déterminé selon la loi aux fins de la DPA au profit d'un critère fondé sur la réalité économique. CT a également tracé l'historique législatif des règles sur la cession-bail. En définitive, l'arrangement conclu dans *Canada Trustco* constituait une opération d'évitement à laquelle la DGAE ne s'appliquait pas parce qu'il n'y avait pas eu d'abus. *Canada Trustco* renforce la notion selon laquelle la DGAE doit être appliquée avec la plus grande prudence; on doit vérifier l'intention du législateur avant d'écarter des règles applicables par ailleurs, une approche qui diffère de l'utilisation des politiques fiscales pour interpréter la loi.

*John Jakolev*

Goodman and Carr LLP, Toronto

## RÉGIMES DE RETRAITE AMÉRICAINS

On parle rarement de l'une des conséquences de la conversion d'une société canadienne en un fonds de titres à revenu fixe comme un fonds à revenu, une société de placement immobilier (« REIT ») ou une fiducie de redevances. En effet, les distributions de revenu d'un tel fonds à des régimes de retraite américains exemptés, incluant les IRA, ne sont pas exonérées de la retenue d'impôt canadien sur les non-résidents.

L'article XXI(2) du traité Canada/États-Unis prévoit que les régimes de retraite américains sont exonérés de la retenue d'impôt des non-résidents sur les dividendes et les intérêts seulement. Par conséquent, un régime de retraite américain n'est probablement pas exonéré d'impôt sur les distributions de revenu d'un fonds de titres à revenu fixe même si elles se rapportent à un dividende reçu sur des actions détenues par le fonds et que le montant distribué est considéré comme un dividende aux fins de l'impôt sur le revenu américain.

Les régimes de retraite américains détiennent des actions de sociétés canadiennes, particulièrement des sociétés appartenant au secteur des ressources, dans l'espoir que les distributions qui s'y rapportent seront exonérées de la retenue d'impôt canadien. Généralement, les circulaires d'information qui décrivent la conversion de sociétés canadiennes existantes en une forme de fonds de titres à revenu fixe et les prospectus en vue de la vente de parts du fonds à des résidents américains indiquent simplement que les distributions de revenu sont assujetties à la retenue d'impôt : les informations portent sur le taux réduit en vertu du traité, mais non sur la perte de la protection prévue à l'article XXI(2) pour les régimes de retraite américains. On peut avoir l'impression que le résident des États-Unis s'en tire bien puisqu'une retenue d'impôt de 15 % s'applique aux distributions de revenu du fonds aussi bien qu'aux dividendes. Cependant, l'impôt de retenue canadien représente un coût réel pour un régime de retraite américain, qui est exonéré de l'impôt américain et n'est donc pas en mesure de bénéficier d'un crédit d'impôt.

Rien n'indique que le ministère des Finances envisage de modifier l'article XXI(2) ou qu'une telle modification fasse partie des récentes négociations du protocole du traité, mais d'un point de vue politique, les distributions de revenu au titre de parts de fonds communs de placement cotés pourraient se voir accorder le même traitement que celui qui est réservé aux intérêts ou aux dividendes. Cette façon de faire serait compatible avec la lettre de confort du 11 décembre 2002 du ministère des Finances, qui élargit la portée des mécanismes de prêts de valeurs mobilières pour couvrir les parts de fonds commun de placement cotés en Bourse, facilitant ainsi les ventes à découvert de parts de fonds de titres à revenu fixe. En attendant la prochaine modification, les régimes de retraite américains devraient faire preuve de prudence en participant à des fonds de titres à revenu fixe canadiens et envisager les mesures de planification appropriées.

*Kevin Kelly*

Stikeman Elliott LLP, Toronto

## L'IMPOSITION DES DIVIDENDES AUX ÉTATS-UNIS

Le 23 mai 2003, le vice-président américain Dick Cheney ayant déposé le vote décisif dans un Sénat face à une impasse, le Congrès a approuvé la *Jobs and Growth Reconciliation Tax Act of 2003*. Le projet de loi prévoit des réductions d'impôt de 330 G\$ et une aide financière de 20 G\$ aux gouvernements des États et des municipalités – le troisième plus important programme de ce genre dans l'histoire des États-Unis – sans compensation de revenus. Le président Bush a signé le projet de loi pour lui donner effet le 28 mai 2003.

La réduction des taux d'imposition des gains en capital et des dividendes constitue la pierre angulaire des dispositions législatives. Selon l'ancienne loi, les dividendes que touchait un particulier étaient imposés comme un revenu ordinaire à des taux pouvant aller jusqu'à 38,6 % (pour 2003); les gains en capital nets ajustés étaient généralement imposés à un maximum de 20 % (10 % pour les contribuables à faible revenu). Dans les années d'imposition commençant après 2002 et antérieures à 2009, les dividendes qu'un particulier reçoit de sociétés américaines ou de certaines sociétés étrangères admissibles sont imposés aux mêmes taux que les gains en capital, tant pour ce qui est de l'impôt régulier que de l'impôt minimum de remplacement. Dans le cas des ventes et échanges et des paiements reçus après le 5 mai 2003 et avant 2009, les taux d'imposition des gains en capital nets ajustés actuels de 10 % pour les contribuables dans les tranches d'imposition de 10 % et 15 %, et de 20 % pour les autres contribuables sont ramenés à 5 % (0 % en 2008) et à 15 %, respectivement. Les dividendes sont donc imposés à un taux maximal de 15 % (5 % pour les contribuables à faible revenu).

L'expression « société étrangère admissible » s'entend d'une société étrangère qui 1) est constituée dans une possession américaine, 2) est admissible aux avantages prévus dans un traité fiscal exhaustif que le Département du Trésor américain juge satisfaisant à cette fin, ce qui comprend le traité Canada/États-Unis, ou 3) a des actions facilement négociables sur un marché de valeurs mobilières américain. L'historique législatif laisse entendre que le traité actuel entre les États-Unis et la Barbade n'est pas un traité exhaustif à cette fin, parce qu'il prévoit peut-être des avantages destinés à réduire ou éliminer la double imposition pour des sociétés qui ne sont pas exposées à un tel risque. Jusqu'à ce que le Trésor publie des lignes directrices sur les traités jugés satisfaisants, le Congrès estimera qu'une société étrangère est admissible si le traité américain exhaustif pertinent (mais pas celui de la Barbade) prévoit un programme d'échange d'informations. L'historique législatif indique en outre qu'une société doit être admissible aux avantages prévus dans le traité pour la presque totalité de son bénéfice de l'année d'imposition au cours de laquelle le dividende est versé. Une exception importante a été ajoutée : les dividendes reçus d'une société de placement étrangère (article 1246(b)) de l'IRC, d'une société de placement étrangère passive (article 1297), ou d'une

société de portefeuille personnelle étrangère (article 552), ne sont admissibles au taux d'imposition réduit des dividendes ni dans l'année d'imposition au cours de laquelle la distribution est effectuée ni dans l'année d'imposition précédente.

Des règles spéciales s'appliquent pour déterminer la limitation du crédit pour impôt étranger du contribuable en vertu de l'article 904 : des règles semblables à celles de l'article 904(b)(2)(B) – sur les ajustements à la limitation du crédit pour impôt étranger pour tenir compte de tout différentiel de taux d'imposition des gains en capital – s'appliquent à tout revenu de dividende admissible. On prévoit en outre que des règlements seront rendus publics afin de coordonner l'application des règles relatives aux revenus de dividendes admissibles et aux gains en capital. La version finale du projet de loi ne contenait pas de propositions du Sénat ayant une incidence fiscale internationale importante, comme un régime d'évaluation à la valeur de marché pour les particuliers qui s'expatrient ou l'abrogation de l'exception relative au revenu gagné à l'étranger pour les citoyens ou les résidents vivant à l'étranger.

*Maria Waiss*

Hodgson Russ LLP, Buffalo

## RETENUE D'IMPÔT ET DROITS ACQUIS

Une lettre de confort du ministère des Finances, datée du 14 mai 2003, porte sur la date de prise d'effet des changements proposés au paragraphe 212(13.2) dans le projet de loi technique du 20 décembre 2002. Ces changements pourraient accroître les exigences en matière de retenue d'impôt pour une société non-résidente qui exploite une entreprise au Canada et qui verse des intérêts et des redevances à d'autres non-résidents au titre de son entreprise canadienne.

Selon le paragraphe 212(13.2), une personne non-résidente est réputée être une personne qui réside au Canada aux fins de la retenue d'impôt des non-résidents de la partie XIII si elle exploite une entreprise principalement (habituellement, plus de 50 %) au Canada. Généralement, si un tel non-résident paie ou crédite à un autre non-résident une somme déductible lors du calcul du revenu imposable du contribuable gagné au Canada, le payeur est réputé être un résident du Canada, et la retenue d'impôt de la partie XIII s'applique.

La proposition prévoit l'élargissement de la règle déterminative à tout non-résident qui verse à un autre non-résident un paiement déductible du revenu tiré au Canada d'une source qui n'est pas une entreprise ou un bien protégé par traité (tel qu'il est défini au paragraphe 248(1)). Le ministère des Finances reconnaît que la proposition pourrait s'appliquer à tout non-résident qui réside dans un pays signataire de traité et qui exploite une entreprise par l'intermédiaire d'un établissement stable au Canada.

Dans un récent mémoire sur le projet de loi technique, le Comité mixte sur la fiscalité de l'ABC-ICCA faisait remarquer que sans la protection des accords existants

par des droits acquis, le changement proposé risque d'imposer un fardeau inapproprié à un non-résident déjà tenu de faire un paiement à un autre non-résident. Un emprunteur qui, au moment de négocier l'emprunt, savait que la retenue d'impôt pourrait s'appliquer aurait peut-être structuré celui-ci pour qu'il soit conforme à l'exception prévue au sous-alinéa 212(1)b)(vii) ou il aurait contracté son emprunt auprès d'un bailleur de fonds canadien; la renégociation pourrait être coûteuse et difficile pour les deux parties. Dans la lettre de confort, le ministère des Finances reconnaît que l'application de la proposition à des obligations existantes pourrait désavantager indûment certains contribuables. Il a indiqué qu'il recommandera que la modification soumise au Parlement s'applique aux obligations postérieures au 20 décembre 2002.

**Obligations ontariennes exonérées.** À la fin d'avril 2003, l'Ontario a instauré une nouvelle série d'obligations de financement de projets, en vente jusqu'à la mi-mai 2003. L'intérêt payé sur ces obligations achetées par des résidents de l'Ontario est exonéré de l'impôt sur le revenu des particuliers et des sociétés de l'Ontario et ce, sur leur durée de cinq ans. Les règlements adoptés en vertu de la *Loi sur l'imposition des corporations* et de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Ontario) prévoient que l'intérêt n'est pas assujéti à l'impôt sur le revenu de cette province mais, en vertu des ententes fédérales-provinciales de perception des impôts, l'Ontario est techniquement tenue de se conformer au calcul fédéral du revenu imposable. Pour contourner cette difficulté, les règlements de l'Ontario prévoient, pour les particuliers, un trop-payé présumé d'impôt sur le revenu de l'Ontario et, par conséquent, un droit à un remboursement, un mécanisme qui entraîne des conséquences négatives en matière de trésorerie. En effet, environ six à huit mois après la date limite de production des déclarations du 30 avril de l'année suivant celle de l'achat des obligations, l'Ontario procédera automatiquement au traitement d'un paiement équivalent à l'exonération d'impôt. Par exemple, un particulier se situant dans la fourchette marginale la plus élevée qui, en 2003, gagne 1 000 \$ d'intérêt, libre de l'impôt de l'Ontario, paiera un impôt fédéral et ontarien de 464 \$ sur ce montant dans sa déclaration produite au plus tard le 30 avril 2004. Entre octobre et décembre 2004, l'Ontario lui remboursera un « trop-payé » d'impôt sur le revenu de l'Ontario de 174 \$.

*Paul Hickey*

KPMG LLP, Toronto

## ABRIS FISCAUX ET LOGICIELS

La croissance sans précédent qu'a connue le secteur de la haute technologie jusqu'à tout récemment, en particulier dans le domaine des logiciels, a donné lieu à une pléthore d'abris fiscaux qui attirent les investisseurs par les déductions fiscales importantes offertes par rapport aux capitaux à injecter. L'ADRC a procédé à la réévaluation de la plupart de ces abris fiscaux, et a connu du succès

devant la CAF dans la récente cause *Peter Brown*.

Cette cause portait sur un abri fiscal type avec des logiciels. M. Brown avait acheté des parts d'une société en commandite inscrite comme abri fiscal, au prix de 10 000 \$US par part : 4 000 \$US comptant et le reste, payable sous la forme d'un billet. Le même jour, la société en commandite avait acquis 11 programmes d'ordinateur auprès de American Softworks Corporation (ASC) au prix de 8 170 000 \$US (comptant et billet). En 1993 et 1994, la société en commandite avait radié ces coûts, ce qui avait donné lieu à une perte. En 1995, elle avait réalisé un léger bénéfice. Le 31 décembre 1995, la société en commandite et ASC avaient conclu une entente modificatrice : pour 1995 à 2003, ASC garantissait à la société en commandite un revenu minimum annuel de 300 000 \$US, et les commanditaires pouvaient racheter leurs parts au prix de 8 000 \$US par part plus des actions de ASC avec l'aide financière de cette dernière si elle devait être cotée en Bourse. Dans la nouvelle cotisation émise aux commanditaires, l'ADRC a refusé les pertes de 1993 et 1994, et a supprimé le revenu négligeable de 1995.

Après avoir perdu sa cause devant la CCI, M. Brown en a appelé devant la CAF. Selon la CAF, pour déterminer si les parties avaient entre elles un lien de dépendance, on doit établir si l'âme dirigeante de la société est la même que celle de l'autre partie à l'opération; en fait, les conditions de la convention avaient été acceptées quand la société en commandite et ASC avaient entre elles un lien de dépendance, et M. Brown avait acheté ses parts de la société en commandite alors que celle-ci était déjà partie à une opération avec lien de dépendance. Selon l'alinéa 69(1)a), M. Brown était donc réputé avoir acquis sa part des programmes à une JVM de 4 128 000 \$CAN, comme l'avait conclu la CCI, et non au coût d'acquisition. La CAF a conclu à l'absence d'erreur manifeste et dominante dans le raisonnement de la CCI sur la question de l'évaluation et elle a refusé d'infirmar sa conclusion.

Selon la CCI, M. Brown avait un montant à risque de 4 000 \$US par part – la partie du prix d'achat payée en argent – et il ne pouvait déduire de pertes en sus de ce montant. La Couronne a logé un appel incident devant la CAF, alléguant qu'aucune des contributions de 10 000 \$US par part de M. Brown n'était à risque et que, par conséquent, celui-ci ne pouvait déduire aucune perte. La CAF a conclu que les droits de rachat prévus dans l'entente modificatrice donnaient à M. Brown le droit de recevoir 8 000 \$US par part, de sorte que le montant à risque s'établissait à 2 000 \$US par part (10 000 \$US moins le droit de rachat de 8 000 \$US). M. Brown avait donc perdu sa cause en appel.

Cet arrêt donne à l'ADRC de solides munitions pour s'attaquer à ces abris fiscaux, même si la cause est surtout factuelle. Si l'on prend les choses du bon côté, la CCI a conclu que les commanditaires avaient une attente raisonnable de profit : l'aspect fiscal de l'opération avait joué un rôle important dans la décision d'investir de M. Brown, mais il demeure qu'une entreprise véritable avait été exploitée et que la société en commandite avait une source de revenu. La CAF n'a pas contesté cette conclusion. À moins que M. Brown n'obtienne la



permission de se pourvoir en appel devant la CSC – ce qui est hautement improbable puisque la cause est principalement factuelle – l'arrêt *Brown* constitue l'état actuel du droit sur la question des abris fiscaux avec des logiciels, qui courent un risque encore plus grand de faire l'objet d'une réévaluation maintenant que l'ADRC a ce jugement dans son arsenal.

*Jack Bernstein*

Aird & Berlis, Toronto

## NÉGLIGENCE PROFESSIONNELLE

Le récent jugement de la Cour supérieure de justice de l'Ontario dans *Turi c. Swanick* porte sur une poursuite pour négligence contre un avocat qui avait constitué une société pour le demandeur dans le cadre d'un plan de protection de son patrimoine (61 OR (3d) 368). La société devait servir à exploiter le commerce de détail de vêtements du demandeur et à mettre ses biens personnels à l'abri de toute créance correspondante. La société est devenue insolvable. Un fournisseur a réussi à poursuivre le demandeur en dommages-intérêts, alléguant que son contrat avait été conclu non pas au nom de la société mais par le demandeur personnellement. Le demandeur avait alors poursuivi l'avocat au motif qu'il avait fait preuve de négligence en ne le conseillant pas adéquatement sur les conséquences de ne pas utiliser correctement le nom de la société lors de la signature de contrats.

Dans les faits, l'avocat avait verbalement dit au demandeur comment utiliser le nom de la société de façon adéquate, mais il ne l'avait pas informé des conséquences du défaut de le faire. Pour évaluer la norme de diligence, le tribunal a indiqué que l'on doit tenir compte du degré de connaissance du client; le demandeur n'était pas un homme d'affaires averti de sorte que la norme de diligence exigeait qu'il soit informé aussi bien de l'utilisation adéquate du nom de la société que des conséquences de ne pas le faire. Le tribunal a aussi indiqué que de tels conseils devraient être formulés par écrit.

Ce jugement nous rappelle qu'un conseiller fiscal devrait évaluer les connaissances et le sens des affaires de chaque client et adapter ses réponses et conseils en conséquence. Les conseils donnés verbalement ne conviennent pas si la question est significative ou complexe, un élément particulièrement important pour les conseillers qui aident régulièrement les clients à mettre en œuvre des plans qui exigent un suivi continu. En outre, un conseiller qui constitue régulièrement des sociétés dans le cadre de stratégies de planification fiscale pour des clients voudra peut-être passer en revue des lettres standards pour s'assurer qu'elles précisent non seulement l'utilisation adéquate du nom d'une société mais également les conséquences de son utilisation inappropriée.

*Colin Smith*

Thorsteinssons, Toronto

## ACTUALITÉS FISCALES ÉTRANGÈRES

### OCDE

Des modifications à la convention modèle de l'OCDE, actuellement à l'étude, portent sur la détermination du statut d'établissement stable, entité par entité. D'autres questions à l'étude, et qui seront précisées plus tard, concernent les récentes décisions européennes qui laissent entendre que les activités d'une entreprise nationale peuvent donner lieu à plusieurs ES d'entités étrangères liées, une notion contraire à la doctrine conventionnelle sur le sujet, et à l'omission par l'administration fiscale locale de tenir compte d'une filiale nationale ainsi qu'à la répartition de ses attributs fiscaux à une société mère étrangère. La version abrégée de la convention en date de janvier 2003 est disponible auprès des éditeurs locaux.

### États-Unis

Un projet de loi du Sénat vise à encourager l'établissement de sièges sociaux étrangers dans la Liberty Zone à New York, tout près de l'ancien World Trade Center. Aux fins de déterminer les impôts et les retenues d'impôt et d'établir l'existence d'un établissement stable aux fins d'un traité, les activités du siège social seront considérées comme si elles étaient exercées à l'étranger. Les baux des locaux à bureaux doivent être signés avant le 11 septembre 2007 et toutes les activités doivent y avoir été déplacées avant le 11 septembre 2009. Au moins 200 employés doivent être relocalisés (ou le plus élevé de 10 % des employés et des membres du groupe affilié élargi et 50 employés), incluant au moins 50 % des hauts dirigeants de l'entreprise et du personnel supérieur. Les employés actuels aux États-Unis ne sont pas inclus dans ces chiffres. La version PDF du projet de loi est disponible à la bibliothèque de l'ACEF.

Un nouveau projet de loi qui vise à contrer l'évasion fiscale par l'utilisation des traités et la manipulation des prix de transfert est disponible à la bibliothèque de l'ACEF.

Des réductions d'impôt visant à soutenir les gouvernements des États et locaux comprennent une augmentation (400 \$) sur deux ans du crédit d'impôt pour enfants, des déductions de base pour les couples mariés, et des fourchettes de revenu imposable, et une réduction de 5 % de l'impôt sur les gains en capital réalisés entre le 5 mai 2003 et le 31 décembre 2008. Le site Web de l'IRS contient les nouveaux tableaux des retenues d'impôt.

### Russie

Le ministère du revenu a rendu public un décret sur l'adoption de recommandations en vue d'assurer l'application uniforme du code des impôts et des traités, et de resserrer le contrôle de la conformité. Deux des principales questions traitées sont l'impôt sur le revenu des sociétés des entités étrangères qui sont exploitées par l'intermédiaire d'établissements stables et le revenu provenant de la Russie qui n'y est pas rattaché.

De nouvelles propositions prévoient la mise en place de régions économiques spéciales à bas taux d'impôt (RES) : des zones industrielles et de production, et des zones techniques et d'implantation. Les résidents des RES sont exonérés d'impôt pendant trois ans et sont imposés à un taux réduit, soit 3,75 %, pendant les quatre années suivantes si plus de 80 % de leur revenu est investi dans la diversification des installations de production de leurs RES (12 % autrement).

### Suède

Des règles sur les SEAC modifient les propositions qui visent à contrer l'abus de la nouvelle exemption de l'impôt sur les gains en capital et les dividendes sur des actions d'entreprise par le détournement de revenu d'entreprise vers des régimes à fiscalité privilégiée, suivi du rapatriement de dividendes et la réalisation de gains en capital.

De nouvelles règles sur la participation dans des sociétés devraient faire de la Suède un endroit privilégié pour les sociétés de portefeuille. Une SPOR suédoise n'est pas assujettie à des droits ou des impôts lors de sa constitution, à des impôts ou des droits lors de la vente d'actions de filiales, et à des impôts sur les dividendes reçus ou payés. Il n'y a pas de règles sur la capitalisation restreinte et sur l'impôt sur le capital, et il pourrait ne pas y avoir de période de détention obligatoire ou de

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)

critère de propriété minimum. Un résumé des modifications est disponible à la bibliothèque de l'ACEF.

### République populaire de Chine

Les entités de placement étrangères (EPE) peuvent être admissibles à une deuxième série d'exemptions fiscales, incluant l'exemption de deux ans, et une réduction de 50 % sur une période de trois ans; de nouvelles règles s'appliquent pour déterminer si l'augmentation requise du capital de 15 \$M a été respectée.

### Corée

Une vaste région à l'extérieur de Séoul sera convertie en une zone franche économique où les sociétés étrangères n'auront pas de loyer à payer et pourront être admissibles, jusqu'à concurrence de 50 % des frais de construction initiaux. Le taux général d'impôt des sociétés de 15 % sera réduit au cours des prochaines années.

*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](mailto: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.