

Rédactrice : Vivien Morgan, LL.B.

Volume 11, numéro 9, septembre 2003

## L'ADRC ET LA DÉDUCTIBILITÉ DES INTÉRÊTS

Le 14 août 2003, l'ADRC a rendu public, pour consultation, un projet de bulletin d'interprétation (BI) sur la déductibilité des intérêts et sur des questions connexes. Le projet de BI, qui n'est pas encore un document officiel, contient les interprétations et positions de l'ADRC à la lumière de l'état actuel du droit et de la jurisprudence. Dans le budget fédéral de février 2003, le ministère des Finances avait annoncé qu'il modifierait la LIR pour y apporter certains changements à cet égard, mais comme ces changements n'ont pas encore été rendus publics, le projet ne tient pas compte des modifications précises que le ministère des Finances est susceptible d'envisager. En général, le BI confirme les positions annoncées par l'ADRC au congrès annuel de 2002 de l'Association et dans les publications techniques et précisions subséquentes.

Le BI de 43 paragraphes contient 13 exemples et renvoie à 18 décisions faisant jurisprudence à l'appui des politiques administratives proposées par l'ADRC. Il couvre des sujets comme le retraçage, le lien de l'argent emprunté et la mise à part de l'argent; l'emprunt pour acquérir un placement (relativement à l'arrêt de la CSC dans *Ludco*); l'emprunt pour acquérir des actions ordinaires; l'emprunt pour racheter des actions, réduire le capital ou verser des dividendes; l'acquisition par emprunt; l'utilisation des pertes; les créances émises à prime; l'emprunt pour honorer une garantie; et des commentaires sur les éléments suivants.

■ **Escomptes sur papier commercial.** Selon le paragraphe 33, qui porte sur les escomptes découlant de l'émission de titres de créance, si l'argent est emprunté à un taux d'intérêt déclaré et en contrepartie d'une promesse de versement d'un montant plus élevé – c'est-à-dire qu'il est émis à escompte – l'escompte n'est pas considéré comme une dépense d'intérêt, le montant plus élevé étant le montant emprunté (paragraphe 20(2)), et l'escompte peut être déduit en totalité ou en partie au remboursement, compte tenu du montant de l'escompte (alinéa 20(1)f)). Si le contrat ne prévoit aucun taux d'intérêt, l'ADRC

estime que le paragraphe 16(1) peut s'appliquer, et le montant est réputé être un intérêt sur la créance tant vis-à-vis de l'investisseur que de l'émetteur.

■ **Restructurer un emprunt.** Conformément à l'arrêt *Singleton* de la CSC, le BI contient un exemple de la façon dont un contribuable peut restructurer un emprunt pour rendre déductibles des intérêts qui ne l'étaient pas auparavant. Les contribuables peuvent restructurer leurs emprunts et la propriété des actifs de façon à respecter le critère de l'utilisation directe aux fins de la déductibilité des intérêts (paragraphe 15).

■ **BI remplacés.** La version finale du BI remplacera cinq BI antérieurs : IT-80, « Intérêts sur l'argent emprunté pour racheter des actions »; IT-315, « Frais d'intérêt engagés à des fins de liquidation ou de fusion »; IT-445, « Déductibilité de l'intérêt sur les fonds empruntés pour consentir un prêt à un taux d'intérêt inférieur à un taux raisonnable »; IT-498, « Déductibilité de l'intérêt sur l'argent emprunté en vue de consentir un prêt à un employé ou à un actionnaire »; et IT-203, « Intérêt sur les droits de succession ».

L'ADRC indique que la période de consultation du projet de BI pourrait être courte. Les professionnels intéressés à consulter le document ou à formuler des commentaires devraient communiquer avec M. Paul Lynch, Directeur, Division du financement et des régimes, Direction des décisions en impôt, 16<sup>e</sup> étage, 320, rue Queen, Ottawa, Ontario K1A 0L5, ou par courriel à paul.lynch@ccra-adrc.gc.ca.

*Paul Hickey*

KPMG LLP, Toronto

## INFORMATIONS SUR LES REER EXIGÉES AUX ÉTATS-UNIS — UN RÉPIT

L'IRS vient de réviser les modifications annoncées en avril 2003 à l'égard des obligations d'information imposées aux citoyens et aux résidents américains ayant des REER ou des FERR canadiens. Ces modifications proposaient d'accroître les obligations d'information et imposaient de lourdes pénalités pour non-conformité. (Voir « Divulgarion des REER aux États-Unis », *Faits saillants en fiscalité canadienne*, mai 2003.) Selon la *Notice* 2003-57, l'IRS cherche à mettre en place un régime d'information simplifié pour les années d'imposition à venir.

Dans la *Notice* 2003-25, rendue publique le 11 avril 2003, l'IRS affirmait qu'il ne renoncerait plus à l'obligation faite aux titulaires américains de REER de produire les formulaires 3520 (rapport sur les opérations conclues avec une fiducie étrangère) et 3520-A (déclaration de renseignements que doivent produire les titulaires américains d'une fiducie étrangère) pour 2002 et les années suivantes. Le délai de production de ces formulaires pour 2002 était prolongé jusqu'au 15 août 2003. Pour

### Dans ce numéro

L'ADRC et la déductibilité des intérêts	1
Informations sur les REER exigées aux États-Unis – Un répit	1
Les prix de transfert	2
Des perdants et des gagnants	3
Numéro d'identification et FIRPTA	4
Location de biens meubles : Le traité avec la Norvège	5
Des renseignements ?	5
Sociétés de placement passives	6
Clause de non-concurrence et évaluation	7
Les non-résidents et l'immobilier – Partie 2	8
Actualités fiscales étrangères	9

remplir ces formulaires, certains contribuables auraient eu à préparer beaucoup plus de documents aux fins de produire leurs déclarations américaines ou se seraient vu imposer des pénalités sévères et des impôts américains pour non-conformité.

La nouvelle *Notice* 2003-57 reconnaît que les titulaires de REER doivent bénéficier d'un certain allègement à l'égard des obligations d'information relatives aux formulaires 3520 et 3520-A. Ces contribuables ne sont pas tenus de produire les formulaires pour l'année d'imposition 2002 s'ils font ou ont fait le choix, prévu dans le traité Canada/États-Unis, de différer le revenu dans le régime et n'ont reçu aucune somme distribuée par le régime en 2002. La nouvelle *Notice* prévoit que, si le titulaire d'un REER ou d'un FERR a produit le formulaire 3520 ou 3520-A sans avoir fourni tous les renseignements requis, l'IRS peut demander ces renseignements. Cependant, tant que l'IRS n'a pas soumis une telle demande et que le contribuable – qui a produit les formulaires – continue de ne pas fournir les renseignements nécessaires, celui-ci n'est pas soumis aux pénalités. La *Notice* prévoit en outre que, si un particulier a produit sa déclaration de 2002 à temps mais qu'il n'a pas choisi de différer l'impôt sur un REER ou un FERR en vertu du traité Canada/États-Unis, il peut faire ce choix pour l'année d'imposition 2002 en produisant une déclaration 2002 modifiée sous la forme appropriée et ce, au plus tard le 15 octobre 2003.

L'IRS semble comprendre que les citoyens et les résidents américains titulaires de REER et de FERR ne possèdent pas nécessairement tous les renseignements requis pour remplir les déclarations de renseignements. La nouvelle *Notice* semble donc mettre les contribuables à l'abri de lourdes pénalités s'ils font des efforts raisonnables pour remplir les déclarations. Si des contribuables sont incapables d'obtenir certains renseignements, comme les relevés des fiduciaires de leurs régimes, aucune pénalité ne leur sera imposée à moins qu'ils ne refusent de fournir les renseignements que l'IRS leur demandera expressément de soumettre. La *Notice* semble toutefois laisser entendre que les contribuables continueront d'être assujettis à des pénalités importantes s'ils n'essaient pas de se conformer aux obligations de déclaration.

Wayne Tunney

KPMG LLP, Toronto

## LES PRIX DE TRANSFERT

Jusqu'à maintenant en 2003, l'ADRC a émis plusieurs directives et documents administratifs importants, incluant celui qui visait la conformité aux exigences en matière de documentation ponctuelle et les pénalités connexes, et d'autres sur les procédures internes relatives aux redressements à la baisse des prix de transfert, le rapatriement et le Comité de revue des prix de transfert.

■ La directive sur le paragraphe 247(4) destinée aux bureaux des services fiscaux (BSF) est semblable à une

initiative entreprise par l'IRS : les vérificateurs doivent émettre une demande officielle de documentation ponctuelle au stade initial de chaque vérification. La demande doit être remise en mains propres ou envoyée par courrier recommandé sous la forme d'une lettre ou d'un formulaire d'enquête. Les contribuables doivent fournir la documentation sur les prix de transfert dans un délai de trois mois et aucune prolongation de délai n'est possible (alinéa 247(4)c)). Un contribuable qui fait défaut de fournir la documentation à l'intérieur de ce délai est réputé ne pas avoir fait d'efforts sérieux pour déterminer et utiliser les prix de transfert de pleine concurrence et il risque donc de se voir imposer des pénalités ou de faire l'objet d'un processus de vérification plus rigoureux. Si la vérification entraîne un redressement en sus du seuil des pénalités au Canada, une pénalité de prix de transfert est imposée. Le changement dans la stratégie de l'ADRC que représente cette directive pourrait avoir été influencé par l'initiative américaine ainsi que par les critiques formulées dans le rapport de la vérificatrice générale selon lesquelles les examens des prix de transfert et les demandes de documents effectués vers la fin du processus de vérification entraînaient des retards dans la conclusion de celui-ci. L'ancienne approche de l'ADRC, axée sur la collaboration, semble se transformer en une approche plus directive. Auparavant, on considérait l'alinéa 247(4)c) comme un outil qui permettait à l'ADRC de traiter avec les contribuables qui avaient volontairement omis de se conformer aux demandes de documentation de leurs prix de transfert. Ce changement de stratégie risque de rendre le processus de vérification plus confrontant, mais il vise probablement aussi à inciter les contribuables à préparer la documentation ponctuelle avant le début de la vérification.

■ Un document administratif de l'ADRC, rendu public le 18 mars 2003, porte sur les procédures internes applicables aux redressements à la baisse des prix de transfert qui entraînent une réduction du revenu ou une augmentation des dépenses d'un contribuable canadien. Le paragraphe 247(10) empêche qu'un redressement à la baisse soit effectué sauf si le ministre estime qu'il est approprié, un pouvoir qui a été délégué aux BSF locaux ou à la Direction des opérations de l'impôt international (DOII). Le nouveau document administratif exige que les redressements à la baisse inférieurs à 500 000 \$ soient renvoyés aux BSF; les autres redressements doivent être renvoyés au directeur général de la DOII. Le seuil de 500 000 \$ pourra être augmenté si l'on veut confier des responsabilités additionnelles aux BSF locaux.

Lorsque l'ADRC procède à un tel renvoi, elle doit aussi fournir des informations sur le montant du redressement, les années d'imposition visées, le lien entre les parties, une description des faits, les représentations du contribuable ainsi que la méthode de rapatriement. Lorsque c'est le contribuable qui en fait la demande, le BSF local en évaluera le caractère raisonnable et indiquera au directeur du BSF ou au directeur général de la DOII si celle-ci doit être approuvée. Le contribuable doit préciser

la méthode de rapatriement choisie pour fournir à l'apparenté les fonds résultant de tout changement. Le directeur général de la DOII informera l'administration fiscale du pays étranger du redressement pour assurer qu'un redressement correspondant est effectué pour augmenter le revenu du contribuable étranger. Le document administratif ne traite pas des redressements à la baisse émanant des parties autres que le contribuable ou l'ADRC, comme ceux qui résultent d'une vérification de la part d'une administration fiscale étrangère.

Les contribuables devraient prendre note de ces exigences de documentation et de leur application rigoureuse ainsi que des nouvelles instructions relatives aux redressements à la baisse. Plus particulièrement, un contribuable qui attend la demande officielle d'un vérificateur avant de commencer à obtenir des études sur les prix de transfert ou à mettre l'information à jour pour les années d'imposition ouvertes risque de ne pas obtenir la documentation complète avant l'expiration du délai de trois mois. Les mesures législatives sur les prix de transfert n'ont pas encore été modifiées, mais leur administration par l'ADRC (incluant les activités du Comité de revue des prix de transfert, qui doit maintenant se pencher sur des causes où des pénalités pourraient être imposées) pourrait continuer à évoluer de sorte qu'on devra suivre la situation de près.

*Albert Baker*

Deloitte & Touche s.r.l., Montréal

*Gary Zed*

Deloitte & Touche LLP, Toronto

## DES PERDANTS ET DES GAGNANTS

L'économie du fédéralisme ne nous permet pas d'exprimer par un chiffre unique les avantages découlant de l'appartenance à une fédération. On utilise principalement le gain ou la perte de fonctionnement du gouvernement fédéral (et, parfois même, on en abuse) comme indication de l'effet positif ou négatif d'appartenir à un pays qui est une fédération. Au Canada, les *Comptes économiques provinciaux* de Statistique Canada servent de fondement au calcul du coût net ou de l'avantage net de notre régime fédéral.

Le surplus ou le déficit fédéral indique le montant net que le gouvernement central verse (dépenses) à chaque province ou en retire (recettes). Cependant, en supposant que le surplus ou le déficit fédéral représente l'avantage ou le désavantage net de la fédération, on omet de tenir compte de l'importance du maintien du pays comme entité, ce qui permet, par exemple, une mise en commun des dépenses, un élargissement des marchés et un regroupement par région. Les aspects non économiques du fédéralisme, telle la protection des groupes minoritaires, sont tout aussi importants, mais encore plus difficiles à quantifier. Le tableau indique le surplus ou le déficit fédéral par province pour l'année civile 2000, dernière année pour laquelle les données sont disponibles. Les recettes fiscales fédérales sont ventilées

Surplus ou déficit fédéral, par province, 2000

	M \$	% du PIBP
Terre-Neuve .....	-2 569	-18,7
Île-du-Prince-Édouard .....	-702	-20,7
Nouvelle-Écosse .....	-3 798	-15,7
Nouveau-Brunswick .....	-2 627	-13,1
Québec .....	-2 292	-1,0
Ontario .....	27 995	6,5
Manitoba .....	-2 548	-7,6
Saskatchewan .....	-1 788	-5,3
Alberta .....	7 499	5,2
Colombie-Britannique .....	3 128	2,4
Surplus global/moyen .....	17 750	1,7

par province conformément aux conventions utilisées dans la *Loi de l'impôt sur le revenu*, les recettes de la TPS en fonction des dépenses personnelles par province, et les recettes des droits de douane et d'accise en fonction de la province où l'ADRC a perçu ces taxes. De telles répartitions ne reflètent pas nécessairement la réalité : la formule utilisée pour les droits de douane et d'accise, par exemple, ne tient pas compte du fait que des marchandises peuvent être importées à Vancouver (où les droits de douanes sont payés) puis être distribuées à travers le pays. D'autres compromis sont faits du côté des dépenses. Des services fédéraux, comme la défense nationale, peuvent profiter à tous les citoyens, mais les dépenses peuvent être concentrées dans une ou deux provinces, compte tenu des salaires fédéraux payés ou des biens et des services achetés par province.

Cet indicateur sommaire montre néanmoins que, pour 2000, les recettes fédérales n'ont excédé les dépenses fédérales que dans trois provinces, à savoir l'Ontario, l'Alberta et la Colombie-Britannique. Le surplus accumulé dans ces provinces a été suffisant pour compenser les déficits fédéraux dans les sept autres provinces et il se traduit par un surplus global de près de 18 G\$. La seconde colonne du tableau, qui mesure le surplus ou le déficit fédéral, fait ressortir l'importance relative du solde fédéral dans l'économie de chaque province, comme mesure approximative du coût ou de l'avantage associé à la fédération, en présentant ce solde en pourcentage du produit intérieur brut provincial.

Le surplus fédéral réduit l'avantage net ou accroît le coût net de la fédération. Si l'on retirait ce surplus, les déficits (avantages nets) des sept provinces seraient plus élevés, mais le surplus (coût net) dans les trois autres provinces serait moindre. Comme le gouvernement fédéral a accru son surplus dans les années 2000 à 2003, l'effet aurait été prononcé. Pour une province comme le Québec, où le solde est peu élevé au regard de sa taille, le solde pourrait facilement passer d'un avantage à un coût à cause du surplus fédéral plus élevé.

*David B. Perry*

L'Association canadienne d'études fiscales, Toronto

## NUMÉRO D'IDENTIFICATION ET FIRPTA

Les règlements définitifs et provisoires rendus publics le 4 août 2003 par l'IRS exigent des étrangers qui cèdent des intérêts immobiliers aux États-Unis (*US Real Property Interest* ou USRPI) qu'ils indiquent leur numéro d'identification (*Taxpayer Identification Number* ou TIN) dans leurs déclarations de retenues, leurs demandes de certificats de retenues et autres avis et choix en vertu des articles 897 et 1445 du *Code*. Ces règlements s'appliquent aux cessions effectuées après le 3 novembre 2003.

En vertu de l'article 897 – les « règles FIRPTA » – un étranger qui cède un USRPI est généralement imposé sur le gain réalisé à la cession comme s'il avait exploité un commerce ou une entreprise aux États-Unis et que le gain était effectivement lié au commerce ou à l'entreprise. Sont compris dans les USRPI un intérêt dans un immeuble situé aux États-Unis et tout intérêt (autre qu'un intérêt à titre de créancier seulement) dans une société américaine qui était une société de portefeuille de biens immobiliers aux États-Unis à un moment quelconque au cours des cinq années terminées à la date de la cession. Un gain réalisé à la cession d'un USRPI est imposé aux taux d'imposition habituels des particuliers et des sociétés aux États-Unis.

Pour assurer le recouvrement de l'impôt, le cessionnaire doit généralement retenir 10 % du montant réalisé à la cession puis déclarer et remettre l'impôt ainsi retenu avec le formulaire 8288 (*US Withholding Tax Return for Dispositions by Foreign Persons of the USRPIs*) au plus tard le 20<sup>e</sup> jour suivant la cession de l'USRPI (article 1445). Le cédant étranger doit également déclarer le gain en produisant une déclaration de revenus américaine pour l'année de la cession; le cédant porte en diminution de son impôt américain à payer tout montant retenu au moment de la cession et obtient un remboursement de tout excédent. La retenue de l'article 1445 peut être diminuée ou éliminée en vertu de diverses dispositions de non-constatation, d'un traité fiscal américain applicable, ou de la qualité non imposable du cédant, ou par l'obtention d'un certificat de retenue dans les cas où l'impôt réel à payer par le cédant sur la cession serait inférieur à la retenue d'impôt.

Selon les anciens règlements de l'article 6109, un étranger n'était pas tenu d'indiquer un TIN sur une déclaration, un relevé ou quelque autre document sauf dans les cas suivants : 1) il avait un revenu rattaché à l'exploitation d'un commerce ou d'une entreprise aux États-Unis à un moment quelconque au cours de l'année d'imposition, 2) il avait un bureau, un établissement commercial, ou un agent fiscal ou payeur aux États-Unis au cours de l'année d'imposition, 3) il avait produit une déclaration de revenus, une déclaration modifiée ou une demande de remboursement, excluant les déclarations de renseignements, relevés ou autres documents, 4) il est considéré comme un résident en vertu de l'article 6013(g) ou (h) ou il fait un choix en vertu du règlement

301.7701-3(c), ou 5) il produit un certificat de retenue en vertu des règlements de l'article 1441 (W-8BEN). Les nouveaux règlements exigent que des TIN soient fournis sur les déclarations, relevés et autres documents exigés en vertu des articles 897 et 1445. En vertu des nouveaux règlements, une demande de certificat de retenue, d'avis ou de choix est jugée incomplète et ne sera généralement pas traitée par l'IRS tant que le cédant n'aura pas fourni un TIN. Même si le TIN n'est pas fourni, les montants retenus en vertu de l'article 1445 doivent toujours être déclarés et versés à l'IRS au moyen du formulaire 8288 et du formulaire 8288-A, mais un reçu estampillé ne sera plus émis et posté au cédant.

L'IRS est d'avis que l'obligation faite à un cédant étranger de fournir un TIN facilitera l'identification des contribuables étrangers et le rapprochement des demandes, déclarations de retenue, avis et choix avec la déclaration de revenus du cédant. Dans de nombreux cas, le cédant étranger a déjà un TIN; dans le cas contraire, l'IRS insiste sur le fait que les nouveaux règlements ont pour effet de raccourcir le délai d'obtention d'un TIN, puisque celui-ci est exigé lors de la production de la déclaration de revenus faisant état du gain dans l'année de cession de l'USRPI. Les commentateurs se sont dits préoccupés par le temps nécessaire pour qu'un étranger non-résident obtienne un TIN et l'incidence de ce délai sur le calendrier des opérations. L'IRS étudie des moyens de régler le problème, comme la mise sur pied d'un programme de traitement simultané des demandes de TIN et de certificats de retenue. La nécessité d'obtenir un TIN ne devrait généralement pas retarder le délai d'obtention d'un certificat de retenue.

Les règlements définitifs et provisoires permettent en outre au cédant étranger de fournir au cessionnaire un avis de non-constatation qui pourra être utilisé pour omettre la retenue sur l'échange simultané de biens de type USRPI s'il n'y a pas d'autre contrepartie, parce que l'échange est complet le jour même. Cette règle ne s'applique pas à un échange de type différé parce que le cessionnaire n'a pas la certitude que la règle de non-constatation de l'article 1031 s'applique : en effet, l'échange n'est pas complet parce que le contribuable a 45 jours après la cession pour identifier le bien de remplacement. Cependant, le cessionnaire peut retenir un montant inférieur fondé sur une prétention de non-constatation lors de la réception d'un certificat de retenue. L'IRS continue de soutenir que les avis de non-constatation ne conviennent pas aux situations d'échanges différés et, en conséquence, les règlements ne permettent pas les avis de non-constatation à l'égard de ces échanges. Les commentateurs ont fait valoir que de tels avis devraient être permis en cas de production d'une « déclaration d'intention » de procéder à un échange avec non-constatation admissible en vertu de l'article 1031.

Marla Waiss  
Hodgson Russ LLP, Buffalo

## LOCATION DE BIENS MEUBLES : LE TRAITÉ AVEC LA NORVÈGE

Le fait que la retenue d'impôt s'applique souvent au loyer payé à un non-résident par un locataire canadien pour un bien utilisé au Canada représente un obstacle majeur aux opérations de crédit-bail transfrontalières. Si la retenue d'impôt s'applique au loyer brut, le bail n'est pas avantageux pour les parties en cause. L'ADRC a récemment confirmé que les paiements de location faits par un résident du Canada à un résident de la Norvège pour l'utilisation d'un bien meuble dans le cadre de travaux océaniques au Canada (incluant les accords d'affrètement coque nue) sont exonérés de l'impôt canadien en vertu du « nouveau » traité Canada/Norvège, dans la mesure où le locateur norvégien n'exerce pas ces activités de crédit-bail par l'intermédiaire d'un établissement stable (ES) au Canada.

Certains loyers payés à des non-résidents – comme les loyers pour un aéronef ou certaines pièces de matériel ferroviaire – sont exonérés de la retenue d'impôt en vertu des règles internes canadiennes, mais l'allègement accordé, selon les traités, aux paiements de location continue d'être très limité. La plupart des traités fiscaux définissent les redevances de façon à inclure les paiements de location, mais la définition de redevance en vertu de l'ancien traité Canada/Norvège ne couvrait pas les paiements de location, et aucun autre article du traité ne faisait expressément mention des paiements de location sur des biens meubles. La Norvège était l'un des rares pays à n'imposer aucune retenue d'impôt aux locateurs étrangers parce que l'ADRC avait pour politique de ne pas exiger de retenue sur les paiements de location, qui étaient considérés comme faisant partie des bénéfices d'exploitation si les montants étaient reçus par le locateur norvégien dans le cadre de ses activités commerciales norvégiennes.

En vertu des lois internes canadiennes, les paiements de location effectués par un résident canadien au résident de la Norvège pour l'utilisation de tout bien au Canada peuvent être imposés en vertu de la partie I (paragraphe 2(3) et 115(1) de la LIR) si le résident norvégien exploite une entreprise au Canada. Si le résident norvégien n'exploite pas d'entreprise par l'intermédiaire d'un ES au Canada, les paiements de location faits par un résident canadien sont assujettis à une retenue d'impôt de 25 % en vertu de la partie XIII sauf si l'impôt est soit réduit, soit éliminé en vertu du traité. Généralement, les paiements de location reçus par une société résidant en Norvège d'un résident canadien pour l'utilisation d'un bien meuble sont régis par l'article 7 du traité (bénéfices d'exploitation), sauf s'ils sont couverts par un autre article – en particulier, l'article 12 (redevances) ou l'article 21 (activités océaniques). Si l'article 7 ne s'applique pas, ces paiements sont exonérés de l'impôt au Canada à moins que le résident de la Norvège n'exploite une entreprise au Canada par l'intermédiaire d'un ES. La définition de « redevances » de l'article 12 ne comprend pas les loyers payés pour l'utilisation de biens meubles et, par

conséquent, cet article ne s'applique pas aux paiements.

En vertu de l'article 21, une résident de la Norvège qui exerce des activités au Canada se rapportant à l'exploration et à l'exploitation du fond marin et du sous-sol et de leurs richesses naturelles est réputé exploiter une entreprise au Canada par l'intermédiaire d'un ES ou d'une base fixe qui y est située. Cette règle exige seulement que le résident de la Norvège exerce des activités qui se rapportent à l'exploration et à l'exploitation des richesses naturelles du Canada, ce qui semble moins exigeant que l'exploitation d'une entreprise. Cependant, ces activités doivent se rapporter à l'exploration et à l'exploitation du fond marin et du sous-sol et de leurs richesses naturelles. L'ADRC considérait que le résident de la Norvège n'exerce pas d'activités au Canada qui se rapportent à l'exploration et à l'exploitation du fond marin et du sous-sol et de leurs richesses naturelles si sa seule activité est la location de biens meubles utilisés dans le cadre d'activités océaniques au Canada. Dans ce cas, le résident de la Norvège n'est pas réputé exploiter une entreprise au Canada par l'intermédiaire d'un ES en vertu de l'article 21 relativement à ses activités de location.

La Norvège continue d'être une solution viable pour les locateurs étrangers qui n'ont pas d'installations aux États-Unis lorsque le statut fiscal dans ce pays est pris en considération. Un locateur américain ayant une capacité fiscale aux États-Unis qui veut exercer des activités de crédit-bail au Canada constitue habituellement une société à responsabilité illimitée de la Nouvelle-Écosse (SRINE), qui devient le propriétaire, aux fins fiscales, du matériel à être loué au locataire canadien. Le problème de la retenue d'impôt au Canada est résolu parce que, d'un point de vue canadien, les paiements de location passent du locataire canadien à un autre contribuable canadien; comme la SRINE est ignorée aux fins de l'impôt américain, c'est le propriétaire américain qui bénéficie de l'amortissement.

*John Jakolev*

Goodman & Carr LLP, Toronto

## DES RENSEIGNEMENTS ?

Dans *Kitsch*, la CAF infirme le jugement de la CF, div. 1<sup>re</sup> inst., et conclut que le ministre peut exiger des réponses aux questions posées dans une « demande de production de renseignements » faite conformément au paragraphe 231.2(1). La CAF a également confirmé que l'existence du secret professionnel entre un fiscaliste et son client ne devrait pas être reconnue (2003 DTC 5540 et 2002 DTC 7315, respectivement).

Le paragraphe 231.2(1) permet au ministre de signifier un avis (demande de production de renseignements) pour exiger du destinataire qu'il fournisse tout renseignement, y compris une déclaration, et qu'il produise des documents. La demande de production de renseignements sous forme de lettre peut être envoyée pour toute autre fin ayant un

rapport avec l'administration ou l'exécution de la LIR, y compris la perception. Une demande de production de renseignements qui fait partie d'une enquête « véritable et sérieuse » sur la dette fiscale d'une personne déterminée est valide, du moins dans le contexte de l'administration et de l'exécution civiles de la LIR. La demande peut porter sur des renseignements sur la dette fiscale du destinataire ou d'un autre contribuable, et elle doit prévoir un délai raisonnable pour s'y conformer (habituellement 30 jours). Une demande de production de renseignements est une question importante : le défaut de s'y conformer constitue une infraction punissable par voie de déclaration sommaire de culpabilité et est passible d'une amende, d'emprisonnement ou des deux. Une telle demande est donc un outil de vérification extrêmement puissant qui permet au ministre d'exiger la production de renseignements et de documents sous peine de poursuite.

Dans *Kitsch*, BDO Dunwoody avait préparé un plan fiscal d'émigration pour M. Tower et d'autres personnes, qui comportait la réduction du revenu provenant des gains réputés lors de l'émigration par la déduction de frais d'intérêt substantiels engagés dans l'année de l'émigration. Les déductions avaient entraîné une vérification. Au cours de celle-ci, des demandes de production de renseignements avaient été faites à Dunwoody en vue de la production de plusieurs documents, incluant tous ses dossiers de planification relatifs aux clients et des réponses à des questions sur les raisons des emprunts que les clients en question avaient contractés avant le départ.

Dunwoody avait demandé une ordonnance pour échapper à l'obligation de se conformer à la demande au motif que les renseignements recherchés étaient protégés par le secret professionnel entre le fiscaliste et son client; par ailleurs, Dunwoody prétendait que la lettre était invalide en ce qui a trait à la demande de réponses aux questions par opposition à la production de documents. La CF, div. 1<sup>re</sup> inst. avait rejeté la demande relative au secret professionnel mais avait conclu que le paragraphe 231.2(1) n'autorisait que la demande de documents : l'utilisation de la demande de renseignements comme « interrogatoire préalable écrit » n'était pas permise.

La CAF a estimé que la règle permettait au ministre de demander des réponses aux questions : l'alinéa a) lui permettait en effet de demander des renseignements et, selon l'alinéa b), des documents. À moins de prêter au terme « renseignements » une signification distincte de « document », le terme serait redondant ou n'aurait plus aucune signification. La CAF a accepté la définition de « renseignement » tirée du dictionnaire, à savoir des faits ou des connaissances fournies ou obtenues par suite de recherche ou d'étude. Selon la définition de la LIR, « sont compris parmi les documents les registres. Y sont assimilés les titres et les espèces ». Le terme « registre » est défini de façon à signifier généralement « toute chose renfermant des renseignements ». La CAF a conclu que la demande de production de renseignements pouvait être utilisée pour exiger la communication de connaissances ou de faits en

réponse aux questions posées par le ministre. Elle a confirmé sa récente position formulée dans *Baron* selon laquelle l'existence d'un secret professionnel entre un fiscaliste et son client pour empêcher la divulgation de l'information requise dans une demande de production de renseignements ne devrait pas être reconnue (91 DTC 5055).

Dans *Kitsch*, la demande n'était probablement pas la première faite par le ministre pour obtenir des réponses aux questions, mais la décision pourrait encourager le ministre à augmenter la fréquence et le nombre d'interrogatoires préalables écrits. À moins que les renseignements demandés ne soient protégés par un secret professionnel reconnu, les conseillers professionnels qui reçoivent une telle demande doivent s'y conformer, peu importe qu'ils soient payés ou non pour préparer la réponse et même s'ils ne conseillent plus le client. L'examen des questions et la préparation des réponses pourront exiger beaucoup de travail. On peut au moins se consoler si le destinataire de la demande ne possédait pas les renseignements exigés, une réponse en ce sens reviendrait en fait à se conformer à la demande, lui évitant apparemment d'avoir à procéder à une enquête ou à mener des recherches pour obtenir les renseignements demandés.

*Ted M. Sutcliffe*

Thorsteinssons, Vancouver

## SOCIÉTÉS DE PLACEMENT PASSIVES

Le budget de l'État de New York pour l'exercice 2003-2004, adopté le 15 mai 2003 en dépit d'une réserve du gouverneur Pataki, prévoyait des dispositions législatives confirmant l'adoption des règles anti-SPP (société de placement passive) qui exigent que les contribuables rajoutent à leur revenu certains intérêts et redevances versés à des parties liées. La modification apportée à l'article 208 de la *Tax Law* de NY risque d'avoir une incidence sur certaines structures de financement utilisées par des sociétés canadiennes exerçant des activités commerciales aux États-Unis.

À compter des années d'imposition commençant en 2003, les nouvelles dispositions législatives refusent aux contribuables new yorkais la déduction des redevances et intérêts payés à certaines personnes liées (propriété commune d'au moins 30 %) à moins que le contribuable puisse démontrer que l'objectif commercial véritable de l'opération n'est pas d'éviter l'impôt (c'est-à-dire qu'il y a un changement significatif de la situation économique du contribuable) et que les prix sont des prix de pleine concurrence. Pour assurer la déductibilité des intérêts versés à des personnes liées dans de nombreuses structures de financement intersociétés, la personne liée doit financer le prêt intersociétés par des emprunts auprès de tiers non liés ou démontrer que le prêt s'inscrit dans le cadre d'une activité régulière et systématique de gestion de fonds ou de placement de portefeuille.

Les nouvelles dispositions législatives s'ajoutent à un arsenal de mesures visant à contrer les abus fiscaux perçus. New York dispose déjà du pouvoir général de forcer le regroupement des déclarations de contribuables et de non-contribuables, bien que les sociétés américaines et canadiennes ne puissent être regroupées de cette façon. De plus, dans plusieurs jugements importants rendus récemment dans l'État de New York, la déduction de frais payés à des personnes liées a été refusée à cause de l'absence de prix de transfert de pleine concurrence. Les structures de financement par des personnes liées, qui risquaient déjà d'être contestées par l'administration fiscale de New York, sont probablement encore plus à risque aujourd'hui. Les structures de sociétés traditionnelles axées sur les redevances et sur l'effet de levier interne n'impliquant pas un financement par un tiers ne satisfont probablement pas à l'exigence d'avoir un objet commercial véritable et, par conséquent, n'ouvrent pas droit à la déduction. Les fiscalistes considèrent en général que les nouvelles dispositions sont mal rédigées; des dispositions législatives supplémentaires prévues pour cet automne pourraient apporter quelque allègement en limitant la reprise en compte des intérêts, mais elles pourraient par ailleurs limiter encore davantage l'application de quelques-unes des nouvelles exemptions.

*Jeffrey M. Brown et Stanley Abraham*  
KPMG LLP, Toronto

## CLAUDE DE NON-CONCURRENCE ET ÉVALUATION

Les évaluateurs sont souvent confrontés à la nécessité d'attribuer la valeur d'une entreprise commerciale à des actifs individuels. L'un des actifs incorporels les plus courants et les plus difficiles à évaluer est la clause de non-concurrence signée lors de la vente d'une entreprise.

Le passage d'une économie de transformation à une économie de services met en évidence l'importance, pour la réussite de l'entreprise, du lien entre le fournisseur de service et le client. Le propriétaire de secrets commerciaux essentiels à l'amélioration d'un processus de fabrication ou à la pénétration d'un marché spécialisé et au développement de produits est essentiel au maintien de la valeur d'une entreprise. L'acheteur voudra assurer une transition en douceur avec le nouveau propriétaire et maintenir les secrets commerciaux. Une clause de non-concurrence exige du vendeur qu'il ne fasse pas concurrence à l'acheteur dans le même secteur d'activité, sur un territoire donné et pour une durée déterminée après la vente en contrepartie d'une compensation appropriée. Le jugement de la CAF dans *Manrell*, qui élargit le statut libre d'impôt de certains paiements de non-concurrence dégagés dans *Fortino*, illustre l'extrême importance, pour le vendeur, de la structure d'une telle clause et de son montant. On ne sait pas encore si le ministère des

Finances a l'intention d'obtenir une modification législative pour corriger son échec dans *Manrell*.

La valeur d'une clause de non-concurrence correspond à une partie du prix d'achat des actions ou des actifs. La valeur de la clause ne vient pas s'ajouter à la valeur de l'entreprise. Elle en fait plutôt partie. Sans clause de non-concurrence, la valeur de l'entreprise pour un acheteur pourrait être grandement diminuée. La valeur de cette clause tient compte de renseignements confidentiels ou de contacts auprès de la clientèle qui, s'ils n'étaient pas protégés, mettraient l'achalandage en péril; la clause de non-concurrence correspond en partie à la valeur des dirigeants clés (effectifs en place) prise en compte dans l'évaluation. Aussi, une partie raisonnable du prix d'achat doit-elle être attribuée à cette clause. En l'absence d'une attribution raisonnable, l'ADRC appliquera l'article 68 pour procéder à une telle attribution (doc. n° 9800145).

Lors de l'évaluation d'une clause de non-concurrence, la JVM globale de la société ou de l'entreprise est déterminée à partir de l'hypothèse selon laquelle le vendeur acceptera de la signer. On établit les bénéfices avant impôts sur la durée économique de la clause en supposant l'absence de tout escompte pour une clause restrictive. Après avoir évalué la capacité du vendeur de réintégrer le marché et de pouvoir concurrencer efficacement la société, on procède à une estimation du bénéfice avant impôt qui serait perdu sur la durée de la clause si une telle éventualité devait se matérialiser. Ce processus permet de quantifier les bénéfices attribuables exclusivement au vendeur ou les bénéfices qui seraient perdus si le vendeur faisait concurrence à l'acheteur pendant chacune des années visées par la clause de non-concurrence. La probabilité d'une telle concurrence est calculée et appliquée aux bénéfices perdus attribuables au vendeur. Cette perte probable de bénéfices pendant chacune des années visées par la clause de non-concurrence est actualisée au moyen d'un facteur d'actualisation comme le coût du capital moyen pondéré de la société.

Pour établir la probabilité de menace réelle et probable de la concurrence du vendeur en l'absence d'une clause de non-concurrence, on doit évaluer sa santé et sa condition physique, ses ressources financières et ses connaissances techniques, sa capacité de venir chercher des employés clés ou des sous-traitants, sa réputation dans l'entreprise, son réseau de contacts ou sa capacité de faire des affaires avec des clients passés et existants ou de conclure de nouveaux contrats et les obstacles à une croissance future qui s'ensuivent, son intention de prendre sa retraite, de déménager ou de quitter autrement le marché et sa propension à travailler pour un concurrent. L'existence d'autres restrictions à la concurrence du vendeur, comme un accord de franchise ou un brevet, devrait être prise en compte. Un contrat de consultation ou d'emploi peut annuler toute capacité raisonnable de concurrence. Une opinion juridique quant à la validité et au caractère exécutoire de la portée, la durée et l'étendue géographique d'une clause de non-concurrence est peut-être justifiée.

La clause de non-concurrence devrait expressément et clairement séparer les montants et les conditions qui s'y rapportent qui sont distincts du contrat général de vente et d'achat. La valeur attribuée à la clause de non-concurrence devrait être raisonnable et justifiée par une documentation appropriée. On doit prendre soin d'éviter d'en annuler l'effet en utilisant des contrats de consultation et d'emploi incompatibles.

*Bryan Allendorf*

BGA Business Valuations Inc., Toronto

## LES NON-RÉSIDENTS ET L'IMMOBILIER — PARTIE 2

Le mois dernier, nous avons examiné les véhicules de détention de placements dans l'immobilier canadien sous la forme de sociétés de capitaux; nous étudions ci-après les solutions que représentent les fiducies et les sociétés de personnes.

**Fiducie.** Une fiducie est une fiducie personnelle si les bénéficiaires ne paient pas pour leur participation; autrement, il s'agit d'une fiducie commerciale. Par exemple, un non-résident peut verser de l'argent à titre gratuit dans une fiducie créée pour des bénéficiaires non résidents (tels des enfants) et utiliser les fonds ainsi déposés pour acquérir des biens. Une fiducie non canadienne n'est pas une société de placement à capital variable aux fins de l'impôt canadien.

Le revenu d'une fiducie se calcule comme si la fiducie était un particulier; la fiducie est imposée au taux d'environ 43 %. Une déduction lui est accordée pour le revenu payé ou payable à un bénéficiaire, à moins que la fiducie n'ait pas été un résident du Canada tout au long de l'année. En général, une fiducie est résidente lorsqu'une majorité des fiduciaires réside au Canada, ou lorsqu'une personne autre qu'un fiduciaire exerce une part importante de l'administration et du contrôle (IT-447). L'ADRC accepte aussi la possibilité de double résidence d'une fiducie, notion qui a été rejetée dans l'arrêt *Thibodeau* (78 DTC 6376).

Une fiducie résidente est assujettie à un impôt de 36 % en vertu de la partie XII.2 sur le revenu de fiducie désigné payable à un bénéficiaire, impôt qui est déductible du revenu imposable de la partie I, à moins que le fiduciaire n'atteste qu'il n'y avait aucun bénéficiaire désigné dans cette année. Un bénéficiaire désigné est un non-résident, y compris une entité exonérée de l'impôt. Un revenu désigné est un revenu tiré d'une entreprise exploitée au Canada, ou un revenu tiré d'un bien immobilier canadien, y compris un gain sur la cession d'un bien. Les revenus distribués à des résidents américains sont assujettis à la retenue d'impôt de 15 %.

À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2003, une fiducie non résidente peut être réputée un résident canadien si elle a soit un cotisant résident (en général, une personne résidant au Canada qui fait, directement ou indirectement,

un don, un prêt ou un transfert d'un bien à une fiducie non résidente) soit un bénéficiaire résident (un bénéficiaire résident canadien à moins que la fiducie soit admissible à titre de fiducie d'immigration).

Souvent, la fiducie présente de l'intérêt parce qu'elle n'est pas assujettie à la taxe provinciale sur le capital, à l'IGS, aux dispositions relatives à la capitalisation restreinte ou à l'impôt sur les succursales. On peut faire valoir qu'une fiducie qui tire un revenu de biens n'est pas assujettie à l'impôt provincial et qu'elle n'a pas droit à l'abattement fédéral.

La cession d'un bien par une fiducie commerciale à un bénéficiaire est réputée être faite à la JVM, et le bénéficiaire est réputé avoir cédé sa participation dans la fiducie à cette JVM. Une fiducie personnelle fait l'objet d'une cession réputée lors de son 21<sup>e</sup> anniversaire.

Si un non-résident verse un montant à un autre non-résident, ou porte un montant à son crédit, il est un résident réputé aux fins de la retenue d'impôt pour le montant déductible dans le calcul de son revenu imposable gagné au Canada. De même, une somme déductible versée par un non-résident à titre d'intérêts sur un emprunt hypothécaire garanti par un ou des immeubles canadiens est soumise à la retenue fiscale canadienne.

Si une fiducie non résidente n'a qu'un revenu de biens, les intérêts sur les prêts des bénéficiaires qui ne sont pas garantis par des biens canadiens sont déductibles si un choix en vertu de l'article 216 est fait, et ils ne sont alors pas soumis à la retenue fiscale. Une retenue d'impôt doit être opérée sur les intérêts relatifs à un bien locatif dans l'année de la vente du bien.

Un traité peut prévoir un allègement si une fiducie non résidente n'exploite pas une entreprise au Canada et qu'un bénéficiaire qui est un régime de retraite non lié reçoit des intérêts de la fiducie. Un régime de retraite non résident peut également demander l'exonération de la retenue au Canada.

Les bénéficiaires américains d'une fiducie américaine peuvent avoir avantage à effectuer un choix (« *check the box* ») pour que le revenu de la fiducie soit imposable entre leurs mains plutôt qu'entre celles de la fiducie. La question de savoir si le bénéficiaire d'une fiducie est responsable des dettes de la fiducie si ses parts ne sont pas cotées n'est pas résolue au Canada. On peut contourner en partie ce risque en contractant une assurance responsabilité appropriée et en stipulant dans tous les contrats que le droit de recours ne vise que les biens de la fiducie, ou en faisant d'une société en commandite non canadienne le bénéficiaire de la fiducie non résidente. La fiducie commerciale du Delaware bénéficie de la responsabilité limitée.

**Société de personnes non canadienne.** Si une société de personnes non résidente qui détient des biens immeubles au Canada exploite une entreprise, ses associés qui sont des sociétés américaines sont assujettis à l'impôt de la partie I, à l'impôt canadien sur les succursales, à l'IGS et à la taxe provinciale sur le capital.



La question de savoir si une entreprise est exploitée, dépend généralement du nombre de services fournis : les services minimaux normalement exigés par un locataire peuvent indiquer la présence d'un revenu de biens. Il est possible que la présence d'une société de personnes présume l'exploitation d'une entreprise, mais l'ADRC semble disposée à reconnaître qu'une société de personnes peut gagner un revenu de biens.

Un associé qui est un particulier est imposé à des taux progressifs jusqu'à un maximum d'environ 43 %. Une société de personnes non résidente qui paie des intérêts déductibles à un non-résident est réputée être un résident et elle doit remettre l'impôt retenu sur le paiement. Une retenue de 10 % s'applique aux intérêts payables à un bénéficiaire américain qui, s'il est imposable, devrait avoir droit à un crédit pour impôt étranger.

Un régime de retraite américain est exonéré, en vertu du traité, de l'impôt canadien sur les dividendes ou sur les intérêts reçus d'une entité canadienne non liée, mais aucun traitement spécial ne s'applique à la récupération ou aux gains en capital réalisés sur la vente d'un bien canadien. L'ADRC ne tiendra pas compte de la société de personnes et accordera l'exemption prévue dans le traité pour la portion du revenu de la société de personnes qui peut être attribuée à un associé exonéré de l'impôt.

Les pertes locatives en vertu du choix (net) de l'article 216 ne peuvent être reportées prospectivement, mais une société de personnes non résidente exploitant une entreprise au Canada peut reporter ses pertes prospectivement. Un financement par emprunt devrait être aménagé de façon à ne pas donner lieu à une perte locative annuelle. Une société de personnes non résidente qui gagne un revenu de biens mais ne produit pas le choix (net) est assujettie à la retenue d'impôt sur tout paiement que lui fait un résident canadien; si la société de personnes exploite une entreprise au Canada, la retenue pourrait ne pas s'appliquer si la société obtient de l'ADRC l'avis de renonciation approprié.

Les dispositions relatives à la capitalisation restreinte ne s'appliquent pas. On peut cependant se demander si les paiements d'intérêts faits par la société de personnes aux associés non résidents sont des paiements d'intérêts plutôt qu'une distribution du revenu de la société, parce que seuls les premiers sont déductibles pour la société de personnes.

Un associé résident réalisera un gain en capital si le bien est refinancé et que des fonds excédentaires sont distribués aux associés, parce qu'un associé qui est un résident canadien ne peut avoir un PBR négatif pour sa participation dans la société de personnes. Cela constitue souvent un problème si une société de personnes compte à la fois des associés américains et des associés canadiens.

*Jack Bernstein*

Aird & Berlis LLP, Toronto

## ACTUALITÉS FISCALES ÉTRANGÈRES

### États-Unis

Les règlements définitifs sur les prix de transfert, entrés en vigueur le 26 août 2003, fournissent des indications sur le traitement à accorder à la rémunération à base d'actions en rapport avec des ententes de partage des coûts admissibles (EPCA); une telle rémunération et les options sur actions sont comprises dans l'apport d'un participant à une EPCA.

### Royaume-Uni

Un deuxième document de consultation décrit les propositions révisées de réforme fiscale des sociétés; les commentaires seront acceptés d'ici novembre 2003. Les propositions comprennent les éléments suivants : 1) les comptes des sociétés serviront de point de départ pour le calcul du capital et des profits; 2) au lieu d'imposer les revenus selon leur provenance, tous les revenus ou les revenus du commerce et de l'immobilier seront regroupés; 3) des options seront envisagées pour le regroupement des revenus et des profits et pertes de capital; 4) la distinction entre les sociétés commerciales et les sociétés de placement sera abandonnée; 5) les taux d'amortissement commercial remplaceront les déductions pour amortissement; 6) l'amortissement accéléré servira d'incitatif dans les cas d'échec du marché; 7) l'allègement au titre du roulement pourra être étendu aux biens de placement. Les modifications visant les opérations internationales comprennent les éléments suivants : 1) les règles relatives aux prix de transfert seront étendues aux opérations nationales; 2) les règles relatives à la capitalisation restreinte seront modifiées pour s'appliquer aux sociétés prises individuellement plutôt qu'en groupe, et les paiements d'intérêts excédentaires pourraient ne pas être requalifiés comme des dividendes; 3) les gains en capital d'une société étrangère affiliée contrôlée pourront être imposés.

### Danemark

En réponse à une directive européenne, un projet de loi contient des modifications aux dispositions relatives à la capitalisation restreinte, à la retenue d'impôt sur les intérêts et à l'impôt de départ. Les intérêts sur un prêt intersociétés entre deux sociétés danoises ne sont constatés ni comme revenu ni comme dépense. Un créancier danois est exonéré d'impôt sur ces intérêts si le débiteur non danois se voit refuser une déduction dans son propre pays conformément au traité pertinent. Le débiteur danois d'un créancier étranger peut déduire les intérêts s'il a un ratio d'endettement minimum de 4:1, et si le créancier non danois est assujetti à la retenue d'impôt sur les intérêts et est imposable sur ces intérêts sans allègement dans un pays membre de l'UE (règle qui ne peut être contournée en procédant à un refinancement avec un groupe non danois). Une retenue d'impôt de 30 % peut être éliminée en vertu d'un traité fiscal danois ou de la directive européenne sur les intérêts et les redevances. À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2004, des modifications à l'impôt de départ auront pour effet

d'éliminer l'obligation de fournir une garantie et de payer des intérêts si l'impôt est différé lors d'un déménagement vers un autre pays de l'UE ou un pays nordique.

### France

Le 1<sup>er</sup> septembre 2003, le gouvernement français a confirmé les réductions proposées de l'impôt sur le revenu dans le but de créer des emplois et d'encourager le développement économique. Les taux d'imposition diminueront de un point de pourcentage cette année et l'année prochaine.

### République de Corée

Une réforme fiscale favorable aux entreprises prévoit l'abaissement de 12 % à 10 % du taux d'imposition des petites et moyennes entreprises et l'abandon d'exemptions fiscales; l'abolition des taxes d'accise sur les biens de luxe; l'abaissement de 50 M\$US à un niveau se situant entre 10 M\$US et 30 M\$US du seuil d'investissement minimal imposé aux investisseurs étrangers pour qu'ils aient droit aux réductions d'impôt, et la réduction de la période d'exonération qui passe de 10 ans à une durée se situant entre 5 et 7 ans.

Pour stimuler l'investissement étranger et l'importation de technologie, les entités admissibles à l'exonération

d'impôt à l'investissement étranger sont accrues de 29 types d'entreprises de haute technologie et de 46 types d'entreprises de fabrication. L'investissement étranger dans ces entreprises est exonéré de l'impôt sur les bénéfices des sociétés pour les sept premières années et imposé pour la moitié seulement pour les trois années suivantes.

### Russie

De nouvelles procédures s'appliquent à l'inscription des entités légales étrangères : tous les numéros d'identification et codes des entités légales étrangères (CELE) doivent être émis de nouveaux. À compter du 1<sup>er</sup> octobre 2003, l'administration fiscale utilisera une nouvelle base de données des CELE; à la fin de décembre 2004, toutes les entités étrangères devront avoir demandé un nouveau certificat d'inscription afin d'obtenir de nouveaux CELE et numéros d'identification. Des vérifications fiscales sélectives seront effectuées au cours de la période d'inscription.

*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.