

Rédactrice : Vivien Morgan, LL.B.

Volume 11, numéro 8, août 2003

## DÉPOUILLEMENT DES SURPLUS AUX ÉTATS-UNIS

Bill Thomas, président du Comité des voies et moyens de la Chambre des représentants des États-Unis, a présenté, dans le cadre de l'*American Job Creation Act of 2003*, des propositions visant notamment à modifier les règles relatives au dépeuillement des surplus qui s'appliquent aux multinationales contrôlées par des Canadiens et d'autres étrangers. Si elles sont adoptées, les limitations imposées au dépeuillement des surplus pourraient avoir pour effet d'accroître sensiblement le montant de déduction refusé à l'égard des intérêts payés à des personnes liées et des intérêts garantis payés par les filiales américaines de sociétés canadiennes, à compter de la première année d'imposition du contribuable postérieure au 31 décembre 2003.

■ Les propositions ont pour effet : 1) d'éliminer l'actuel ratio d'exonération emprunts/capitaux de 1,5:1; 2) de réduire le plafond du revenu imposable modifié (RIM) au titre des intérêts sur une dette envers des apparentés à 35 % pour la première année d'imposition du contribuable commençant après le 31 décembre 2003, et à 25 % par la suite; 3) de maintenir la limitation des intérêts garantis par une personne liée étrangère à 50 % du RIM; 4) de remplacer l'actuelle période de report illimitée des frais d'intérêts dont la déduction est refusée par une période de report de 10 ans (tous les intérêts refusés avant la date de prise d'effet sont réputés avoir une période de report restante de 10 ans); et 5) d'éliminer le report de tout plafond excédentaire non utilisé au titre des intérêts provenant d'années antérieures.

La proposition Thomas diffère sensiblement de la proposition budgétaire du président Bush, qui comprenait une règle d'exonération : un critère fondé sur le ratio passif/actif permettait la déduction des intérêts lorsque ceux-ci ne dépassaient pas des ratios déterminés fondés sur la valeur des actifs du contribuable. En conséquence, les sociétés canadiennes ayant des actifs durables à valeur élevée qui auraient pu échapper aux propositions plus

sévères du président Bush relatives au dépeuillement des surplus doivent réévaluer l'incidence des limitations accrues prévues dans la proposition Thomas. En outre, cette dernière proposition ne reprend pas le critère complexe du ratio mondial qui aurait pu se traduire par le refus permanent de la déduction des intérêts payés sur les emprunts américains en sus de l'endettement financier mondial.

■ D'autres dispositions du projet de loi visent à aider les sociétés et les fabricants américains : p. ex., la réduction des périodes d'amortissement du matériel de fabrication, la prolongation, jusqu'au 31 décembre 2005, des mesures relatives à l'amortissement supplémentaire de 50 % incluses dans les dispositions législatives adoptées récemment, et la réduction, de 33 % à 32 %, du taux d'imposition s'appliquant à certaines sociétés ayant un revenu inférieur à 10 M\$, pour les exercices commençant après 2009.

■ Le projet de loi prévoit une période de six mois au cours de laquelle seulement 20 % d'un dividende servant à rapatrier aux États-Unis les surplus d'une société étrangère contrôlée d'une société américaine est assujéti à l'impôt américain, si les surplus ainsi rapatriés sont investis aux États-Unis. Les dividendes admissibles correspondent en général à l'excédent des dividendes reçus de telles sociétés sur une moyenne annuelle calculée pour la période de base formée des trois années précédentes. Les propositions législatives du 28 juillet du sénateur Orrin Hatch prévoyaient une règle semblable. L'incidence de ces propositions pourrait être importante pour les filiales canadiennes de sociétés américaines dont les surplus, voire les flux de trésorerie, sont généralement inexistantes. Les filiales canadiennes qui participent à un tel maquillage de dividendes peuvent verser d'importants dividendes à même des fonds de trésorerie excédentaires ou des fonds empruntés.

Le projet de loi Thomas constitue la première étape d'une démarche législative complexe et incertaine. On prévoit que le débat sur le projet de loi par le Comité des voies et moyens au complet aura lieu à la reprise des travaux du Congrès après le congé du mois d'août.

*Paul L. Barnicke et Phyllis R. Roy*

PricewaterhouseCoopers LLP, Toronto

### Dans ce numéro

Dépeuillement des surplus aux États-Unis	1
L'impartition 3P	1
Règlements américains sur le « check and sell »	3
Des années dorées	3
Douanes : Acheteur au Canada	4
L'IMS de l'Ontario	5
Intégration – Mise à jour	6
Revenu protégé et revenu fictif	7
Les non-résidents et l'immobilier	8
Société de portefeuille et fiducie en faveur du conjoint	9
Actualités fiscales étrangères	9

## L'IMPARTITION 3P

Les gouvernements financent souvent les coûts de construction de nouveaux bâtiments sans emprunt, c.-à-d. entièrement avec des fonds propres, même si les flux de trésorerie à tirer du projet et la disponibilité d'un crédit gouvernemental font qu'il est possible de puiser à une source de financement par emprunt autre que le marché obligataire. La participation et l'expertise du secteur privé s'imposent souvent quand on veut réaliser des économies si des services doivent être fournis et que de grands

projets de construction doivent être gérés de manière efficiente afin d'éviter les dépassements de coût. Les gouvernements provinciaux font de plus en plus appel au financement du secteur privé comme solution aux pressions qu'exercent des projets d'envergure tels les hôpitaux, les routes et autres infrastructures au chapitre du financement. Cette tendance se maintiendra devant les besoins croissants des secteurs public et privé. Les aspects fiscaux de tels partenariats continueront de jouer un rôle important dans l'atteinte des avantages recherchés par les gouvernements ainsi que par les autres investisseurs.

Depuis le milieu des années 1990, les partenariats public-privé (3P) constituent la norme dans le domaine des soins de santé au Royaume-Uni où, p. ex., le secteur privé conçoit, finance, exécute et gère la construction d'un nouvel hôpital puis l'exploite et fournit certains services non cliniques pour l'ensemble des installations en vertu de contrats à long terme. Les dirigeants de l'hôpital sont alors en mesure de concentrer leurs efforts sur les questions liées à la santé. On peut soutenir que cela aboutit à un système de soins de santé plus efficient. Le financement 3P s'est également taillé une place dans le système de santé canadien, soumis à des pressions de plus en plus fortes qui l'obligent à répondre à des besoins en soins de santé qui ne feront que s'amplifier au fur et à mesure que les baby boomers vieilliront.

Dans une situation type, on constitue une entité de développement à vocation particulière (EDVP) qui possède et construit les installations. Un emprunt est contracté auprès de prêteurs canadiens ou étrangers qui sont disposés à assumer le risque lié à la construction. Les emprunts étrangers doivent être structurés de manière à satisfaire la règle des 5/25, afin d'éliminer la retenue d'impôt canadienne sur les intérêts payés. La recherche de financement privé est confiée à un intermédiaire. Le terrain peut appartenir à l'EDVP ou encore être conservé par le gouvernement si les deux parties concluent un contrat de location dont les dispositions peuvent être influencées par des considérations fiscales liées au transfert du terrain. Une fois le projet terminé conformément aux devis du gouvernement, les installations peuvent être vendues à une seconde EDVP (EDVP 2) dont le capital est judicieusement réparti entre les emprunts contractés et les capitaux propres fournis par des investisseurs privés qui s'intéressent à des projets d'infrastructure étayés par un crédit gouvernemental. L'EDVP 2 peut émettre des titres de créance supplémentaires pour en arriver à un taux de financement mixte convenable. L'EDVP 2 conclut des contrats avec des tiers, notamment pour l'obtention des services de salariés. Dans un projet hospitalier, les salariés affectés à des services autres que des services de santé remplissent en général les diverses fonctions administratives nécessaires au fonctionnement de l'établissement. L'EDVP 2 conclut un contrat à long terme

de prestation de services et tire un revenu d'entreprise de l'ensemble des services offerts, qui comprennent également l'utilisation du bâtiment, du matériel et des services des salariés. Les honoraires facturés sont le plus souvent fondés sur l'usage et sont conditionnels au respect, par l'EDVP 2, de certains critères de contrôle de la qualité. L'EDVP 2 peut se prévaloir, sans restriction, de la déduction pour amortissement à l'égard du bâtiment et des autres actifs qu'elle détient dans le but d'offrir l'ensemble des services dans la mesure où ces actifs ne constituent pas des biens de location. Au terme du contrat, le gouvernement peut acquérir la propriété des installations au moyen d'un mécanisme d'option d'achat.

Certains actifs appartenant déjà à une province et exploités par elle se prêtent à un refinancement par le secteur privé, mais la rentabilité économique de telles opérations dépend de la province où les actifs se trouvent et de la disponibilité d'exemption des taxes de vente provinciales. On doit également tenir compte de la TPS. Pour certains projets, il est aussi possible d'obtenir un financement transfrontalier. Dans une situation type, une SUS qui paie des impôts sur les sociétés aux États-Unis forme une filiale canadienne en propriété exclusive – une société à responsabilité illimitée de Nouvelle-Écosse (SRINE). L'utilisation d'une SRINE comme bailleur canadien élimine également un obstacle majeur à la location transfrontalière, puisque la retenue d'impôt canadienne s'applique souvent lorsqu'un loyer est versé par un preneur canadien à un non-résident. Si la retenue d'impôt s'applique au loyer brut, un tel contrat ne sera pas profitable pour les parties en cause. Certains paiements de location, comme les paiements à des résidents américains à l'égard d'aéronefs et de logiciels, sont exonérés de la retenue d'impôt. Cependant, un contrat de location transfrontalier portant, p. ex., sur une usine municipale de traitement des déchets est soumis à la retenue d'impôt canadienne si un preneur canadien paie un loyer à un bailleur américain. Si la SRINE est le bailleur, la question de la retenue d'impôt canadienne est réglée : le paiement de location est fait par le preneur canadien à un autre contribuable canadien, la SRINE. Le contrat de location doit également être structuré de façon à être admissible à titre de contrat de location-exploitation aux fins de l'impôt. Si l'opération est aménagée de façon adéquate, la SUS peut se prévaloir des déductions pour amortissement permises aux États-Unis – la SRINE est une entité ignorée aux États-Unis et la SUS est considérée comme le propriétaire des actifs aux fins de l'impôt américain – et la municipalité peut se retrouver avec en poche des liquidités équivalant à un avantage en valeur actualisée de 3 % à 5 %, selon le type d'actif en cause. Le contrat est aussi rédigé de sorte que la municipalité ne perd pas le contrôle de l'actif.

*John Jakolev*

Goodman & Carr LLP, Toronto

## RÈGLEMENTS AMÉRICAINS SUR LE « CHECK AND SELL »

Les experts en fiscalité transfrontalière connaissent bien les nombreuses possibilités de planification fiscale découlant des règlements américains sur le classement des entités (méthode dite des « cases à cocher ») : certaines entités non constituées en société par actions telles les sociétés en commandite américaines ou canadiennes peuvent choisir d'être imposées comme des sociétés par actions, et certaines sociétés par actions étrangères telles les sociétés à responsabilité illimitée de Nouvelle-Écosse peuvent choisir d'être imposées comme des sociétés de personnes ou des entités ignorées. Dans la récente *Notice* 2003-46, l'IRS annonçait le retrait des règlements proposés sur les opérations dites « *check and sell* » ou exceptionnelles, éliminant ainsi l'incertitude qui planait sur l'utilisation de la méthode dite des « cases à cocher ». Le retrait des règlements sur le « *check and sell* » contribue à rassurer davantage les praticiens qui travaillent à structurer des opérations transfrontalières.

Les règlements proposés ont été rendu publics en novembre 1999 en réaction à la crainte manifestée par l'IRS qu'un contribuable puisse choisir de convertir une société par actions en une entité ignorée avant de procéder à sa disposition, dans le seul but d'infléchir les conséquences fiscales de l'opération. En général, en vertu des règlements, ce choix n'était pas pris en compte dans le cas d'une entité étrangère si certaines conditions étaient remplies et que l'entité était vendue dans les 12 mois suivant le choix. L'inquiétude exprimée par les praticiens qui estimaient que la portée des règlements étaient trop large, ce qui risquait de miner la certitude que procuraient les règlements sur le classement des entités, a incité l'IRS à retirer les règlements.

Dans la *Notice*, l'IRS prévient toutefois les contribuables que le retrait des règlements ne signifie pas qu'il ne considérera plus les choix faits dans de telles situations comme potentiellement abusifs; l'IRS privilégiera plutôt d'autres principes juridiques existants, comme celui de la primauté de la substance sur la forme, pour évaluer ces opérations. Il est dit en outre dans la *Notice* que l'IRS et le Trésor continuent d'examiner l'utilisation potentielle des règlements relatifs sur le classement des entités dans le but d'atteindre des résultats qui leur paraissent incompatibles avec les politiques et les règles prévues dans le Code ou dans les traités fiscaux signés par les États-Unis. La *Notice* contient deux exemples. Le premier est celui d'une SUS qui a une filiale étrangère (Filiale 1), laquelle détient à son tour une autre filiale étrangère (Filiale 2). Les actions de Filiale 2 doivent être vendues et, dans une tentative de se prévaloir des avantages de la *subpart F*, Filiale 2 coche la boîte pour être ignorée (et elle est ainsi réputée liquidée dans Filiale 1) avant d'être vendue; la vente de Filiale 2 est considérée comme une vente des actifs de Filiale 1. En général, le gain réalisé sur la vente des actions est

entièrement considéré comme un revenu de la *subpart F*, mais la question de savoir si un gain tiré de la vente d'un actif est considéré comme un revenu de la *subpart F* dépend du type de revenu produit par l'actif. Le deuxième exemple est celui d'une SUS qui a deux filiales étrangères sœurs. La SUS souhaite faire un apport à Filiale 2 sous la forme d'actions de Filiale 1, une opération qui peut obliger la SUS à produire une convention de constatation du gain en vertu de l'article 367 du Code, ce qu'elle ne souhaite pas. Afin d'éviter d'avoir à produire une telle convention, Filiale 1 est liquidée dans Filiale 2 immédiatement après l'apport – p. ex., Filiale 1 coche la boîte pour être ignorée – transformant ainsi l'apport sous forme d'actions en une réorganisation de type C ou D pour laquelle il n'y a pas de convention à produire.

Les possibilités d'utilisation transfrontalière de la méthode des « cases à cocher » ont été érodées à plusieurs reprises au cours des dernières années. Par exemple, l'article 894 du Code interdit l'utilisation des taux réduits de retenue fiscale prévus dans les traités pour certains paiements faits à des entités hybrides telles les sociétés en commandite américaines si le revenu n'est pas déjà imposé entre les mains de l'entité ou de ses propriétaires en vertu des lois du pays étranger, comme le Canada. Les récents règlements concernant les « entités hybrides inversées nationales » annulent également les avantages prévus dans les traités et entraînent une nouvelle qualification des intérêts en dividendes dans le cas de certains paiements faits par des entités hybrides inversées américaines (p. ex., les sociétés de personnes américaines qui choisissent d'être imposées comme des sociétés par actions) utilisées dans des structures de financement transfrontalières. Il y a également une incertitude à l'égard de certaines sociétés en commandite canadiennes qui choisissent d'être considérées comme des sociétés par actions aux fins de l'impôt américain : même si, dans la plupart des cas, l'IRS devrait respecter le choix coché, on ne sait toujours pas si l'entité pourra, à la lumière d'une interprétation littérale du traité, se voir refuser les avantages qui y sont prévus.

*Thomas W. Nelson*

Hodgson Russ LLP, Buffalo

## DES ANNÉES DORÉES

Des statistiques préliminaires publiées par l'ADRC pour l'année d'imposition 2001 révèlent que les Canadiens du troisième âge continuent de jouer un rôle important dans les recettes des gouvernements fédéral et provinciaux.

Sur les quelque 15 millions de déclarations de revenus produites par des particuliers qui ont payé de l'impôt pour l'année en question, 2,2 millions, ou 14,8 %, venaient de particuliers âgés de 65 ans ou plus, et une autre tranche de 5,5 % – à savoir 5,7 % de l'ensemble des déclarations – de personnes âgées entre 60 et 64 ans. Les deux groupes ont fourni 18 % de la totalité de l'impôt sur

**Déclarations de revenus produites par des particuliers en 2001, par groupe d'âge, en pourcentage de l'ensemble des déclarations**

	Âge des contribuables			
	Moins de 20 ans	20 à 60 ans	60 à 65 ans	Plus de 65 ans
	<i>en pourcentage</i>			
Nombre de déclarations .....	1,6	78,0	5,5	14,8
Revenu déclaré imposé .....	0,5	80,3	5,7	13,5
Revenu d'emploi .....	0,6	94,3	3,5	2,9
Revenu de retraite				
Prestations de sécurité de vieillesse .....	0,0	0,0	0,0	100,0
RPC et RRQ .....	0,1	9,6	15,6	74,7
Autres retraites .....	0,0	18,1	17,6	64,3
Cotisations d'assurance-emploi .....	0,9	95,6	2,8	0,7
Cotisations à des RPA .....	0,0	96,0	3,1	0,8
Cotisations à des REER .....	0,1	89,9	6,5	3,6
Impôt fédéral payé .....	0,2	81,6	5,9	12,2

le revenu fédéral en 2001. Les revenus des contribuables âgés de 65 ans ou plus ont représenté 13,5 % de tous les revenus imposés dans cette année; les revenus de leurs pairs un peu plus jeunes en représentaient 5,7 %. Les 65 ans et plus ont reçu la totalité des prestations de sécurité de la vieillesse, mais seulement 74,7 % du revenu de prestations des régimes de retraite du Canada et du Québec. Ceux qui semblent avoir opté pour une retraite anticipée – dans le groupe des 60 à 64 ans – comptaient pour 15,6 % des prestations de régimes universels de retraite déclarées dans les formulaires de 2001; pour leur part, les bénéficiaires de prestations d'invalidité ou de survivant ont reçu 9,6 % des prestations.

Les statistiques confirment que la participation au marché du travail diminue avec l'âge. Alors que les personnes qui ont entre 60 et 64 ans ont soumis 5,5 % de toutes les déclarations de revenus imposables, elles n'ont représenté que 2,8 % des cotisations d'assurance-emploi déduites et elles n'ont touché que 3,5 % des revenus d'emploi, y compris les revenus de commissions. Une part importante des revenus d'emploi allait aux contribuables de plus de 65 ans, bien que la plus grande partie ait été attribuable à ceux qui ont entre 65 et 69 ans.

Le tableau montre l'importance des économies dans des REER pour les personnes qui approchent la retraite. Même si les personnes entre 60 et 64 ans ont représenté 5,5 % de l'ensemble des déclarations imposables et 3,5 % des revenus d'emploi, elles ont fourni 6,5 % de l'ensemble des cotisations à des REER déduites en 2001.

*David B. Perry*

Association canadienne d'études fiscales, Toronto

## DOUANES : ACHETEUR AU CANADA

Le tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE) a récemment eu à se prononcer sur la règle canadienne relativement nouvelle de « l'acheteur au Canada ». Essentiellement, cette règle prévoit qu'il faut identifier un acheteur au Canada avant que la valeur transactionnelle puisse être utilisée pour évaluer les marchandises importées au Canada en vertu de l'article 48 de la *Loi sur les douanes*. L'expression « acheteur au Canada » est définie par règlement. Un importateur qui veut être admissible à ce titre pour utiliser la valeur en douane conséquente (et habituellement moins élevée) et bénéficier de son incidence sur les droits de douane doit se conformer à des critères assez stricts pour établir sa présence au Canada ou son rattachement (« *nexus* ») avec celui-ci. Le jugement du TCCE dans *AAi. Foster Grant of Canada* évalue ces critères; il confirme peut-être des critères étonnamment stricts et représente peut-être une vision plutôt restrictive quant à savoir qui respecte les exigences (13 juin 2003, appel n° AP-2001-094). *Foster Grant* pourrait éventuellement susciter une attitude plus agressive de la part de Douanes Canada dans son approche de la vérification – ou la décision pourrait être infirmée en appel.

Dans les faits, Foster Grant of Canada (FG Canada) importait des lunettes de soleil, accessoires et bijoux divers qu'elle achetait auprès de sa société mère, Foster Grant Inc. (FG US). FG Canada ne maintenait aucun stock de marchandises au Canada; elle faisait la prévente des marchandises au Canada qu'elle achetait ensuite de FG US et faisait livrer directement au Canada aux clients canadiens. FG Canada avait tenté d'utiliser son prix d'achat comme valeur transactionnelle, une pratique qui aurait entraîné le calcul des droits de douane sur son coût des marchandises. En établissant la cotisation, l'ADRC a estimé que FG Canada était si peu présente au Canada qu'elle n'était pas un acheteur au Canada. L'ADRC avait laissé entendre que le prix de vente ultime de FG Canada à ses clients canadiens représentait la valeur en douane appropriée, une position qui avait entraîné des droits additionnels considérables.

En appel, la question était de savoir si FG Canada était un acheteur au Canada, tel qu'il est défini à l'article 2.1 du *Règlement sur la détermination de la valeur en douane*. Selon la Direction des douanes de l'ADRC, le règlement exige, pour les personnes qui ne maintiennent pas de stock de produits invendus au Canada, que l'importateur (1) soit un résident du Canada, ce qui suppose qu'une société y exploite une entreprise et que la gestion et le contrôle y sont exercés, ou (2) ait un établissement stable au Canada par l'intermédiaire duquel la personne exerce son activité.

Le TCCE a finalement conclu que, dans les faits, FG Canada n'exerçait pas son activité au Canada, en insistant sur le fait que les employés de FG Canada « n'avaient pas directement accès aux fonds nécessaires à la conduite de l'activité commerciale » parce que ses revenus « étaient

immédiatement transférés » à un compte de FG US auquel FG Canada n'avait pas accès. Selon le TCCE, « de tels arrangements bancaires sapaient manifestement la capacité de [FG] Canada d'exercer son activité, puisque ses employés au Canada ne pouvaient pas payer les produits et services requis pour les opérations canadiennes. Ces derniers n'avaient pas non plus le pouvoir de payer les marchandises achetées de leur société mère aux États-Unis. » De plus, le TCCE a conclu que le président de FG Canada n'avait aucun pouvoir réel sur les comptes bancaires et très peu de contrôle même sur la liste de paie des employés canadiens. Finalement, le TCCE a conclu que le fait que ces « fonctions centrales de l'activité » étaient exercées à l'extérieur du Canada infirmait l'argument de FG Canada selon lequel cette dernière exerçait son activité au Canada; en définitive, le TCCE a conclu que FG Canada n'exerçait pas d'activité au Canada.

On peut voir dans la décision du TCCE une indication de l'importance, aux fins des douanes, de la façon dont les décisions quotidiennes de gestion sont prises et de savoir si, en réalité, la filiale canadienne a le contrôle de ses décisions administratives en ayant accès à des fonds qui lui permettent de les mettre en application. Par ailleurs, cette décision contraste de façon surprenante avec la jurisprudence traditionnelle en matière d'impôt sur le revenu où, habituellement, les critères utilisés pour déterminer si une personne exploite une entreprise au Canada sont relativement moins stricts. La preuve a montré que les contrats de FG Canada pour la vente de marchandises étaient négociés et conclus au Canada, un élément qui, dans le contexte de l'impôt sur le revenu, indiquerait fortement que l'entreprise était exploitée au Canada. En outre, FG Canada comptait entre 85 et 100 représentants à temps plein et à temps partiel, et elle louait des locaux à Toronto; les locaux comprenaient des bureaux, une salle d'exposition et des locaux d'entreposage. Ces éléments n'ont pas été déterminants dans la décision du TCCE, qui a peut-être accordé trop d'importance au point de vue des Douanes quant à l'expression « exercer son activité ». Peut-être la CAF finira-t-elle par régler la question de savoir si et comment la signification de cette expression en vertu de la *Loi sur les douanes* diffère de celle que l'on trouve dans d'autres lois fédérales, comme la *Loi de l'impôt sur le revenu* et la *Loi sur la taxe d'accise*.

Robert G. Kreklewetz et Brent F. Murray  
Millar Wyslobicky Kreklewetz LLP, Toronto

## L'IMS DE L'ONTARIO

L'Ontario est la seule administration au Canada qui lève un impôt minimum des sociétés (IMS). Dans le budget de 2001 de l'Ontario, on avait dit que le gouvernement allait également revoir certains impôts et taxes ciblés, comme l'IMS, pour s'assurer qu'ils étaient toujours appropriés. Le ministère des Finances de l'Ontario veut peut-être mettre

l'IMS en veilleuse en prévision de sa modification en profondeur ou même de son abolition. Nous espérons que l'Ontario agira rapidement pour réduire le taux de l'IMS et corriger des lacunes comme celles qui sont décrites ci-après, ou encore qu'il l'éliminera complètement.

Une société est assujettie à l'IMS de l'Ontario si son actif total à la fin de l'année d'imposition (incluant l'actif de toute société associée) dépasse 5 M\$, ou si son revenu total pour l'année d'imposition dépasse 10 M\$ (article 57.2(1) de la *Loi sur l'imposition des corporations* de l'Ontario (LICO)). En général, l'IMS est égal au produit de l'assiette de l'IMS de la société par son coefficient de répartition de l'Ontario, multiplié par le taux uniforme de 4 % de l'IMS (article 57.3(1) de la LICO). L'assiette de l'IMS d'une société correspond essentiellement à son revenu net rajusté pour l'année moins les pertes admissibles.

Le revenu net rajusté d'une société correspond généralement à son revenu net (avant impôt sur le revenu) aux fins des PCGR (mais les méthodes de mise en équivalence ou de comptabilisation à la valeur de consolidation ne peuvent pas être utilisées), rajusté pour tenir compte de certains montants. Par exemple, les dividendes déductibles en vertu de l'article 112 de la *Loi de l'impôt sur le revenu* fédérale sont inclus dans le revenu net.

**Aucun report rétrospectif de perte.** Aux fins de l'IMS, les pertes admissibles d'une société sont essentiellement des pertes nettes d'une année d'imposition antérieure. Les pertes admissibles peuvent être reportées prospectivement sur 10 ans, mais elles ne peuvent l'être rétrospectivement pour réduire l'assiette de l'IMS d'une année précédente. Par conséquent, une société qui a payé un IMS dans une année précédente pourrait ne jamais être en mesure de le récupérer. Supposons que Holdco, la société mère d'un groupe de sociétés, est une société ontarienne qui reçoit des dividendes intersociétés libres d'impôt de filiales qui exploitent des entreprises actives. L'actif et le revenu de Holdco et des sociétés associées du groupe dépassent les seuils de 5 M\$ et de 10 M\$, respectivement; Holdco est donc assujettie à l'IMS. En 2001, Holdco a réalisé un gain en capital de 1 M\$ aux fins de l'impôt sur le revenu. Le revenu imposable de Holdco s'établit à 500 000 \$, et son revenu net rajusté aux fins de l'IMS s'élève à 1 M\$. En 2001, l'impôt régulier sur le revenu des sociétés de Holdco de 62 500 \$ (12,5 % de 500 000 \$) est supérieur à l'IMS exigible qui s'élève à 40 000 \$ (4 % de 1 M\$). En 2002, Holdco a subi une perte en capital aux fins de l'impôt de 1 M\$, et elle n'a aucune autre source de revenu. La perte en capital est reportée rétrospectivement à 2001 aux fins de l'impôt sur le revenu, ce qui ramène le revenu imposable de 2001 à zéro. Pour 2001 et 2002, l'impôt régulier sur le revenu des sociétés exigible de Holdco est donc nul. La perte nette rajustée de Holdco aux fins de l'IMS s'établissait également à 1 M\$ en 2002. Cependant, en vertu des règles actuelles, cette perte de 1 M\$ de 2002 ne peut être

reportée rétrospectivement pour réduire le revenu de 2001 aux fins de l'IMS. Holdco ne récupère donc que 22 500 \$ (62 500 \$ d'impôt régulier payé moins l'IMS de 40 000 \$) plutôt que le montant total de 62 500 \$ payé en 2001 au titre de l'impôt sur le revenu régulier et de l'IMS combinés. Notons que les 40 000 \$ d'IMS pourront faire l'objet d'un crédit et être portés en diminution de l'impôt régulier sur le revenu des sociétés de l'Ontario pour les 10 années d'imposition subséquentes. De plus, Holdco pourra reporter prospectivement sa perte de 1 M\$ de 2002 sur les 10 années suivantes.

Ces opérations compensatoires représentent cependant une piètre consolation si Holdco ne prévoit pas avoir, dans les années futures, un revenu qu'elle pourrait neutraliser par le report prospectif de pertes aux fins de l'IMS; elle ne pourrait pas non plus tirer avantage du crédit pour l'IMS à porter en diminution de l'impôt ontarien régulier sur le revenu des sociétés. L'iniquité qui résulte de l'absence d'un mécanisme de report rétrospectif de pertes dans le régime de l'IMS est plus manifeste lorsque le gain et la perte en capital de l'exemple précédent sont inversés. En effet, si la perte en capital est subie en 2001 et que le gain en capital est réalisé en 2002, Holdco n'est pas assujettie à l'IMS dans l'année du gain parce qu'elle peut reporter prospectivement la perte de 2001 pour ramener à zéro le revenu de 1 M\$ de 2002 aux fins de l'IMS. Sur le plan économique, la situation de Holdco n'est pas meilleure dans le premier scénario que dans le second, de sorte qu'en principe, elle ne devrait pas avoir à subir un fardeau fiscal plus lourd simplement à cause de la date du gain ou de la perte alors que son gain global pour les deux années est nul. De même, si le gain et la perte en capital sont constatés dans la même année, aucun IMS n'est exigible.

À cause de cette lacune du régime de l'IMS, une société comme Holdco – qui a subi une perte en capital dans l'année qui suit celle où elle a réalisé un gain – pourrait devoir envisager la disposition d'un actif ayant une perte inhérente dans l'année où elle constate le gain en capital ou dans une année antérieure. La solution n'est peut-être pas logique du point de vue des affaires. Holdco pourrait également envisager de générer d'autres types de revenu, comme des intérêts, ou de fusionner avec une filiale qui prévoit être rentable, de sorte que les reports prospectifs de pertes pourront servir à réduire le revenu aux fins de l'IMS des années futures. La solution de la fusion n'est peut-être pas aussi extrême que celle de la disposition d'autres actifs, mais elle peut être coûteuse et complexe. La nécessité de recourir à d'autres moyens semblables pourrait être éliminée si l'Ontario permettait aux sociétés de reporter rétrospectivement leurs pertes aux fins de l'IMS.

**Augmentation du taux de l'IMS en pourcentage de l'impôt régulier.** Depuis 2000, l'Ontario a réduit les taux d'impôt régulier sur le revenu des sociétés. Par ailleurs, le taux uniforme de 4 % de l'IMS est demeuré inchangé depuis 1996. Avant 2000, le taux de l'IMS,

comparativement au taux de l'impôt régulier sur le revenu des sociétés et exprimé en pourcentage de celui-ci, était donc d'environ 26 % (4 % divisé par le taux de 15,5 % de l'impôt régulier sur le revenu des sociétés). Pour 2003, le taux de l'impôt régulier sur le revenu des sociétés de l'Ontario est passé à 12,5 % et il sera réduit pour s'établir à 8 % en 2006. En comparaison, le taux de l'IMS exprimé en pourcentage du taux de l'impôt régulier sur le revenu des sociétés est donc passé à 32 % en 2003 et il atteindra le taux incroyable de 50 % en 2006.

*Paul Hickey*

KPMG LLP, Toronto

## INTÉGRATION — MISE À JOUR

Maintenant que tous les budgets fédéral et provinciaux de 2003 ont été présentés, on peut revenir sur l'état de l'intégration au Canada en 2003. Le gouvernement fédéral et la plupart des provinces ont abaissé leurs taux d'impôt des sociétés ou prévoient le faire. Les taux de l'impôt des particuliers semblent demeurer constants, quelques changements aux taux marginaux les plus élevés ayant été annoncés pour 2003 et 2004. Globalement, l'utilisation d'une société pour gagner un revenu autre qu'un revenu d'entreprise exploitée activement (REA) admissible à la déduction accordée aux petites entreprises (DPE) comporte toujours un coût fiscal. Dans ce dernier cas, un report d'impôt est toujours possible si le REA admissible à la DPE demeure dans la société et n'est pas distribué immédiatement aux actionnaires sous la forme de dividendes.

En théorie, le régime fiscal canadien est conçu de façon à ce que le revenu gagné dans une société et distribué aux actionnaires sous la forme de dividendes entraîne le paiement du même montant d'impôt – sociétés et particuliers combinés – que s'il avait été gagné directement par le particulier. Le soi-disant mécanisme d'intégration fait appel à plusieurs règles et dispositions de la LIR pour tenter d'en arriver à ce résultat. À l'origine, ce modèle théorique d'intégration était fondé sur un taux d'impôt hypothétique pour les particuliers de 50 % et un taux d'impôt hypothétique pour les sociétés de 20 % sur le REA. Cependant, ces taux d'impôt ont changé avec les années, et des rajustements ont été apportés pour permettre d'atteindre des résultats qui se rapprochent le plus possible du modèle théorique. Les taux réels applicables aux sociétés et aux particuliers ne correspondent évidemment pas aux taux hypothétiques, ce qui donne des résultats plus ou moins éloignés de l'intégration parfaite, comme le montre le tableau.

Le coût fiscal qui découle de l'utilisation d'une société pour gagner un revenu en 2003 (autre qu'un REA admissible à la DPE) a généralement diminué par rapport à 2002 à cause du recul des taux d'impôt sur le revenu des sociétés fédéral et provinciaux et de la stabilité des taux les plus élevés d'impôt des particuliers. L'Alberta, la Saskatchewan et l'Ontario réduisent leur taux applicable aux petites

### Économies (coût) d'impôt — Revenu gagné par l'intermédiaire d'une société

Type de revenu	C.-B.	Alberta	Ontario	Québec
	<i>en pourcentage</i>			
REA admissible à la DPE (jusqu'à 225 000 \$) ...	0,1	1,9	2,3	0,5
REA entre 225 000 \$ et 300 000 \$ .....	(6,1)	(5,0)	(3,9)	(5,5)
REA admissible au crédit à la F&T .....	(12,2)	(11,4)	(7,7)	(5,5)
REA général .....	(13,6)	(12,9)	(10,1)	(6,9)
Revenu de placement ..	(4,3)	(2,2)	(0,4)	(3,6)
Gain en capital .....	(2,0)	(1,1)	(0,1)	(1,7)

entreprises; l'Alberta, le Manitoba et l'Ontario abaissent leur taux général applicable aux entreprises exploitées activement. De même, certaines provinces rapprochent le taux d'imposition des bénéficiaires de F&T du taux général applicable au REA, ce qui réduit l'écart entre les coûts fiscaux associés au fait de gagner ces types de revenu.

Le tableau montre les économies ou les coûts fiscaux découlant de différents types de revenus gagnés par l'intermédiaire d'une SPCC en Colombie-Britannique, en Alberta, en Ontario et au Québec. Par exemple, le coût fiscal élevé de 13,6 % associé au fait de gagner un REA général dans une SPCC en Colombie-Britannique correspond à la différence entre le taux d'impôt personnel et des sociétés combiné de 57,3 % (37,6 % d'impôt des sociétés et 19,7 % d'impôt personnel marginal le plus élevé sur le dividende) et le taux d'impôt personnel marginal le plus élevé de 43,7 %. Pour les autres provinces, les résultats peuvent être calculés de la même façon.

Wayne Tunney

KPMG LLP, Toronto

## REVENU PROTÉGÉ ET REVENU FICTIF

Le jugement de la CAF dans *Kruco* confirme le jugement du tribunal inférieur selon lequel pour déterminer le montant de revenu protégé d'une société privée à laquelle un dividende peut être attribué, le « revenu gagné ou réalisé » est calculé conformément à l'alinéa 55(5)c : aucun rajustement n'est apporté pour le revenu sans rentrée de fonds correspondante (2003 CAF 284).

Kruco détenait environ 33 % des actions de Kruger. Kruger avait racheté ces actions pour environ 99 M\$, ce qui avait donné lieu à un dividende réputé d'un montant à peu près identique en vertu du paragraphe 84(3). Kruco avait appliqué le paragraphe 55(2) et déclaré une partie du produit du rachat d'environ 17 M\$ à titre de gain en capital (le produit de 25 M\$ moins le PBR de 8 M\$). En appel devant la CCI, Kruco avait contesté trois rajustements négatifs apportés par l'ADRC au calcul du revenu protégé de Kruco et de ses filiales. Au total, les

rajustements de l'ADRC réduisaient la part du revenu protégé revenant à Kruco et augmentaient son gain en capital d'environ 24,2 M\$.

Deux de ces rajustements concernaient des CII qui réduisaient le coût en capital ou la fraction non amortie du coût en capital en vertu de l'alinéa 13(7.1)e) ou du sous-alinéa 13(21)f)(vii), ou avaient été inclus dans le revenu en vertu de l'alinéa 12(1)t). La réduction par l'ADRC du revenu protégé de Kruger liée aux CII était essentiellement une application de la règle xx de Robertson :

Tout montant qui a été inclus dans le revenu imposable qui ne représente pas un revenu véritablement gagné par la corporation et qui n'est pas visé par l'alinéa xviii ci-dessus, notamment un revenu fictif, doit être déduit.

Selon l'ADRC, la réduction de la déduction pour amortissement demandée et l'inclusion directe d'un montant dans le revenu attribuable aux CII créaient un revenu fictif aux fins de l'impôt sans rentrée de fonds correspondante. L'ADRC a apporté au revenu protégé des rajustements à la baisse correspondants qui ont réduit de 23,5 M\$ le revenu protégé attribué aux actions de Kruco.

La CCI avait accueilli l'appel en partie, concluant que ces rajustements à la baisse liés aux CII n'étaient pas justifiés. Selon la CCI, l'ADRC était allée trop loin en réduisant le revenu protégé du revenu fictif créé par les CII. Dans *454538 Ontario Ltd.*, la CCI avait conclu que le « revenu gagné ou réalisé » aux fins du paragraphe 55(2), réputé par l'alinéa 55(5)c) être le « revenu pour la période qui serait déterminé par ailleurs » (avec des exceptions précises), est le revenu déterminé en vertu des dispositions de la division B de la partie I de la LIR; il s'agit d'une créature de la loi et non d'un revenu disponible au sens comptable ([1993] 1 CTC 2746). Les rajustements apportés au revenu gagné ou réalisé pour tenir compte de divers éléments qui peuvent être vus comme des moyens de réduire ou d'augmenter artificiellement le revenu comptable vont au-delà des exceptions limitées prévues à l'alinéa 55(5)c).

La CAF a conclu que la CCI en était arrivée à la bonne conclusion et a fondé sa décision sur un résumé des motifs de la CCI. Selon la CAF, l'alinéa 55(5)c) établit un montant qui est réputé être le « revenu gagné ou réalisé » d'une société privée. Une fois le revenu calculé en vertu de cette disposition, le montant doit être analysé pour déterminer si le revenu demeure disponible, mais on n'a pas à se demander si ce revenu a déjà été disponible du fait que le montant du revenu est fixé par une disposition déterminative. Le rajustement proposé par l'ADRC vise à modifier ce montant. En bref, il ne revient pas à l'ADRC de modifier ce qui, selon le législateur, est réputé être le « revenu gagné ou réalisé » aux fins du paragraphe 55(2).

La CAF a ajouté qu'une réduction du revenu en regard des sorties de fonds est acceptable si la sortie de fonds est postérieure au calcul du revenu conformément à

l'alinéa 55(5)c), mais antérieure au paiement du dividende. Par conséquent, le revenu protégé est réduit des dividendes et de l'impôt payé par la société dont on calcule le revenu protégé. À la lumière du jugement de la CAF, on peut se demander si les pertes subies par une société devraient réduire le revenu protégé parce qu'elles constituent des sorties de fonds postérieures au calcul du revenu d'exercices précédents. La CAF n'a cependant pas élaboré sur ce qui constitue un élément postérieur à la détermination du revenu en vertu de l'alinéa 55(5)c).

Il semble que le jugement de la CAF dans *Kruco* remette en question plusieurs positions retenues par l'ADRC relativement au calcul du revenu protégé. Il reste à voir si le ministère des Finances interviendra pour « clarifier » le sens de l'expression « revenu gagné ou protégé ».

Marc Ton-That

KPMG LLP, Toronto

## LES NON-RÉSIDENTS ET L'IMMOBILIER

Les investissements importants faits récemment par des résidents américains et d'autres non-résidents dans des immeubles locatifs et des projets de développement canadiens commandent une étude des facteurs qui influent sur le choix du véhicule de détention si l'on veut minimiser les impôts canadiens sur les bénéficiaires et les retenues fiscales canadiennes, maximiser les crédits pour impôt étranger dans le pays de résidence, éviter les taxes provinciales sur le capital et l'impôt fédéral des grandes sociétés (IGS), et limiter la responsabilité.

**Société canadienne.** Une société à responsabilité illimitée de Nouvelle-Écosse (SRINE), une société par actions aux fins de l'impôt canadien, est considérée comme une société à responsabilité limitée (SRL) aux fins de l'impôt américain, de sorte qu'un acheteur américain est réputé détenir le bien directement. Cela peut être souhaitable si le revenu de la SRINE n'est pas imposable en raison de la déduction de dépenses, tels l'intérêt et la déduction pour amortissement. Selon la façon dont la SRINE est capitalisée, les règles canadiennes sur la capitalisation restreinte peuvent entraîner le refus de la déduction des intérêts, déductibles par ailleurs, payés ou payables sur des emprunts auprès d'un non-résident déterminé.

Une retenue d'impôt de 10 % est calculée sur les intérêts payés à des résidents américains; une disposition d'exonération s'applique au pays aux intérêts payés sur certains titres d'emprunt non participatifs de cinq ans envers un prêteur non-résident sans lien de dépendance. Une exonération de la retenue d'impôt en vertu du traité vise les intérêts et les dividendes payés à une caisse de retraite américaine non liée.

La retenue d'impôt s'applique aux dividendes versés à un actionnaire qui est une société américaine au taux de 15 %, ou de 5 % si cette société (qui n'est pas une société de personnes formée de sociétés par actions) détient au

moins 10 % des actions avec droit de vote de la société qui verse le dividende. Un actionnaire qui est une SRL américaine est assujéti à une retenue de 25 % parce qu'il n'a pas droit à un allègement en vertu du traité; un nouveau protocole au traité Canada/États-Unis est en voie de négociation afin de régler le problème.

Une SCAN contrôlée par un non-résident ne peut profiter du taux d'imposition réduit accordé aux petites entreprises ni du remboursement au titre de dividendes à l'égard des dividendes versés à même un revenu de placement. Une telle société est imposée au taux canadien le plus élevé, soit environ 37 % en Ontario. Une société canadienne dont l'entreprise principale est la location de biens immobiliers peut demander une déduction pour amortissement en sus de son revenu de location net, reporter toute perte trois ans en arrière et sept ans en avant, et éliminer l'impôt sur tout gain en capital réalisé lors de la vente. En revanche, une fiducie non-résidente ne peut reporter prospectivement une perte autre qu'une perte en capital pour la porter en diminution d'un gain réalisé lors de la vente.

Une SCAN qui détient des biens immeubles peut être assujéti à la taxe provinciale sur le capital et à l'IGS. Des déductions pour intérêts et amortissement fiscal peuvent lui permettre d'éviter l'impôt sur le revenu, mais des montants importants de taxe sur le capital et d'IGS peuvent être exigibles. L'IGS sera progressivement éliminé sur cinq ans à compter de 2004 et, entre-temps, il ne s'applique qu'à une société (ou un groupe de sociétés associées) dont le capital imposable global excède 50 M\$. L'Ontario a annoncé des plans pour éliminer la taxe sur le capital.

Si SCAN cède un bien, la moitié de tout gain en capital et le plein montant de la récupération d'amortissement sont imposables. La moitié d'un gain en capital peut être versée à un actionnaire canadien au moyen d'un dividende en capital libre d'impôt, mais il donnera lieu à une retenue d'impôt s'il est versé à un non-résident. Le montant global de l'impôt des sociétés et de la retenue d'impôt sur un gain en capital réalisé et distribué par une société contrôlée par un non-résident varie d'environ 22 % (retenue de 5 %) à 39 % (retenue de 25 %) du gain en capital. De même, le montant global de l'impôt des sociétés et de la retenue d'impôt sur la récupération d'amortissement ou sur un gain sur stocks réalisé par une société et distribué sous forme de dividende varie d'environ 40 % à 52 %.

Les actions de sociétés privées canadiennes constituent des biens canadiens imposables (BCI). Le traité ne prévoit aucun allègement si la société détient principalement des biens immeubles canadiens. Lors d'une vente des actions, le vendeur non-résident doit obtenir un « certificat de disposition » en vertu de l'article 116 et payer un impôt fondé sur le gain.

**Société non-résidente.** Une SUS qui exploite une entreprise au Canada doit produire une déclaration de revenus fédérale en vertu de la partie I et payer l'impôt



des succursales. Le traité élimine l'impôt des succursales sur la première tranche de 500 000 \$ de revenu; tout excédent est imposé à 5 %, sauf dans le cas d'une SRL américaine. Une société S résidant aux États-Unis peut bénéficier d'un niveau d'imposition unique, en payant un impôt d'environ 37 % sur le revenu d'entreprise plus tout impôt des succursales qui peut être crédité à l'actionnaire dans sa déclaration américaine. Contrairement à une SRL, une société S bénéficie du traité. Une SUS est assujettie à la taxe provinciale sur le capital et à l'IGS. Plutôt que de payer la retenue d'impôt sur les loyers bruts, une SUS qui gagne un revenu de location peut produire une déclaration en vertu de l'article 216 et payer l'impôt de la partie I sur le revenu net (bien qu'à des taux supérieurs à ceux qui s'appliquent au revenu d'entreprise).

Les intérêts payés entre non-résidents sont assujettis à la retenue d'impôt si l'emprunt est garanti par une hypothèque immobilière canadienne ou si le non-résident déduit les intérêts dans le calcul de son revenu imposable gagné au Canada, incluant le revenu d'entreprise, la récupération d'amortissement et les gains en capital, et excluant le revenu de location en vertu d'un choix selon l'article 216. Un régime de retraite non-résident qui consent un prêt garanti par une hypothèque peut demander une exonération de la retenue d'impôt (formulaire NR6A). Sans la protection du traité, les actions d'une société non-résidente dont la valeur provient principalement d'immeubles canadiens constituent des BCI; lors de la vente des actions, un certificat en vertu de l'article 116 doit être obtenu et un impôt de 25 % doit être payé à l'avance à l'égard d'un gain sur stocks ou d'une récupération d'amortissement, et le vendeur non-résident est imposable. Le quatrième protocole au traité Canada/États-Unis prévoit un allègement pour les actionnaires résidant aux États-Unis d'une SUS qui détient des biens immeubles canadiens.

Dans le prochain numéro, nous traiterons du choix d'une fiducie ou d'une société de personnes comme véhicule de placement.

*Jack Bernstein*

Aird & Berlis, LLP, Toronto

## SOCIÉTÉ DE PORTEFEUILLE ET FIDUCIE EN FAVEUR DU CONJOINT

Pour établir la JVM des actions d'une société de portefeuille léguées à une fiducie exclusive en faveur du conjoint, il est important de noter le délai entre l'évaluation requise lors de la disposition réputée au décès et celle qui doit être faite lors de la disposition par la fiducie.

Selon l'alinéa 70(5)a), le contribuable décédé est réputé avoir disposé des actions, immédiatement avant son décès, et avoir reçu un produit égal à leur JVM sauf si les actions sont transmises au conjoint ou à une fiducie

en faveur du conjoint, auquel cas le produit réputé est égal au prix de base rajusté (PBR) pour le contribuable décédé. La fiducie en faveur du conjoint est réputée, en vertu du sous-alinéa 70(6)d)(ii), avoir acquis les actions au même PBR à la date du décès. Lorsque le conjoint survivant décède, la fiducie en faveur du conjoint est réputée avoir disposé des actions à la JVM. Par conséquent, lors de l'évaluation des actions de la société de portefeuille à la date à laquelle la fiducie en faveur du conjoint les acquiert – au décès du contribuable – on devrait tenir compte de l'impôt qui sera éventuellement payable par la fiducie au décès du conjoint survivant. Pour que la fiducie ait les moyens de payer l'impôt, les fiduciaires, dans l'exercice de leur obligation fiduciaire, devraient s'assurer que la société déclare à la fiducie un dividende d'un montant suffisant pour que le produit après impôt lui permette de payer l'impôt en question. L'évaluation des actions reçues par la fiducie au premier décès devrait donc tenir compte de l'appropriation théorique de fonds suffisants par la société de placement pour assurer le paiement du dividende au deuxième décès. L'espérance de vie du conjoint survivant représente évidemment un élément à prendre en considération lors de la détermination de la JVM des actions lors de leur acquisition par la fiducie.

*Richard M. Wise*

Wise Blackman, Montréal

## ACTUALITÉS FISCALES ÉTRANGÈRES

### Chine

Le conseil de développement et de planification économiques a proposé d'élargir les congés fiscaux et de réaffecter des fonds publics aux entreprises de capital de risque (ECR) pour financer les nouveaux projets d'investissement dans le domaine de la haute technologie et réduire les pertes récentes. Pour avoir droit à ces allègements fiscaux, les ECR doivent appartenir à de nouveaux secteurs d'activité stratégiques importants qui sont désignés. Après avoir détenu les actions pendant trois ans, les détenteurs des actions émises initialement peuvent demander des crédits d'impôt à l'investissement de 20 % à porter en diminution de l'impôt sur le revenu d'entreprise et de 10 %, à porter en diminution de l'impôt sur le revenu des particuliers. De même, un congé fiscal de cinq ans est disponible pour les sociétés de capital de risque.

### Grèce

Un projet de loi présenté par le ministre des Finances prévoit un régime fiscal spécial pour attirer les investisseurs étrangers. Des contrats personnalisés assurent une stabilité fiscale de 10 ans avec des taux d'imposition fixes basés sur un pourcentage du capital investi ou du roulement et des bénéfices. Le Parlement devait finaliser la législation sous peu pour son entrée en vigueur en septembre 2003.

## France

Le ministère des Finances se prépare à proposer des allègements fiscaux pour inciter les cadres étrangers et les expatriés en France à y établir des sièges sociaux. Parmi ces allègements fiscaux, mentionnons une réduction de 35 % de l'impôt sur le revenu et des diminutions de l'impôt des sociétés, qui pourraient prendre effet l'an prochain. Entre-temps, l'Union européenne presse la France de mettre un terme à son régime fiscal spécial pour l'établissement de sièges sociaux en France, faisant valoir qu'il avantage indûment la France et a une incidence défavorable sur la concurrence au sein de l'Union européenne. (Voir « Foreign Tax News », *Canadian Tax Highlights*, août 1996 et octobre 1996.)

## Royaume-Uni

Les membres du Parlement pressent le gouvernement d'instaurer des crédits d'impôt pour les entreprises privées qui investissent dans les pays en voie de développement afin d'y stimuler le développement économique et de neutraliser les risques liés à l'investissement. De même, un député a demandé au gouvernement de se joindre à l'Europe et de lever la taxe sur les sociétés aériennes pour aider à combattre la pollution atmosphérique, faisant valoir que les biocarburants qui produisent moins de gaz à effet de serre devraient ouvrir droit à des allègements fiscaux significatifs.

## Russie

Le ministère a rendu publiques des recommandations détaillées pour l'application du code des impôts aux sociétés étrangères, incluant l'imposition des bénéfices des sociétés étrangères exploitées par l'intermédiaire d'un établissement stable (ES) et l'imposition du revenu de sociétés étrangères provenant d'une source russe qui n'est pas rattaché à un ES en Russie. Des définitions détaillées fixent les critères applicables à un ES, les bénéfices d'un ES, et le revenu de source russe non rattaché à un ES.

## État des traités fiscaux conclus par le Canada

<b>En vigueur (79)</b>	Côte d'Ivoire	Jamaïque
Afrique du Sud	Croatie	Japon
Algérie	Danemark	Jordanie
Allemagne	Égypte	Kazakhstan
Argentine	Équateur	Kenya
Australie	Espagne	Kirghizistan
Autriche	Estonie	Lituanie
Bangladesh	États-Unis	Lettonie
Barbade	Finlande	Luxembourg
Belgique	France	Malaysie
Brésil	Guyane	Malte
Bulgarie	Hongrie	Maroc
Cameroun	Inde	Mexique
Chili	Indonésie	Moldavie
Chine (RPC) <sup>1</sup>	Irlande	Mongolie
Chypre	Islande	Nigéria
Corée,	Israël	Norvège
république de	Italie	Nouvelle-Zélande

Ouzbékistan  
Pakistan  
Papouasie-Nouvelle-Guinée  
Pays-Bas  
Pérou  
Philippines  
Pologne  
Portugal  
République dominicaine  
République slovaque  
République tchèque  
Roumanie  
Royaume-Uni  
Russie  
Singapour  
Slovénie  
Sri Lanka  
Suède  
Suisse

Tanzanie  
Thaïlande  
Trinité et Tobago  
Tunisie  
Ukraine  
Vietnam  
Zambie  
Zimbabwe

### Signés mais pas encore en vigueur (9)

Belgique<sup>2</sup>  
Émirats Arabes Unis  
Gabon  
Italie<sup>2</sup>  
Koweït  
Liban  
Royaume-Uni  
Sénégal  
Venezuela

### Négociations/renégociation (18)

Arménie  
Azerbaïdjan  
Barbade  
Bolivie  
Chine (RPC)  
Colombie  
Costa Rica  
Cuba  
Égypte  
États-Unis  
Grèce  
Irlande  
Maurice  
Mexique  
Oman  
Roumanie  
Sainte-Lucie  
Turquie

<sup>1</sup> Ce traité ne s'applique pas à Hong Kong. <sup>2</sup> Remplacera complètement le traité existant.

Source : ministère des Finances du Canada : <http://www.fin.gc.ca/>

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.