

LA PLANIFICATION FISCALE ABUSIVE ET L'ARC

L'ARC met en oeuvre plusieurs initiatives visant à cibler les opérations de planification fiscale abusive qu'elle est susceptible d'examiner de près. Selon le Plan d'entreprise 2005-2006 à 2006-2007 (disponible à www.cra-arc.gc.ca/agency/business_plans/menu-f.html), l'intégrité fiscale représente la priorité stratégique numéro un de l'ARC et elle sera réalisée en mettant l'emphase sur quatre points, parmi lesquels la planification fiscale abusive arrive au premier rang. Un représentant de la Direction de l'impôt international a confirmé que les centres d'expertise, le centre d'information conjoint sur les abris fiscaux internationaux (CICAFI), un protocole d'entente entre le Canada et les É.-U. et une revue, par l'ARC, d'opérations de planification fiscale « novatrices » font partie intégrante de cette initiative élargie. Le budget fédéral 2005 a également annoncé que des ressources de 30 millions de dollars par année seraient allouées à l'ARC pour lui permettre d'accroître ses activités de vérification et d'observation relativement à l'évitement fiscal international et à la planification fiscale internationale abusive.

■ Le 9 août 2005, le ministre a annoncé la création, au Canada, de 11 centres d'expertise, donnant ainsi suite à une mesure du budget fédéral de 2005 visant à accroître les activités d'observation de l'ARC. Les centres regroupent des professionnels de la vérification qui proviennent des secteurs de l'impôt international, des vérifications spéciales et de l'évitement fiscal en vue de mettre sur pied des équipes d'experts pour contrer la planification fiscale internationale abusive et l'utilisation abusive des paradis fiscaux. Un représentant de l'ARC a confirmé le fonctionnement de ces centres à même les Bureaux des services fiscaux de London, Laval, Halifax, Saint John, Montréal, Toronto Ouest, Ottawa, Winnipeg, Calgary, Vancouver et Burnaby.

Dans ce numéro

La planification fiscale abusive et l'ARC	1
L'utilisation indirecte des fonds et l'alinéa 20(1)e)	2
Nouvelle signification de coût	2
Le partage des impôts	3
CTI pour la TPS payée sur un PAPE	4
L'ASR : Un bien ou un mal ?	5
Planification de la protection de l'actif	5
Fiducie ou société de personnes : Décision anticipée aux É.-U.	7
Fusions étrangères : Règlements définitifs aux É.-U.	8
Remboursement des pertes d'un REER	9
Actualités fiscales étrangères	10

■ Le 23 avril 2004, le Canada, l'Australie, les États-Unis et le Royaume-Uni ont signé un protocole d'entente (PE) pour l'établissement d'un CICAFI à Washington, DC, en vue d'accroître la collaboration et de coordonner l'information sur les opérations fiscales abusives. Le CICAFI permettra aux quatre pays de partager leurs compétences, leurs pratiques exemplaires et leurs expériences dans le domaine de l'administration fiscale, d'échanger des renseignements sur des opérations abusives précises, sur les promoteurs de ces opérations et sur les investisseurs dans le cadre des conventions fiscales bilatérales de chaque pays, et de mener de façon plus efficace leurs propres activités d'exécution visant les opérations fiscales abusives. Le CICAFI permettra également de développer des techniques d'identification des opérations fiscales abusives, de repérer les nouveaux stratagèmes et les tendances, de mieux connaître les techniques de promotion de ces opérations transfrontalières et de mieux sensibiliser le public aux risques. Les premières initiatives porteront sur les façons dont les sociétés et les particuliers utilisent des produits financiers dans le cadre de stratagèmes abusifs en vue de réduire leurs obligations fiscales et sur l'identification des promoteurs qui conçoivent ces produits et les mettent en marché. Le groupe de travail permettra de mettre sur pied un portail Internet visant à recenser les opérations fiscales abusives et les sociétés inactives (« *shell companies* »).

■ Le 3 juin 2005, un PE a été signé entre le Canada et les É.-U. Des participants à la table ronde de 2005 de l'ARC de l'Association canadienne d'études fiscales ont précisé que les prochaines étapes de mise en oeuvre comprennent la nomination de représentants, l'identification des priorités à l'ordre du jour telle une procédure exécutoire, l'élaboration de lignes directrices en vue de résoudre des cas (sur des sujets comme l'indemnité sans lien de dépendance, l'intégration d'entreprises, les immobilisations incorporelles exceptionnelles et l'existence d'un établissement stable), les questions de transition, et la signature et la publication de divers PE. Le 8 décembre 2005, les autorités compétentes des deux pays ont signé un PE relativement aux principes, lignes directrices et procédures permettant de résoudre les désaccords qui leur sont soumis en vertu de l'article sur la procédure à l'amiable (« autorité compétente ») prévue dans le traité Canada/É.-U.

■ La table ronde 2005 a également porté sur l'initiative de l'ARC relativement à la divulgation des stratégies de planification fiscale novatrices. Des procédés seront élaborés pour exiger des entreprises la divulgation de stratégies de planification fiscale ou d'arrangements fiscaux novateurs de sorte que l'ARC puisse repérer les opérations abusives et informer les utilisateurs potentiels de la position de l'ARC sur le sujet. L'ARC étudie présentement les régimes comparables aux É.-U., au R.-U. et en Australie.

Louis J. Provenzano et Sheryl Mapa
PricewaterhouseCoopers LLP, Toronto

L'UTILISATION INDIRECTE DES FONDS ET L'ALINÉA 20(1)e

D'après une récente interprétation technique (TI 2005-015121117, 19 octobre 2005), il semble que l'ARC n'étendra pas le critère de l'« utilisation indirecte des fonds » à la déduction des frais de financement en vertu des alinéas 20(1)e, d), e.1) et f), même si la jurisprudence l'applique à la déduction de l'intérêt en vertu de l'alinéa 20(1)c dont le libellé est semblable.

Une société publique (SPUB) est située au sommet d'une structure à trois niveaux de filiales détenues à 100 %, Filiales 1, 2 et 3. Toutes sont des sociétés résidant au Canada, et Filiales 1 et 3 ont un revenu imposable important. SPUB a émis des débentures portant intérêt à des parties avec lesquelles elle n'a pas de lien de dépendance et elle a engagé des frais d'émission. SPUB a ensuite prêté à Filiale 3, au même taux d'intérêt, les fonds empruntés et Filiale 3 a utilisé les fonds en question pour verser un dividende à Filiale 2. Filiale 3 a remboursé à SPUB ses frais d'émission et les a déduits en vertu de l'alinéa 20(1)e).

L'alinéa 20(1)e prévoit que des frais de financement (comme les frais d'émission de débentures), non déductibles par ailleurs, engagés par un contribuable « dans le cadre d'un emprunt d'argent que le contribuable utilise en vue de tirer un revenu d'une entreprise ou d'un bien » sont généralement déductibles sur cinq ans. Selon l'IT-341R3, « Frais d'émission ou de vente d'actions, d'unités dans une fiducie, de participations dans une société de personnes ou dans un syndicat et frais d'emprunt », l'alinéa 20(1)e restreint la déduction au contribuable qui effectue l'opération admissible qui y est décrite. P. ex., une société mère ne peut pas se prévaloir de l'alinéa 20(1)e pour déduire les frais qu'elle paie pour le compte de sa filiale dans le cadre de l'émission d'actions par cette dernière. Cependant, si les fonds sont recueillis par la société mère qui les prête ensuite à la filiale, qui rembourse ces frais à la société mère et que les

frais sont raisonnables dans les circonstances, la filiale peut les déduire.

Dans la TI, l'ARC indique que comme Filiale 3 s'engage à rembourser les frais d'émission à SPUB pour assurer que cette dernière lui prête des fonds, elle peut déduire les frais de financement de sa dette en vertu de l'alinéa 20(1)e parce qu'elle les a engagés dans le cadre d'un emprunt d'argent. Cependant, Filiale 3 doit toujours satisfaire à toutes les autres exigences prévues à l'alinéa 20(1)e pour déduire ses frais de financement. Le sous-alinéa 20(1)e(ii) prévoit un critère d'utilisation : l'argent emprunté par le contribuable doit être utilisé par lui « en vue de tirer un revenu d'une entreprise ou d'un bien ». Selon l'ARC, Filiale 3 a utilisé l'argent pour payer des dividendes à sa société mère, Filiale 2, et il serait donc difficile de convaincre un tribunal que Filiale 3 a utilisé l'argent emprunté aux fins de gagner un revenu. Peu importe que SPUB ait agi ou non comme mandataire de Filiale 3 lors de l'emprunt, l'ARC est d'avis que le paiement de dividendes par une filiale à une société mère n'est pas effectué aux fins de tirer un revenu d'une entreprise ou d'un bien.

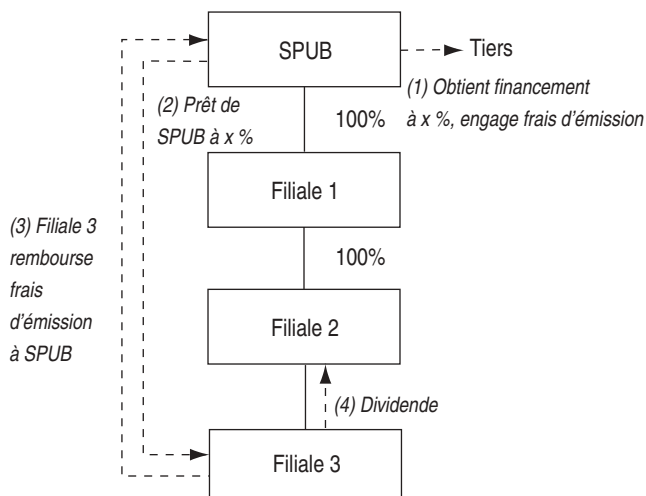
L'ARC fait remarquer que dans des causes comme *Trans-Prairie Pipelines* (70 DTC 6351 (Ex. Ct.)) et *Penn Ventilator* (2002 DTC 1498 (CCI)), on a appliqué à l'alinéa 20(1)c portant sur la déductibilité de l'intérêt un critère d'utilisation indirecte dans des circonstances limitées. Cependant, la jurisprudence n'étend pas un tel critère à l'alinéa 20(1)e, 20(1)d) (intérêts composés), 20(1)e.1) (frais annuels relatifs aux emprunts) ou 20(1)f) (rabais sur émission de certains titres).

On a également demandé à l'ARC si, en vertu de l'alinéa 20(1)e.1), Filiale 3 pouvait déduire une partie du montant payé à SPUB dans le cadre de l'emprunt contracté auprès de cette dernière. Cette règle porte sur des frais annuels comme les frais d'ouverture de crédit, frais de garantie et autres frais de financement semblables qui sont payables par un contribuable dans le cadre d'un emprunt d'argent aux fins de tirer un revenu d'une entreprise ou d'un bien. L'analyse de l'ARC est semblable à celle effectuée pour l'alinéa 20(1)e) et le critère de l'utilisation correspondant, mais avec une préoccupation additionnelle au sujet de l'incapacité de Filiale à montrer que le montant qu'elle voulait déduire se rapportait « uniquement à l'année », comme l'exige la règle.

Paul Hickey
KPMG LLP, Toronto

NOUVELLE SIGNIFICATION DE COÛT

L'avis de motion de voies et moyens du 17 novembre 2005 contenait le nouvel article 143.3, une proposition directement formulée en réponse à la décision de la CCI dans *Alcatel* ([2005] 2 CTC 2001). Dans *Alcatel*, il avait été conclu que l'avantage imposable lié aux options d'achat d'actions accordées aux employés – à savoir l'excédent de la JVM de l'action à la date d'émission sur le



prix de levée – faisait partie des dépenses de RS&DE. Selon le ministère des Finances, cet avantage ne devrait pas être inclus dans les dépenses, tout comme l'article 7 en interdit la déduction par l'employeur. Cependant, la proposition va bien au-delà de l'avantage perçu dans *Alcatel*, et, tant que le ministère ne clarifiera pas sa position sur l'application de l'article 143.3, les contribuables font face à une incertitude et à des conséquences qui risquent d'être défavorables.

Le nouvel article 143.3 prévoit la réduction du coût du bien ou d'une dépense aux fins de l'impôt si 1) la dépense découle de l'octroi d'une option d'achat d'actions ou de l'émission d'une action, et 2) la JVM de l'action à l'émission excède le montant ajouté au CV au titre du prix de levée payé en vertu de l'option ou le montant de la contrepartie reçue à l'émission, selon le cas. L'article 143.3 s'applique aux fins du calcul du revenu, du revenu imposable et de l'impôt du contribuable – p. ex., dans le cas d'un gain ou d'une perte en capital.

La nouvelle règle ne précise pas son interaction avec les articles 51, 84.1, 85, 85.1, 86 et 212.1, entre autres. Une interprétation littérale pourrait laisser entendre que le nouvel article 143.3 s'applique avec ces dispositions et entraîne une réduction du PBR. Supposons qu'un bien est transféré en vertu de l'article 85 à un montant convenu inférieur à la JVM. Les conditions préalables à l'application de l'article 143.3 sont réunies parce que la JVM des actions émises excède leur CV; le PBR du bien ne sera pas nécessairement déterminé au montant convenu en vertu de l'article 85, mais il peut être réduit en vertu de l'article 143.3. Il est possible que le paragraphe 143.3(5) empêche ce résultat défavorable, mais la portée de l'application de cette règle n'est certainement pas claire. Voyons un autre exemple dans le contexte d'une opération visée par l'article 212.1. On suppose que des actions ayant un CV peu élevé sont reçues en contrepartie ou qu'il y a une réduction du CV en vertu de l'article 212.1. Le nouvel article 143.3 ramène le PBR des actions en cause pour la société acheteuse au CV des actions émises – même si le libellé de l'article 212.1 ne prévoit pas une telle réduction – mais seulement dans le cas d'un dividende réputé ou d'une réduction du CV des actions émises. Ces résultats sont apparemment non voulus et anormaux; d'après des discussions informelles avec le ministère, il semble probable que l'article 143.3, qui devrait s'appliquer aux opérations effectuées à partir du 17 novembre 2005, sera modifié.

La nouvelle règle soulève également des inquiétudes dans le contexte des sociétés étrangères affiliées (SEA). Si un contribuable qui est une société canadienne transfère une SEA à une autre SEA, un roulement du PBR peut être possible en vertu du paragraphe 85.1(3). Cependant, la SEA acheteuse n'est peut-être pas en mesure d'émettre des actions au plein CV – parce que, p. ex., les lois qui régissent la société étrangère l'en empêchent ou parce des droits d'apport ou autres droits étrangers (« *foreign franchise or capital duty charges* ») représentent des obstacles pratiques – et alors, l'article 143.3 peut

s'appliquer pour réduire le PBR établi en vertu du paragraphe 85.1(3). Une question demeure : comment calculer les gains et les pertes, et le revenu de bien d'une SEA. Les alinéas 95(2)f) et f.1) prévoient que pour de tels calculs, la SEA est considérée comme un résident canadien; en l'absence d'une modification à l'article 143.3, tous les calculs du REATB doivent tenir compte de son application. On suppose qu'une SEA transfère un bien non exclu à une autre SEA contre des actions dont la valeur est inférieure au plein CV dans le cadre d'une opération prévue à l'alinéa 95(2)c). Si le bien non exclu est ensuite vendu à une autre personne dans le cadre d'une opération imposable, le REATB est calculé en fonction du PBR déterminé selon l'alinéa 95(2)c) et réduit en vertu de l'article 143.3.

Paul L. Barnicke

PricewaterhouseCoopers LLP, Toronto

LE PARTAGE DES IMPÔTS

Les impôts provinciaux sur le revenu des particuliers ne sont plus exprimés en pourcentage des impôts fédéraux, mais le rapport entre les recettes perçues à chaque palier de gouvernement demeure essentiellement le même. Les données de Statistique Canada sur les comptes économiques provinciaux révèlent qu'en 2003, dernière année pour laquelle des données sont disponibles, les recettes fédérales représentaient environ 62,8 % de l'ensemble des impôts sur le revenu.

Le tableau nous fait voir que le pourcentage des impôts sur le revenu des particuliers versés à l'Administration fédérale variait d'un maximum de 70,2 % en Alberta à un minimum de 48,7 % au Québec. Le chiffre du Québec est faible en raison, notamment, des points d'impôt additionnels – 16,5 % de l'impôt fédéral – accordés à la province en dédommagement de son retrait

Impôt sur le revenu des particuliers, 2003

	Recettes fédérales en pourcentage des recettes totales	Impôt sur le revenu des particuliers en pourcentage du revenu des particuliers	
		Fédéral	Provincial
T.-N. & L.	57,7	7,8	5,7
Î.-P.-É.	60,2	7,7	5,1
N.-É.	59,2	8,5	5,9
N.-B.	61,7	8,2	5,1
QC	48,7	7,7	8,1
ON	67,5	10,5	5,1
MB	59,6	8,5	5,7
SK	63,8	8,7	5,0
AB	70,2	10,8	4,6
C.-B.	69,0	9,3	4,2
Tout le Canada* ...	62,8	9,5	5,6

* Y compris les territoires.

des programmes à frais partagés dans les années 1960; le taux provincial a été majoré pour tenir compte de la marge fiscale supplémentaire ainsi dégagée.

Le tableau illustre également les différences entre l'incidence des impôts fédéral et provinciaux. Les impôts fédéraux les plus élevés sont levés en Ontario et en Alberta, où ils représentent plus de 10 % des revenus des particuliers selon la définition qui en est donnée aux fins des comptes nationaux, des niveaux nettement supérieurs à ceux observés dans les provinces de l'Atlantique. Les impôts provinciaux, par ailleurs, étaient à leur plus bas – 5 % ou moins – en Ontario et en Alberta, où les allègements fiscaux pour les faibles revenus étaient plus importants. Si l'on exclut le Québec, c'est dans les provinces de l'Atlantique que les impôts provinciaux étaient les plus élevés. Étant donné que le régime québécois est différent, il est utile de calculer les moyennes pour les neuf autres provinces et les territoires, où les impôts sur le revenu fédéraux affichaient une moyenne de 10,0 % des revenus des particuliers et les impôts provinciaux équivalents, une moyenne de 4,9 % en 2003.

David B. Perry

L'Association canadienne d'études fiscales, Toronto

CTI POUR LA TPS PAYÉE SUR UN PAPE

Une importante décision de la CCI, *A & W Trade Marks* (2005 TCC 493), clarifie que les dépenses engagées dans le cadre d'un premier appel public à l'épargne (PAPE) peuvent ouvrir droit en totalité à un crédit de taxe sur intrants (CTI), et demeure contraire à la position traditionnelle de l'ARC sur l'admissibilité des dépenses de trésorerie des entreprises aux CTI.

A & W Trade Marks exploitait une entreprise d'octroi de licence des marques de commerce de franchise d'alimentation rapide A & W à diverses parties. A & W avait créé un fonds à revenu, constitué des recettes tirées des redevances, pour permettre au public d'investir dans ses titres d'emprunt et titres de participation, et elle avait procédé à un PAPE qui lui avait permis de recueillir 83,4 millions de dollars. La plupart des fonds ainsi recueillis avaient servi à l'achat de marques de commerce additionnelles auprès d'une société liée dont les licences avaient ensuite été octroyées au vendeur, sensiblement de la même façon qu'une opération de cession-bail. A & W avait demandé environ 77 700 \$ de CTI pour la TPS payée sur les dépenses relatives au PAPE, comme les paiements effectués aux cabinets d'avocats, à RBC Capital Markets, et à l'imprimeur. Le ministre avait refusé d'accorder les CTI. On a demandé à la CCI si les biens et services en cause avaient été « acquis » par A & W dans le cadre de ses « activités commerciales » façon à ouvrir droit à des CTI en vertu du paragraphe 169(1) de la *Loi sur la taxe d'accise* (LTA).

La CCI s'est d'abord intéressée à la relation entre A & W et le fonds, qui était une entité distincte aux fins de la TPS s'il était bel et bien une fiducie. La CCI a présumé que le fonds n'avait versé aucune contrepartie à A & W au titre des dépenses relatives au PAPE, que A & W avait inscrit ces dépenses dans ses états financiers et que A & W n'avait pas reçu de montant important au titre d'une participation, de dividendes ou de frais pour services financiers. La CCI a ensuite examiné les exigences du paragraphe 169(1) pour l'admissibilité aux CTI. Selon cette règle, A & W devait 1) avoir acquis ou importé un bien ou un service 2) pour utilisation dans ses activités commerciales et 3) avoir payé la TPS. Le dernier point n'était pas contesté. À la lumière de la preuve, de la jurisprudence, et de la structure globale de la LTA, la CCI a conclu que A & W avait « acquis » le bien ou le service, mais elle n'a guère étayé sa conclusion. La CCI a également conclu, sur la base du témoignage de hauts dirigeants de A & W, que le bien ou le service avait été acquis par A & W pour mobiliser des capitaux et lui permettre de poursuivre ses activités commerciales. Selon le tribunal, le deuxième critère était donc satisfait et il a accueilli l'appel avec dépens.

Aux fins de la TPS, le lien entre les activités commerciales d'une entreprise et ses activités de trésorerie – qui lui permettent de mobiliser suffisamment de capitaux pour lui permettre de poursuivre l'exercice de ses activités commerciales – a souvent été nébuleux. La plupart des entreprises veulent adopter la position selon laquelle leurs activités de trésorerie sont directement liées à leurs activités commerciales, de sorte qu'elles peuvent toujours demander des CTI pour leurs activités de trésorerie. L'ARC a cependant tendance à être plus circonspecte. Par exemple, elle accepte que des CTI soient disponibles pour certains coûts rattachés aux obligations dont doivent s'acquitter les sociétés en vertu du droit des sociétés ou des valeurs mobilières, comme la production et la distribution de circulaires aux actionnaires, de rapports d'évaluation et d'opinions sur l'équité du prix offert, et les honoraires des avocats et des comptables, et les frais d'impression et d'envoi connexes. (Voir *Headquarters Letter* n° 11585-12 (13 décembre 2000).) Cependant, l'ARC a traditionnellement refusé les CTI pour les frais liés aux PAPE, offres publiques d'achat, etc.

La décision de la CCI dans *BJ Services* ([2002] GSTC 124) a forcé l'ARC à revoir sa position sur les CTI et les OPA hostiles. Il semble maintenant que la décision *A & W* forcera d'autres changements relatifs aux PAPE. Ces décisions s'inscrivent dans une tendance où l'on continue d'analyser les limites entre les dépenses de trésorerie admissibles et non admissibles, et d'élargir le cadre des dépenses admissibles. La décision *A & W* pourrait également être le signe le plus récent que la CCI est prête à approcher ces questions dans une optique de sens commun – en se demandant, p. ex., si l'entreprise est une entreprise commerciale ou exonérée – plutôt que dans une approche plus ésotérique qu'exigent, selon certains,

des dispositions comme l'article 141.01 de la LTA. Cependant, il est malheureux que, dans *A & W*, le tribunal n'ait pas analysé de façon plus détaillée la signification du terme « acquérir »; en l'espèce, le fonds était le bénéficiaire potentiel des dépenses s'il était une fiducie et donc une entité distincte aux fins de la TPS. Peut-être la définition d'« acquéreur » au paragraphe 123(1) aurait-elle pu permettre de résoudre les litiges potentiels en faveur de *A & W*.

Robert G. Kreklewetz et Simon Thang
Millar Kreklewetz LLP, Toronto

L'ASR : UN BIEN OU UN MAL ?

Les sociétés publiques mettent souvent en place des programmes de rachat d'actions dans le but d'augmenter le bénéfice par action pour les actions toujours en circulation. Une nouvelle variante américaine, le « *accelerated share repurchase (ASR) program* », connue sous le nom de programme de rachat d'actions accéléré, s'avère souvent plus coûteuse que prévu pour une société et peut avoir des conséquences fiscales défavorables pour la société qui rachète ses actions. Les informations comptables divulguées à l'égard des *ASR* ont récemment fait l'objet de critiques, et les organismes de réglementation comptables aux États-Unis en font actuellement l'étude.

Dans un programme de rachat d'actions habituel, la société annonce son projet de racheter un certain nombre d'actions et procède au rachat sur le marché sur une certaine période de temps. Dans un *ASR*, la société rachète la totalité des actions visées, en une seule fois, auprès d'une maison de courtage de valeurs qui, le plus souvent, emprunte les actions à ses investisseurs institutionnels. Les règles comptables permettent à la société de réduire sur-le-champ le nombre de ses actions en circulation, ce qui a pour effet immédiat d'améliorer le bénéfice. La maison de courtage doit couvrir sa position courte sur les actions qu'elle a empruntées. Si le cours de l'action faisant l'objet de l'*ASR* monte (comme le souhaite la société), la société doit dédommager la maison de courtage de la perte qu'elle a subie sur sa position courte. Le traitement des gains est identique : la société est gagnante si le cours de l'action chute sous un cours de référence parce que la maison de courtage doit faire un paiement à la société. Le contrat de règlement fait partie d'un contrat de change à terme complexe et, normalement, il se fonde sur le cours moyen de l'action sur une période de rachat définie. Selon de nombreux contrats de dérivés, les gains et les pertes sont normalement déterminés sur la base de la valeur de marché à chaque trimestre, et tout gain ou toute perte est imputé aux résultats. En revanche, un gain ou une perte en vertu d'un contrat de dérivé *ASR* n'est pas imputé aux résultats mais est plutôt comptabilisé comme une opération sur capitaux propres ou un élément des bénéfices non répartis de la société. Par conséquent,

les gains et les pertes relatifs au contrat de dérivé conclu avec la maison de courtage ne sont pas présentés dans l'état des résultats qui a pourtant une importance capitale; leur effet, comme celui d'un dividende, se fait sentir uniquement sur le résultat en trésorerie par action (RPA) trimestriel. Le passif ou l'actif sur le trimestre est reflété dans le bilan.

Il n'y a pas de règles comptables canadiennes pour les opérations *ASR*. Même si l'on trouve des règles générales aux chapitres 3240 et 3500 du *Manuel de l'ICCA* concernant respectivement les rachats d'actions et le RPA, il est probable que les entités publiantes canadiennes finiront par adopter le traitement comptable existant aux États-Unis relativement aux gains et aux pertes sur le dérivé.

Même si les *ASR* existent depuis un certain nombre d'années, ils semblent s'être répandus récemment aux États-Unis. Les critiques perçoivent ces opérations comme des subterfuges conçus dans le but de profiter des avantages comptables associés à la réduction immédiate du nombre d'actions en circulation. Même si une note complémentaire est exigée dans les états financiers, le contrat de dérivé en cours est une bombe à retardement qui pourrait se traduire par une dette en trésorerie importante pour la société. Les pertes au titre de paiements compensatoires ne sont pas déductibles par la société aux fins de l'impôt canadien, ni comme perte ni comme coût de financement, parce que l'opération concerne le rachat, par la société, de ses propres actions. Il est difficile de faire valoir que le contrat de dérivé est une opération à caractère commercial pour soutenir une position suivant laquelle toute perte est déductible, parce que la société ne peut réaliser un gain sur le dérivé que si le cours de l'action chute, et ce résultat est tout à fait contraire à l'objectif initial du rachat d'actions. Il sera intéressant de voir comment les règles évolueront et si les sociétés canadiennes adopteront les *ASR* pour leurs programmes de rachat d'actions.

John Jakolev et Graham Turner
Jet Capital Services Limited, Toronto

PLANIFICATION DE LA PROTECTION DE L'ACTIF

La responsabilité potentielle des administrateurs, la rareté de couverture d'assurance adéquate en cas de faute professionnelle et responsabilité du fait du produit ainsi que le taux accru des faillites des sociétés et des fiducies de revenu peuvent se réunir pour faire de la planification de la protection de l'actif ou de la mise à l'abri des créanciers – l'actif est protégé contre les réclamations des créanciers – une nécessité pour les professionnels, les fiduciaires, les administrateurs et les actionnaires. Par exemple, le créancier risque d'être concerné par le transfert de biens au sein d'un groupe de sociétés ou entre des membres de la famille. Chaque situation exige une solution qui lui est propre, mais les outils sont semblables.

■ La responsabilité personnelle relativement à un emprunt bancaire, un bail ou autre obligation devrait être limitée : la responsabilité pour le remboursement d'emprunts devrait être individuelle plutôt que solidaire; un particulier devrait agir comme commanditaire et non comme commandité; et les prêts devraient être sans recours.

Un particulier qui prête des fonds à une société privée, incluant le prêt à la suite d'une gratification reçue, devrait obtenir des garanties lors de l'octroi du prêt.

■ Les biens immeubles et biens d'entreprise devraient être acquis par la société sœur d'une SEXP; la séparation des biens dès le départ empêche les créanciers de contester les transferts et transports subséquents. L'utilisation d'une société sœur qui détient un bien immeuble utilisé dans une entreprise constitue une barrière contre les créanciers de la SEXP. Le bien immeuble actuellement détenu par une SEXP peut être transféré, libre d'impôt, à une société sœur, compte tenu de l'exemption pour les opérations dites « papillon » de l'alinéa 55(3)b). Une partie des actions de la SEXP ayant une JVM égale à la JVM nette des actifs de la société cible est transférée à une société de portefeuille en échange d'actions ordinaires. La SEXP transfère le bien immeuble à la SPOR en échange d'actions privilégiées rachetables à la JVM du bien, déduction faite de toute hypothèque prise en charge. La SEXP achète de la SPOR ses actions ordinaires, pour annulation, au montant du rachat des actions privilégiées, et la SPOR rachète les actions privilégiées. La SEXP paie un loyer à la JVM à la SPOR. Si les sociétés sont associées, le loyer est réputé être un REEA. Autrement, le loyer est un revenu tiré d'une entreprise de placement désignée ou un revenu de bien et il augmente l'impôt en main remboursable au titre de dividendes de la SPOR; ce résultat est habituellement préférable si le REEA de la SEXP excède 300 000 \$ par année parce que le taux d'impôt effectif des sociétés est moins élevé après le paiement de dividendes imposables.

La SEXP pourrait toujours assumer le coût des améliorations locatives. Selon les conditions d'un bail dit « 4 + 1 », p. ex., la SEXP peut amortir les améliorations locatives sur six ans (compte tenu de la règle de la demi-année) plutôt que de les capitaliser en les ajoutant au coût de l'immeuble. La séparation des biens entre sociétés sœurs présente également un avantage au chapitre de la planification successorale parce que des membres de la famille peuvent ainsi détenir diverses participations dans des sociétés différentes.

■ L'utilisation d'une SPOR pour la détention d'actions d'une SEXP – dès le départ ou par le transfert ultérieur des actions par roulement à une SPOR – peut donner lieu à des avantages au chapitre du fractionnement du revenu si un membre de la famille (adulte) ayant un revenu moins élevé souscrit des actions ordinaires de la SPOR. Les bénéfices annuels après impôt de la SEXP peuvent être distribués à la SPOR sous la forme de dividendes intersociétés libres d'impôt, éliminant ainsi le surplus de la SEXP et limitant son risque face aux créanciers. Si

nécessaire, la SPOR peut alors consentir un prêt garanti à la SEXP. Dans ce cas, un particulier ne détient plus les actions de la SPOR et ne peut donc pas se prévaloir de l'exemption pour gains en capital (EGC), sauf si la SPOR elle-même est admissible à titre de société exploitant une petite entreprise (en investissant au moins 90 % de ses actifs dans une entreprise non constituée en société ou dans une société qui exploite une entreprise active au Canada), et le particulier peut ensuite vendre les actions de la SPOR. L'EGC peut être cristallisée si la SEXP fait l'objet d'un transfert par roulement en faveur de la SPOR. Par ailleurs, les actions de la SEXP qui sont détenues par la SPOR peuvent être converties, en vertu de l'article 86, en actions privilégiées à valeur fixe donnant droit à un dividende non cumulatif à un taux équivalant au bénéfice après impôt annuel de la SEXP. Le particulier souscrit des actions ordinaires à un prix nominal. Cette structure ne devrait pas influencer de façon négative sur la valeur de la SEXP si cette valeur est établie selon la méthode dite « *multiple-of-earnings* ».

Les actifs détenus par un particulier potentiellement exposé aux réclamations des créanciers peuvent être transférés à une SPOR en échange d'actions privilégiées sans droit de vote. La plus-value des actifs est protégée par l'émission d'actions ordinaires à d'autres membres de la famille qui sont à l'abri des créanciers. Aucune économie ni aucun report de l'impôt n'est réalisé pour un gain en capital, sauf si les membres de la famille qui détiennent des actions participantes se situent dans une fourchette d'imposition moins élevée. Il pourrait être plus coûteux de faire passer le revenu de placement à un actionnaire se situant dans la fourchette d'imposition marginale la plus élevée par l'intermédiaire d'une SPOR plutôt que de faire détenir le placement par le particulier personnellement. Cependant, pour un particulier qui risque d'être exposé aux réclamations des créanciers, la signature d'une convention entre actionnaires après le transfert des actions ou des actifs à la SPOR pourrait avoir pour effet de limiter le rachat des actions ou leur achat pour annulation sans le consentement unanime des actionnaires.

■ Dans les provinces où l'utilisation des sociétés de personnes à responsabilité limitée (s.r.l.) est permise, les associés qui ne sont pas mêlés à un dossier qui fait l'objet d'un litige ne sont pas personnellement responsables. Cependant, les travaux en cours, les comptes clients, les bénéfices non encaissés, les comptes de capital et les actifs du cabinet sont exposés aux réclamations et aux créanciers. On peut recourir aux sociétés de gestion ou sociétés de personnes pour mettre les actifs de la pratique professionnelle comme le mobilier, les agencements, les ordinateurs et les fournitures à l'abri des créanciers de l'entreprise. Le bail des locaux peut être détenu par une société distincte sans garantie ou moyennant une garantie limitée de la part des associés. La société de personnes peut limiter ses pratiques d'emprunt et exiger la responsabilité individuelle plutôt que la responsabilité solidaire. Les comptes de capitaux propres peuvent être

refinancés et convertis en prêts garantis, subordonnés à tout emprunt bancaire.

■ Une société nu-fiduciaire peut détenir le titre d'un bien immeuble. Elle signe une déclaration de fiducie avant l'acquisition du bien ou au moment de celle-ci, dans laquelle elle reconnaît ne détenir aucun intérêt bénéficiaire dans le bien qu'elle détient simplement pour le bénéfice du propriétaire bénéficiaire et suivant ses instructions. On peut dire que la responsabilité du propriétaire bénéficiaire est limitée aux contrats signés directement et aux dettes garanties; par ailleurs, on peut aussi dire qu'il n'y a pas de lien contractuel entre le propriétaire bénéficiaire et des demandeurs potentiels qui sont des tiers. L'IT-216 (« Corporation administrant des biens en tant que mandataire d'un actionnaire » (archives)) reconnaît l'utilisation d'une société nu-fiduciaire, qui est considérée comme le mandataire du propriétaire bénéficiaire et non le propriétaire bénéficiaire lui-même aux fins de l'impôt; la société n'a pas à produire de déclaration de fiducie.

Jack Bernstein et Harry Fogul
Aird & Berlis LLP, Toronto

FIDUCIE OU SOCIÉTÉ DE PERSONNES : DÉCISION ANTICIPÉE AUX É.-U.

Dans le *Technical Advice Memoranda* (TAM) 200512020 (20 août 2005; 2005 TNT 58-12), l'IRS s'interroge à savoir si une fiducie créée par un contribuable (probablement une banque ou une société d'assurance) devrait être traitée comme une fiducie ou une société de personnes aux fins fiscales fédérales américaines.

Dans les faits, un contribuable a acheté un bloc de titres de capitaux propres productifs de revenu. Le contribuable a transféré ces titres comme apport à une fiducie nouvellement constituée en contrepartie de deux types de certificats fiduciaires – des certificats de revenu (IOC, représentant le droit sur tous les paiements faits au titre du revenu sur les titres sous-jacents jusqu'à l'extinction de la fiducie) et des certificats de liquidation (POC, représentant le droit sur les titres sous-jacents à l'extinction de la fiducie). Le contribuable a convenu avec le promoteur de lui vendre les POC (il conservait les IOC). Le contribuable a fait valoir que l'objet commercial de l'opération était de réaliser un flux de trésorerie pendant la période intermédiaire tout en ajoutant une durée négative à son portefeuille d'actifs de façon à gérer l'asymétrie des échéances entre les actifs et les passifs. Le contribuable et une personne affiliée au promoteur ont également conclu au même moment une convention de liquidation : si un titre sous-jacent devait être racheté par son émetteur avant l'extinction de la fiducie, le contribuable recevrait un montant égal à une partie du produit du rachat, déterminée selon une échelle

progressive. Le document de placement précisait que le promoteur allait conserver certains POC afin de pouvoir s'acquitter de son obligation envers le contribuable aux termes de la convention de liquidation.

L'IRS a conclu que la convention de liquidation faisait partie intégrante de l'opération dans son ensemble : les droits et les obligations ainsi créés sont pertinents pour la détermination des droits et des obligations rattachés à la propriété des IOC et des POC. De par ses modalités d'application, la convention de liquidation a pour effet de séparer les droits initiaux sur les paiements rattachés aux titres sous-jacents entre le contribuable (porteur des IOC) et le promoteur et d'autres personnes (porteurs des POC) : un appel de fonds hâtif ne pourrait donc pas faire perdre toute valeur aux IOC. Le contribuable a admis sans hésitation qu'il n'aurait pas conclu les opérations, telles qu'elles sont structurées et aux prix convenus, sans la convention de liquidation.

Dans les règlements sur la classification des entités aux États-Unis – la méthode dite des cases à cocher (« *check-the-box* ») – on distingue les fiducies véritables (article 301.7701-4 du règlement de l'IRC) des entités commerciales. Une fiducie de placement qui a deux catégories ou plus de titres de participation est normalement considérée comme une entité commerciale (une société de personnes ou une société de capitaux aux fins de l'impôt) à moins qu'elle n'ait été créée dans le but, notamment, de faciliter le placement direct dans les actifs de la fiducie, p. ex. l'achat d'une fraction de titre de participation dans un portefeuille de titres à composition fixe. Le contribuable prétendait que la fiducie devait être considérée comme une fiducie aux fins de l'impôt : les titres de participation multiples avaient simplement pour objet de séparer les droits sur le revenu (les IOC) des droits sur la masse fiduciaire (les POC) du portefeuille. L'IRS n'était pas d'accord et a conclu que les certificats différaient sensiblement de ce que serait une participation directe dans les actifs d'une fiducie. Au départ, les porteurs de POC n'ont aucun droit de quelque nature sur le revenu; ils comptent sur une plus-value future (s'il en est) comme rendement de leur placement. Les porteurs des IOC renoncent à la plus grande part des droits à la plus-value, sauf en cas de rachat hâtif d'un titre sous-jacent (p. ex., le produit de la liquidation d'une entité émettrice avant l'extinction de la fiducie). De plus, la convention de liquidation offrait aux porteurs des IOC une protection contre les risques qu'ils n'auraient pas autrement. En conséquence, la fiducie était classée comme une entité commerciale en vertu de l'article 301.7701-2 du règlement de l'IRC, menant ainsi à la conclusion que la fiducie devait être imposée comme une société de personnes selon les règles de classification par défaut de l'article 301.7701-3 du règlement de l'IRC. Le traitement à titre de fiducie que privilégiait le contribuable ne pouvait être retenu parce que les fiducies véritables et les entités commerciales s'excluent mutuellement aux fins de l'impôt américain. Une planification réussie en vue de la création

d'une entité ayant la qualité de fiduciaire en pareil cas nécessiterait plus de concessions économiques dans la structuration de l'opération.

Steve Jackson

Ernst & Young LLP, Toronto

FUSIONS ÉTRANGÈRES : RÈGLEMENTS DÉFINITIFS AUX É.-U.

L'IRS a adopté les règlements définitifs (TD 9242, 2006-7 IRB 422) régissant le type d'opération à mettre en place pour effectuer des réorganisations en franchise d'impôt en vertu de l'article 368 de l'IRC. Plus précisément, des fusions légales ou consolidations effectuées en vertu d'une loi étrangère et concernant des entités étrangères peuvent dorénavant être réalisées en franchise d'impôt. Les nouveaux règlements apportent aussi des précisions et, dans certains cas, assurent une plus grande souplesse dans la structuration des opérations transfrontalières.

L'article 368 du Code contient des dispositions permettant aux sociétés d'effectuer des réorganisations libres d'impôt, dont une fusion légale ou consolidation (fusion ou réorganisation de type A) en vertu de l'article 368(a)(1)(A). Dans le règlement temporaire (TD 9038, 2003-1 CB 524) et le règlement proposé (REG-126485-01, 2003-1 CB 542) publiés en 2003, la définition d'une fusion légale ou consolidation a été révisée; généralement, une opération de cette nature est réputée être effectuée en vertu des lois des États-Unis, d'un État ou du District de Columbia si, par suite de l'application de ces lois, tous les actifs et les passifs d'une société cible sont acquis par la société acheteuse, et que la société cible cesse d'avoir une existence juridique distincte à toutes fins. Le projet de règlements publié le 5 janvier 2005 révisait la définition de la réorganisation de type A pour y inclure les opérations conclues en vertu d'une loi étrangère et celles qui mettent en cause des entités organisées en vertu d'une loi étrangère. Des modifications ont également été proposées aux articles 367(a) et (b) des règlements pour tenir compte, entre autres, des réorganisations de type A mettant en cause une ou plusieurs entités étrangères. Après avoir reçu les commentaires sur les propositions de 2005, l'IRS a adopté les dispositions définitives le 23 janvier 2006 en y apportant certaines modifications techniques, lesquelles s'appliquent de manière générale aux opérations réalisées à compter de cette date. Ces modifications seront bien accueillies dans les nombreuses situations où il serait avantageux qu'une fusion mettant en cause une société canadienne soit admissible à titre de fusion de type A. Par le passé, une opération transfrontalière n'était généralement admissible comme fusion de type A que si l'opération visait l'acquisition par un étranger d'une société américaine – p. ex., si un acquéreur canadien

interposait une filiale américaine aux fins de l'acquisition, laquelle était ensuite fusionnée avec la société américaine.

Les règlements définitifs fournissent en outre des indications et des précisions relativement aux règlements de l'article 367 et à leur application aux réorganisations étrangères. Ainsi, les règlements précisent que l'article 367(a) ne s'applique pas à un échange d'actions ou de titres d'une société américaine ou étrangère en vertu de l'article 354 dans le cadre d'une réorganisation des actifs aux termes de l'article 368(a)(1), à moins que l'échange ne soit considéré comme un transfert indirect d'actions en vertu des règlements de l'article 367. En vertu de l'article 367(a), une personne américaine réalisera un gain sur l'échange de biens avec une société étrangère tel qu'il est décrit à l'article 351, 354, 356 ou 361, à moins qu'une exception ne s'applique. Les règlements de l'ancien article 367 indiquent que la règle ne s'applique pas à un échange en vertu de l'article 354 (ou 356) dans lequel une personne américaine transfère des actions d'une société américaine ou étrangère en contrepartie d'actions d'une société étrangère dans le cadre d'une réorganisation d'actifs décrite à l'article 368(a)(1) qui n'est pas considérée comme un transfert indirect d'actions. Des observateurs ont souligné que, dans certaines réorganisations d'actifs triangulaires où une personne américaine transfère des actions d'une société acquise étrangère à une société acheteuse étrangère dans le cadre d'un échange en vertu de l'article 354 (ou 356) sans recevoir des actions de la société mère américaine de la société acheteuse étrangère, le transfert par la personne américaine pourrait être assujéti aux règles de l'article 367(a), parce qu'en fait, la personne américaine ne reçoit pas d'actions d'une société étrangère. L'IRS et le Trésor ont affirmé que ce résultat n'avait pas été prévu et que les règlements définitifs précisent la règle en retirant l'obligation pour le transfert d'être fait en contrepartie d'actions d'une société étrangère.

Les règlements définitifs permettent en outre la non-constatation d'un gain dans les échanges en vertu de l'article 354, par une personne américaine, de titres d'une société étrangère dans le cadre d'une opération décrite à l'article 368(a)(1)(E) (une réorganisation de type E) ou de titres d'une société américaine ou étrangère dans le cadre d'une réorganisation d'actifs décrite à l'article 368(a)(1). Avant l'introduction du projet de règlements en 2005, des observateurs avaient souligné que l'exception à l'application du paragraphe 367(a), prévue dans les règlements, ne visait que les échanges d'actions et non les échanges de titres, dans les réorganisations de type E et certaines réorganisations d'actifs. La Notice 2005-6, publiée en même temps que le projet de règlements de 2005 (2002-5 IRB 448), précisait que l'intention de l'IRS était d'exempter à la fois les échanges d'actions et de titres, et que ce changement était reflété dans la version définitive des règlements.

Les règlements modifient également les règles relatives au transfert indirect d'actions : l'échange par une

personne américaine d'actions ou de titres d'une société acquise pour des actions ou des titres de la société qui contrôle la société acheteuse dans le cadre d'une réorganisation de type B triangulaire (article 368(a)(1)(B)) est considéré comme un transfert indirect d'actions ou de titres de la société cible, qui est soumis aux règles de l'article 367(a). La date de prise d'effet à venir pour cette modification ne doit pas donner à penser que la loi actuelle est différente.

Les règlements définitifs prévoient, pour certaines réorganisations de type B triangulaires, qu'une cession d'actions de la société acheteuse étrangère n'est pas un événement déclenchant une entente sur la constatation du gain. En vertu des règlements actuels, dans une réorganisation de type B triangulaire, si une personne américaine échange des actions d'une société acquise pour des actions avec droit de vote d'une société étrangère qui contrôle la société acheteuse, la personne américaine est réputée effectuer un transfert indirect d'actions de la société acquise en faveur de la société étrangère qui détient le contrôle dans le cadre d'un transfert régi par l'article 367(a), mais pas si la société acheteuse est une société étrangère et que la société qui détient le contrôle est une société américaine. Des observateurs ont indiqué qu'il ne devrait pas y avoir d'entente réputée de constatation du gain lorsqu'une société américaine qui détient le contrôle cède des actions de la société acheteuse étrangère parce que tout gain incorporé dans les actions de la société acquise est pris en compte dans les actions de la société acheteuse étrangère détenues par la société américaine qui détient le contrôle en vertu de l'article 1.358-6(c)(3) du règlement du Trésor. Les règlements définitifs prévoient que la cession d'actions de la société acheteuse étrangère n'est pas un événement déclencheur dans certains cas; p. ex., l'entente sur la constatation du gain prend fin si la société américaine qui détient le contrôle cède de telles actions dans le cadre d'un échange imposable.

Marla Waiss

Hodgson Russ LLP, Buffalo

REMBOURSEMENT DES PERTES D'UN REER

Selon une récente décision anticipée en matière d'impôt sur le revenu (ATR 2005-0118591R3) portant sur un paiement de règlement par un employeur au REER d'un ancien employé, le paiement n'était ni inclus dans le revenu de l'ancien employé ni considéré comme une prime ou un don au REER. Le paiement représente un « renflouement » pour les pertes subies par le REER de l'employé alors qu'il était géré par l'employeur.

Mme A, une employée d'une SCAN, avait cotisé à plusieurs comptes de placement gérés par la société, qui offrait à ses employés un régime collectif d'épargne-retraite où la SCAN versait au régime des cotisations

égales à certaines cotisations salariales. Quand la valeur des comptes de placement que possédait Mme A auprès de la SCAN avait commencé à baisser et que cette baisse s'était poursuivie pendant plusieurs années, Mme A avait découvert que, contrairement à ses instructions, SCAN avait investi ses fonds dans un portefeuille à risque élevé. SCAN avait congédié Mme A sans préavis, invoquant, pour des raisons d'affaires, certains changements organisationnels. Mme A avait retenu les services d'un avocat pour négocier un règlement avec SCAN au sujet de son congédiement et des pertes enregistrées dans ses comptes de placement. SCAN avait fini par offrir de verser à nouveau dans le REER de Mme A un montant égal au total de ses cotisations déjà effectuées en vertu du régime collectif d'épargne-retraite. Selon les faits exposés dans l'ATR, Mme A se proposait d'accepter l'offre de règlement de SCAN; celle-ci effectuerait un paiement au fiduciaire du REER et Mme A renoncerait à ses réclamations contre SCAN en échange d'un renflouement partiel de la valeur de son REER. En ce qui a trait à ce paiement à titre de « renflouement », l'ARC estime que dans la mesure où Mme A ne demande pas de déduction en vertu du paragraphe 146(5), aucun montant ne doit être inclus dans son revenu en vertu de l'article 3, 5, 6 ou 146 de la LIR. De plus, le paiement n'est pas considéré comme une prime ou un don aux fins du paragraphe 204.2(1.2).

Avantage lié à l'utilisation d'une automobile louée ou achetée. Lors de la table ronde de l'ARC et du ministère des Finances au congrès annuel de 2005 de l'APFF, des conférenciers ont demandé au ministère s'il avait l'intention de corriger une anomalie apparente dans les frais pour droit d'usage d'une automobile : un avantage imposable plus élevé est attribué à un employé qui utilise une automobile achetée plutôt que louée par l'employeur. (Le texte qui suit est une adaptation du compte rendu de la table ronde du congrès.)

Pour l'automobile appartenant à l'employeur, les frais pour droit d'usage de l'employé sont de 2 % du coût d'origine du véhicule pour chaque mois où il est mis à la disposition de l'employé. Si l'automobile est louée par l'employeur, les frais pour droit d'usage correspondent à $\frac{2}{3}$ des frais de location mensuels. Les frais pour droit d'usage sont censés représenter l'avantage que tire l'employé de la possession du véhicule; l'avantage est calculé essentiellement à partir de deux composantes – l'amortissement et le coût du financement du véhicule. Les formules de calcul des frais pour droit d'usage, qui n'ont pas été rajustées depuis qu'elles ont été établies en 1981, visaient à réserver le même traitement aux automobiles, qu'elles soient achetées ou louées par l'employeur.

La question posée lors de la table ronde reposait sur un exemple fondé sur les frais de location réels pour 2005 d'un véhicule dont le coût était de 55 000 \$. L'avantage annuel pour droit d'usage de l'employé (en supposant un bail de 48 mois) s'établit à environ 6 600 \$. Pour un véhicule identique acheté par l'employeur (et financé aux taux d'intérêt courants), l'avantage imposable

annuel pour l'employé est d'environ 13 300 \$, soit un peu plus du double de l'avantage imposable afférent au véhicule loué. Pour les véhicules dont le coût se situe entre 26 000 \$ et 77 000 \$, l'avantage imposable total pour droit d'usage pour une automobile achetée par l'employeur est à peu près le double de l'avantage imposable pour un véhicule loué.

Cette anomalie semble résulter du fait que les frais pour droit d'usage pour un véhicule loué correspondent à $\frac{2}{3}$ des frais de location mensuels, une formule qui tient automatiquement compte de tout changement du coût du véhicule et des frais de financement connexes et qui augmentent ou diminuent le paiement de location, contrairement à la formule qui s'applique à un véhicule acheté par l'employeur. Le facteur de « 2 % du coût » a été établi en 1981, quand les taux d'intérêt étaient beaucoup plus élevés qu'aujourd'hui, et ce taux entraîne une surestimation du coût du financement d'un véhicule dont l'employeur est propriétaire. Selon la question posée, la formule des frais de location semble refléter de façon assez juste le montant de l'avantage réel accordé à l'employé pour l'utilisation de l'automobile (sur la base d'un taux présumé d'utilisation à des fins personnelles de 67 %). On laisse donc entendre que les formules pourraient être équivalentes si le taux de 2 % pour le véhicule appartenant à l'employeur était réduit. Le ministère des Finances indique qu'il prend note des commentaires et qu'il en tiendra compte avec les opinions exprimées par d'autres parties dans son examen prochain des mesures fiscales relatives aux automobiles.

Wayne Tunney
KPMG s.r.l., Montréal

ACTUALITÉS FISCALES ÉTRANGÈRES

Royaume-Uni

En date du 20 janvier 2006, le *Her Majesty's Revenue and Customs* a annoncé l'abrogation de l'article 730(3) de l'*Income and Corporation Taxes Act* dans le but de mettre fin à la stratégie de planification de dépouillement de dividendes qui générerait artificiellement des pertes par l'achat et la vente du droit à des dividendes sur des actions avant la réception des dividendes ou la vente des actions.

Norvège

Après 2005, un impôt de sortie (« *exit tax* ») s'applique sur le gain en capital sur les actions, en remplacement des règles qui imposaient le gain en capital sur les actions (et autres titres) dans des sociétés norvégiennes réalisées au cours des cinq ans suivant l'année de l'émigration du contribuable. Les traités fiscaux fondés sur la convention modèle de l'OCDE allaient à l'encontre des anciennes règles selon lesquelles le pays source avait renoncé à ses droits d'imposition des gains en capital sur les actions.

Traités

Le 14 décembre 2005, l'**Autriche** et la **Lettonie** ont signé leur premier traité en matière d'impôt sur le revenu et de taxe sur le capital, qui s'inspire généralement de la convention modèle de l'OCDE. Le texte est rédigé en letton, en allemand et en anglais, mais en cas de divergence, c'est la version anglaise qui aura préséance. Les retenues d'impôt sont généralement de 10 %, et de 5 % pour les dividendes dont le bénéficiaire effectif est une société qui détient au moins 25 % du capital du payeur et pour les redevances pour l'utilisation de matériel industriel, commercial et scientifique.

Le premier traité et protocole entre la **Belgique** et **Taiwan**, signé le 13 octobre 2004, est entré en vigueur le 14 décembre 2005, et est généralement applicable après 2005. L'**Italie** a ratifié son premier traité et protocole avec la **République du Congo**, qui avait été signé le 15 octobre 2003. Des représentants du ministère des Finances du Japon ont mentionné que la **France** et le **Japon** entreprendront officiellement des pourparlers à Paris le 25 janvier 2006 en vue de la révision du traité en matière d'impôt sur le revenu de 1995; l'objectif est d'encourager les investissements bilatéraux par la réduction des taux de retenues d'impôt. Le 13 janvier 2006, l'**Inde** et l'**Italie** ont signé un protocole pour modifier le traité de 1993, visant à réduire le taux de retenue d'impôt à 10 % sur les dividendes, intérêts et redevances.

Maria Mavroyannis

L'Association canadienne d'études fiscales, Toronto

© 2006, L'Association canadienne d'études fiscales. Tous droits réservés. Toute demande de reproduction ou copie, sous quelque forme ou par quelque moyen, de toute partie de la présente publication pour distribution doit être adressée par écrit à Michael Gaughan, Responsable des autorisations, L'Association canadienne d'études fiscales, 595 Bay Street, bureau 1200, Toronto, Canada M5G 2N5; courriel : mgaughan@ctf.ca.

En publiant *Canadian Tax Highlights* et *Faits saillants en fiscalité canadienne*, l'Association canadienne d'études fiscales et Vivien Morgan ne fournissent aucun conseil ou avis professionnel. Les commentaires contenus dans la présente publication représentent l'opinion des auteurs et non pas nécessairement celle de l'Association canadienne d'études fiscales ou de ses membres. Les lecteurs sont priés de consulter leurs conseillers professionnels avant de prendre quelque action en se fondant sur l'information contenue dans la présente publication.