

TRAITÉ ENTRE LA CHINE CONTINENTALE ET HONG KONG

Le 21 août 2006, le gouvernement de la Chine continentale et celui de la ZAS de Hong Kong ont signé un nouveau traité fiscal qui remplacera celui de 1998. Sous réserve des procédures de ratification par les deux parties avant le 31 décembre 2006, le nouveau traité prendra effet, pour les impôts de Hong Kong, pour une année de cotisation commençant après le 31 mars 2007 et, pour les impôts de la Chine continentale, pour une année d'imposition commençant après 2006.

Le nouveau traité est fondé sur la convention modèle de l'OCDE et a une portée plus large que le précédent. En plus du revenu d'emploi et du bénéfice des entreprises, le nouveau traité traite de l'imposition de revenu passif tels les dividendes, intérêts, redevances et gains en capital et, pour s'harmoniser aux normes internationales, il contient également une disposition sur les échanges de renseignements. À certaines conditions, le nouveau traité accorde au revenu de bien provenant de la Chine continentale et reçu par des investisseurs de Hong Kong un traitement préférentiel sous la forme d'une retenue d'impôt réduite ou d'une exemption d'impôt. Généralement, ce traitement se compare avantageusement avec la loi fiscale chinoise et ses autres traités fiscaux.

■ Les taux de retenue d'impôt sur les dividendes reçus par un résident de Hong Kong au titre de placements dans des entreprises de la Chine continentale passent de 20 % à 10 %, et à 5 % sur les dividendes reçus par une SPOR de Hong Kong détenant au moins 25 % du capital de l'entreprise chinoise. L'exemption accordée par la Chine aux dividendes payés par des entreprises de placement étrangères en Chine à des investisseurs étrangers pourrait être abolie dans le cadre de la réforme fiscale en cours, auquel cas le nouveau taux de 5 % prévu par le traité représente un taux préférentiel.

■ Les retenues d'impôt sur les intérêts et les redevances provenant de la Chine continentale et reçus par un résident de Hong Kong sont passées de 20 % (10 % si la société qui les reçoit est une société de Hong Kong) à 7 %. Le taux de 7 % se compare avantageusement avec le taux normal de 10 % prévu par la loi interne chinoise et avec le taux prévu dans les traités conclus par la Chine avec Macao et Singapour.

■ Hong Kong se voit attribuer le droit exclusif d'imposer les gains provenant du transfert d'actions d'une entreprise de la Chine continentale par un particulier résident de Hong Kong ou une société de Hong Kong, ce qui déroge au droit interne de la Chine qui impose généralement une retenue de 10 %. Si les actifs de l'entreprise de la Chine continentale comprennent principalement des biens immeubles qui y sont situés, ou si les actions transférées représentent 25 % ou plus de toutes les actions de l'entreprise de la Chine continentale, le revenu peut être imposé dans les deux administrations, mais un mécanisme de crédit d'impôt empêche effectivement la double imposition. L'exemption devrait faciliter certaines opérations transfrontalières de réorganisation et de fusion et acquisition.

■ Le nouvel article sur l'échange de renseignements permet les échanges entre l'administration fiscale de la Chine continentale et le *Commissioner of Inland Revenue* de Hong Kong, mais uniquement pour les renseignements nécessaires à la mise en œuvre des dispositions du droit interne des deux administrations qui s'appliquent aux impôts visés par le nouveau traité. Cette limitation permettra de s'assurer que la divulgation des renseignements sur un contribuable n'est pas effectuée de façon abusive. Elle est d'ailleurs généralement perçue favorablement par la communauté d'affaires dans les deux administrations. Compte tenu des régimes fiscaux et comptables différents des deux administrations, l'administration et l'application de la disposition d'échange de renseignements suscitent toutefois des inquiétudes. Il est donc important que des lignes directrices sur la mise en œuvre de cette disposition soient adoptées pour en clarifier l'application et instaurer plus de transparence dans le processus d'échange.

■ Le revenu provenant de bien immeuble est couvert par le traité tout comme les opérations entre sociétés associées, et le secteur des emplois transfrontaliers fait l'objet de dispositions élargies. Les dispositions de l'ancien traité – comme la définition d'ES et le traitement du revenu d'entreprise – sont généralement maintenues.

Le nouveau traité est généralement bien reçu par le milieu des affaires. On s'attend à ce que le traité favorise des liens commerciaux et de placement plus étroits entre les deux administrations et bonifie les arrangements financiers transfrontaliers ainsi que le transfert du savoir-faire technique et de droits de brevet. Le nouveau traité renforce la position de Hong Kong à titre de centre

Dans ce numéro

Traité entre la Chine continentale et Hong Kong	1
Saga devant les tribunaux	2
La TVP et l'utilisation de logiciel	2
Comptabilisation de droits	3
Recommandations du Comité mixte	4
Société étrangère et SUS détenue par des étrangers	5
TPS et services financiers	6
Nature des régimes d'assurance	7
Changements à l'imposition des dividendes en Ontario	8
Les Canadiens et l'immobilier aux États-Unis	9
Actualités fiscales étrangères	10

financier international en ajoutant de nouveaux encouragements destinés à inciter les investisseurs internationaux à utiliser Hong Kong comme porte d'entrée sur le marché de la Chine continentale. Un contribuable qui exerce ses activités à Hong Kong et en Chine continentale devrait réviser ses structures d'affaires et de placement pour évaluer s'il ne pourrait pas tirer avantage du nouveau traité.

Albert Baker

Deloitte & Touche LLP, Vancouver

Grant Russell

Kellough & Partners LLP, Vancouver

SAGA DEVANT LES TRIBUNAUX

Dans *Lanno* (2006 CAF 220), le contribuable a récemment demandé à la CAF de forcer l'ARC à se conformer à son précédent jugement au sujet du refus par l'ARC de permettre au contribuable de produire des avis d'opposition tardifs en vertu des dispositions sur l'équité. Le contribuable avait d'abord soumis le refus de l'ARC au contrôle judiciaire de la CF, sans succès; en appel, la CAF avait ordonné à l'ARC de renvoyer la demande d'allègement du contribuable à un autre décideur de l'ARC, ce qu'elle avait fait. Mais la demande avait été refusée de nouveau. En l'espèce, pour une question de procédure, la CAF a indiqué que la plainte selon laquelle l'ARC ne s'est pas conformée au précédent jugement de la CAF devait être renvoyée à la CF, où elle a été déposée initialement, et non à la CAF.

M. L. faisait partie d'un groupe d'investisseurs dans un projet immobilier. Dans ses déclarations de revenus de 1993, 1994 et 1995, il avait déduit certaines pertes relatives à cet investissement que l'ARC avait refusées en 1997 au motif que le contribuable n'avait pas d'attente raisonnable de profit. M. L. croyait que le cabinet d'experts-comptables dont les services avaient été retenus pour représenter les investisseurs avait produit les avis d'opposition pour son compte, mais il avait appris, en février 2002, que tel n'avait pas été le cas. En décembre 2002, le cabinet d'experts-comptables avait présenté au nom de M. L. une demande en vertu du paragraphe 152(4.2) pour lui permettre de produire des avis d'opposition tardifs. La CAF avait refusé la demande en mai 2003 (examen n° 1) au motif qu'elle était fondée uniquement sur l'appel fructueux d'un autre contribuable devant les tribunaux. (En mai 2002, dans *Stewart* ([2002] 2 RCS 645, la CSC avait conclu que le critère de l'attente raisonnable de profit ne devrait pas servir à déterminer si les activités d'un contribuable constituent une source de revenu au sens de l'article 9.) Au nom de M. L., le cabinet d'experts-comptables avait alors demandé un réexamen de l'examen n° 1 (examen n° 2), demande refusée en juillet 2003 parce que les circonstances qui avaient empêché le cabinet d'experts-comptables de produire une opposition au départ n'étaient pas indépendantes de sa volonté. L'ARC avait déclaré

qu'elle ne pouvait être tenue responsable des erreurs ou des omissions que commet le représentant d'un contribuable.

En réponse à la demande de M. L. de reconsidérer l'examen n° 2 (examen n° 3), l'ARC déclarait, en novembre 2003, que sa décision demeurerait inchangée. M. L. avait alors fait une demande de contrôle judiciaire de l'examen n° 2 à la CF (examen n° 4); dans sa décision de juin 2004, la CF avait rejeté la demande parce que le refus de l'ARC n'était pas manifestement déraisonnable. En appel (examen n° 5), la CAF avait exprimé son désaccord, concluant que la norme de contrôle pour une demande en vertu des dispositions d'équité devrait être moins exigeante que la norme du caractère raisonnable, à la lumière de son jugement dans *Hillier* ([2001] 3 CTC 157). La CAF avait accueilli la demande de contrôle judiciaire parce que, entre autres, l'ARC avait omis de tenir compte d'une considération importante, et elle avait ordonné que la demande soit renvoyée à un autre décideur de l'ARC pour réévaluation (examen n° 6). En mars 2006, l'autre décideur refusait la demande d'examen n° 6.

En l'espèce, M. L. a fait une demande de contrôle judiciaire de l'examen n° 6 à la CF et une demande d'ordonnance à la CAF pour faire appliquer sa décision antérieure à laquelle, estimait-il, l'ARC ne s'était pas conformée. La CAF convient avec l'ARC que la demande d'application devrait être portée devant la CF et non la CAF : aucune circonstance spéciale ne justifiait une exception. La demande de M. L. pour un allègement en vertu des dispositions sur l'équité demeure non résolue en dépit de plusieurs années d'efforts et de dépenses – une expérience sans aucun doute frustrante pour lui.

Jim Yager

KPMG LLP, Toronto

LA TVP ET L'UTILISATION DE LOGICIEL

Des politiques administratives provinciales conflictuelles peuvent obliger un contribuable à remettre la taxe de vente provinciale à plus d'une province au titre du même droit de licence d'un logiciel. Dans chacune des cinq provinces qui lèvent une taxe de vente au détail, la TVP est levée sur l'utilisation (« use ») de logiciel. La plupart des provinces définissent le terme « utiliser », mais ces définitions ne sont pas facilement adaptées aux logiciels, et leurs interprétations administratives diffèrent.

La Colombie-Britannique, la Saskatchewan et l'Île-du-Prince-Édouard indiquent que le logiciel est utilisé à l'endroit où se trouve la personne qui y a accès; pour l'Ontario et le Manitoba, le logiciel est utilisé à l'endroit où se trouve l'ordinateur ou le serveur sur lequel le logiciel est stocké. Un problème se pose si, p. ex., un titulaire de licence en Colombie-Britannique a accès à distance à un logiciel qui se trouve physiquement sur un serveur en Ontario : à la lumière des politiques administratives actuelles, le donneur de licence doit

remettre la taxe à la fois à la Colombie-Britannique et à l'Ontario. Le bon sens et la présomption générale contre la double imposition donnent à penser qu'une seule des positions conflictuelles est valide; la législation des différentes provinces devrait concorder.

Aucune jurisprudence canadienne ne porte directement sur le sujet, mais la CSC dans *Canadian Pacific Ltd.* ((1994), 99 CCC (3d) 97) a indiqué que pour interpréter le terme « use », les définitions du dictionnaire servent de point de départ et qu'elles peuvent être peaufinées à la lumière du contexte et des faits applicables. Dans *Monsanto Canada Inc. c. Schmeister* ([2004] 1 RSC 902), la CSC a retenu la définition suivante du verbe « use » : « *cause to act or serve for a purpose; bring into service; avail oneself of* ». Selon la cour, le terme « exploiter » ou « use » connote une utilisation en vue d'une production ou dans le but de tirer un avantage. Dans *Gibbs c. Grand Bend (Village)* ((1995), 49 RPR (2d) 157), la Cour d'appel de l'Ontario a indiqué que le terme « use » signifie « *[t]hat enjoyment of property which consists in its employment, occupation, exercise or practice* ».

Si le logiciel est fourni par accès à distance, est-il utilisé à l'endroit où il est stocké (sur le serveur), à l'endroit où se trouve la personne qui a accès au logiciel et travaille avec celui-ci ou encore à l'endroit où l'information qui en résulte est reçue ? Chaque événement peut se produire dans un endroit différent. Par exemple, il est fréquent que la licence d'utilisation d'un logiciel permette à des employés qui se trouvent dans des provinces différentes d'avoir accès au même logiciel simultanément. Ou le donneur de licence peut, par contrat, conserver le contrôle du logiciel et le droit de déterminer son emplacement, et accorder simplement des droits d'accès limités au logiciel, mais non le droit d'en gérer ou d'en contrôler le contenu. Il est loin d'être clair comment les tribunaux appliqueront les différentes définitions provinciales du terme « use » dans des circonstances particulières.

Constitutionnellement, les provinces sont limitées à la « taxation directe dans les limites de la province » ce qui, selon la CSC, exige l'existence d'un lien (« nexus ») ou d'un attachement suffisant à la province pour justifier la taxation des biens. Les tribunaux se sont penchés sur cette question du « nexus » en ce qui a trait à la taxe sur les aéronefs, les wagons de chemins de fer et les camions, mais son application aux taxes de vente sur des biens incorporels n'est pas claire. Par exemple, il n'est pas certain que le simple accès à distance d'un logiciel situé sur un serveur en Ontario à partir d'un ordinateur en Colombie-Britannique établisse un « nexus » suffisant pour que la Colombie-Britannique puisse lever la taxe.

Sous réserve d'une résolution de la question par les tribunaux ou le Parlement, les provinces pourraient adopter une solution administrative uniforme qui se rapproche de la règle généralement appliquée pour la taxation des télécommunications : quand deux des trois conditions sont réunies – la télécommunication débute ou prend fin dans la province, ou le service facturé se rapporte à un transmetteur qui y est ordinairement situé – le service est taxable dans

cette province. Entre-temps, les contribuables devraient réévaluer leurs obligations fiscales en ce qui a trait à toutes leurs licences d'utilisation de logiciel.

Sabina Han

Thorsteinssons LLP, Vancouver

COMPTABILISATION DE DROITS

L'exposé budgétaire annuel fournit des informations sur les recettes du gouvernement et sur les dépenses qu'elles servent à financer. Le rapprochement entre les taux d'imposition et les prévisions de dépenses permet de cerner la politique budgétaire du gouvernement, mais fournit rarement les détails dont les lecteurs auraient besoin pour bien comprendre les changements précis qui sont apportés et les pressions qui s'exercent sur les dépenses.

Le récent rapport du ministère des Finances sur les activités au titre du droit pour la sécurité des passagers du transport aérien (<http://www.fin.gc.ca/news06/06-041f.html>) contient le genre d'analyse détaillée et logique que l'on ne peut retrouver dans les exposés budgétaires très condensés. Les droits imposés aux passagers dans les aéroports canadiens doivent servir à financer le coût de la sécurité (il s'agit en réalité de frais d'utilisation), et ils doivent, dans un délai raisonnable, permettre de recueillir suffisamment d'argent pour financer le système de sécurité, mais sans plus. Les ajustements apportés aux taux des droits dans trois budgets consécutifs confirment que le gouvernement a mis ses intentions à exécution.

Le tableau résume les informations contenues dans le rapport et indique les recettes tirées de l'imposition du droit depuis sa mise en place dans l'exercice 2001-2 (et les prévisions jusqu'à 2007-8). La comptabilité d'exercice est la méthode utilisée comme c'est le cas dans tous les rapports financiers fédéraux, ce qui explique que les dépenses en capital n'apparaissent pas, au départ, du côté des dépenses mais au fur et à mesure que le système évolue et que le capital est utilisé dans les activités quotidiennes, l'amortissement accapare une part plus importante du budget global. Les excédents initiaux ont été affectés à la constitution d'un fonds qui a atteint un sommet de 435 M\$ au 31 mars 2005 alors que la

Recettes et dépenses au titre du droit pour la sécurité des passagers du transport aérien, 2001-2 à 2007-8

	Recettes	Dépenses de fonctionnement	Amortissement	Solde annuel
	<i>millions de dollars</i>			
2001-2 réel	0	40	0	-40
2002-3 réel	445	205	5	235
2003-4 réel	420	250	10	160
2004-5 prévu	390	280	30	80
2005-6 prévu	350	325	85	-60
2006-7 prévu	365	365	100	-100
2007-8 prévu	380	380	110	-110

situation financière tend à se stabiliser vers la fin de 2007-8 à tout le moins. Le rapport du ministère des Finances nous révèle que les nouvelles exigences pour une sécurité améliorée des aéroports pousseront les coûts de fonctionnement à la hausse, mais que l'on prélèvera sur les excédents accumulés la plupart des sommes nécessaires pour financer la hausse des coûts sans augmentation de taux.

David B. Perry

L'Association canadienne d'études fiscales, Toronto

RECOMMANDATIONS DU COMITÉ MIXTE

Le Comité mixte sur la fiscalité ABC/ICCA (« le comité ») a récemment soumis au ministre des Finances des projets de modifications sur des questions fiscales techniques liées à l'impôt des particuliers, au revenu d'entreprise et de bien, aux fiducies et successions, aux sociétés de personnes, aux sociétés par actions et à divers autres sujets. Voici un résumé de 6 des 25 recommandations.

Revenu d'entreprise et de bien

1) *L'article 67.6 et les pénalités provinciales en matière de taxe de vente.* Si un vendeur omet de percevoir la taxe de vente provinciale, l'Ontario et la Colombie-Britannique imposent une pénalité correspondant au montant de la taxe de vente qui aurait dû être perçue (la pénalité de la C.-B. inclut l'intérêt connexe). L'article 67.6 interdit la déduction de ces pénalités. Par ailleurs, dans des provinces comme le Manitoba, la Saskatchewan et l'Île-du-Prince-Édouard, un vendeur est réputé avoir perçu la taxe de vente. Le vendeur doit remettre ce montant réputé : il ne s'agit pas d'une pénalité et le vendeur devrait être en mesure de demander une déduction correspondante. Selon le comité, le montant payable par un vendeur qui a omis de percevoir la taxe devrait être déductible, peu importe que la province impose ou non l'obligation sous la forme d'une perception réputée ou d'une pénalité : il n'y a pas de différence de fond. La pénalité est simplement un mécanisme de perception de la taxe; il ne s'agit pas d'une pénalité telle qu'elle est envisagée à l'article 67.6 et le comité recommande son exclusion de l'application de l'article 67.6.

2) *Déduction de l'intérêt conditionnel.* Un contribuable utilisant la comptabilité d'exercice et qui est conditionnellement tenu, en fin d'exercice, de payer l'intérêt pour cette année sur les fonds qu'il a empruntés pour gagner un revenu admissible ne peut déduire l'intérêt dans cette année (l'alinéa 20(1)c) ne permet que la déduction de l'intérêt légalement payable dans l'année). Il ne peut pas déduire non plus l'intérêt dans une année d'imposition ultérieure quand l'obligation devient absolue (l'intérêt n'est pas payable pour cette année). On peut prétendre qu'une fois que l'intérêt est payable parce que l'obligation est devenue absolue, il est déductible dans l'année où il a été comptabilisé; mais même si l'ARC permettait aux contribuables de produire des déclarations

de revenus modifiées, il est peu pratique pour un contribuable de produire une renonciation pour les années visées qui lui permette de revenir en arrière et de déduire les intérêts. Le comité recommande une nouvelle règle qui permet aux contribuables de déduire l'intérêt conditionnel dans l'année où l'obligation de paiement devient absolue.

3) *Gains et pertes de change.* Selon le paragraphe 39(2), les gains et pertes autres qu'au titre du revenu et qui découlent des variations de change sont réputés être des gains et pertes en capital résultant de la disposition de devises. Les premiers 200 \$ du montant net du gain réalisé ou de la perte subie chaque année par un particulier sont exclus. La règle semble s'appliquer aux gains et pertes réalisés au titre de créances et aux gains et pertes de change réalisés sur la disposition de bien, qui sont également pris en compte dans les règles générales de calcul des gains et pertes en capital. Le comité recommande de limiter l'application du paragraphe 39(2) aux obligations et aux actifs monétaires d'un particulier, et de réviser le montant de 200 \$ de l'exemption pour tenir compte de l'inflation.

Fiducies et successions

4) *Acquisition de contrôle par une fiducie.* Une récente interprétation technique de l'ARC (2004-0087761E5, 24 mai 2005) conclut que le changement de fiduciaire d'une fiducie qui détient suffisamment d'actions avec droit de vote pour contrôler une société peut entraîner une acquisition du contrôle de cette société. Cette situation peut, à elle seule, entraîner des acquisitions de contrôle inappropriées; de plus, si l'ARC adopte une position semblable lors du transfert d'actions d'une succession à une fiducie testamentaire ou d'une fiducie à une autre, une acquisition de contrôle inappropriée pourrait se produire si les fiduciaires de la fiducie bénéficiaire ne sont pas liés aux exécuteurs ou fiduciaires du cédant. Le comité soumet que, généralement, un changement de fiduciaire ou un transfert d'actions d'une succession ou d'une fiducie en faveur d'une autre fiducie ne devrait pas entraîner une acquisition de contrôle, mais que certains changements de bénéficiaires le devraient. De nouvelles dispositions anti-évitement pourraient être nécessaires.

Sociétés de personnes

5) *Choix au titre de la perte en capital du paragraphe 40(3.12); sociétés de personnes multiples.* Une personne autre qu'une fiducie qui est un associé peut faire le choix d'une perte réputée sur la disposition de sa participation dans la société jusqu'à concurrence d'un montant n'excédant pas son prix de base rajusté, si l'associé était réputé, en vertu du paragraphe 40(3.1), avoir un gain dans une année précédente parce que son PBR était négatif. Le choix n'est pas disponible pour une société de personnes qui est un associé d'une autre société de personnes, ni pour un associé d'une société de personnes en amont pour sa participation dans une société de personnes en aval. Le comité recommande de

modifier le paragraphe 40(3.12) pour permettre à ces types d'associés de pouvoir faire le choix.

Sociétés par actions

6) *Société affiliées dans un contexte de fusion.* Si au moins deux sociétés fusionnent, certaines règles exigent de déterminer si la nouvelle société issue de la fusion était affiliée à au moins l'une des sociétés remplacées. Selon le paragraphe 251.1(2), la société issue de la fusion est réputée avoir été affiliée à une société remplacée dans la situation où les deux sociétés auraient été affiliées immédiatement avant la fusion si la société issue de la fusion avait existé avec les actionnaires qui étaient ses actionnaires immédiatement après la fusion. Si une société remplacée comptait un grand nombre d'actionnaires, elle n'est pas réputée avoir été affiliée à la nouvelle société. Le comité recommande qu'une règle (semblable au paragraphe 251(3.2)) soit ajoutée à l'article 251.1, règle selon laquelle la société issue de la fusion serait affiliée aux sociétés remplacées qui étaient affiliées l'une à l'autre immédiatement avant la fusion.

Paul Hickey

KPMG LLP, Toronto

SOCIÉTÉ ÉTRANGÈRE ET SUS DÉTENUE PAR DES ÉTRANGERS

Le 21 juin 2006, l'IRS a publié des règlements définitifs et temporaires du Trésor (TD 9268 REG-109512-5) qui précisent les informations que doivent fournir certaines sociétés étrangères (SETR) et certaines sociétés américaines détenues par des étrangers. Ces règlements mettent à jour et modifient principalement les règlements promulgués en vertu de l'article 6038 du *Code* et également l'article 6038A afin de donner suite aux modifications apportées à la *Taxpayer Relief Act of 1997*.

Une personne américaine qui détient une participation dans une SETR peut être soumise à des obligations de renseignements; une personne américaine qui contrôle une SETR doit soumettre certains renseignements (à même le formulaire 5471 « *Information Return of U.S. Persons with Respect to Certain Foreign Corporations* ») au plus tard à la date d'échéance de production de sa déclaration de revenus fédérale. Il y a contrôle si la personne détient, ou est réputée détenir, plus de 50 % du total combiné des droits de vote ou de la valeur de toutes les catégories d'actions d'une SETR pendant une période ininterrompue d'au moins 30 jours au cours de l'exercice d'une SETR. Des règles d'attribution s'appliquent dans le cas notamment d'actions détenues par certains membres non-résidents d'une famille étrangère.

En vertu de l'article 6038(a)(4), un actionnaire américain qui détient au moins 10 % du total combiné des droits de vote d'une société étrangère contrôlée (SETRC) doit également soumettre certains renseignements à même le formulaire 5471. Une SETR dont plus de 50 % des droits de vote ou de la valeur sont détenus par des actionnaires américains est une SETRC.

En vertu de l'article 6038A, une SUS qui est détenue à au moins 25 % par des étrangers à un moment quelconque dans une année d'imposition doit soumettre des renseignements à l'IRS, tenir certains registres et fournir des renseignements au sujet des opérations conclues avec des personnes liées à même le formulaire 5472 (« *Information Return of a 25% Foreign-Owned U.S. Corporation or a Foreign Corporation Engaged in a U.S. Trade or Business* »).

Les renseignements exigés par le formulaire 5471 comprennent un bilan, une description des diverses catégories d'actions ou intérêts existants ainsi qu'une liste des actionnaires inscrits ou des associés détenant au moins 5 % en valeur de toute catégorie d'actions ou d'intérêts existants avec indication de leur nom, de leur adresse et du nombre d'actions qu'ils détiennent. La personne américaine doit également fournir des renseignements sur les opérations entre l'entité commerciale étrangère et certaines personnes liées. Les anciens règlements de l'article 6038 exigeaient des résumés indiquant le montant total des opérations de la société avec des personnes liées, dont les ventes ou les achats d'articles de stock et de certains biens incorporels; les achats de biens corporels; les rémunérations versées pour l'obtention de certains services techniques ou scientifiques; les loyers ou redevances, les intérêts ou les dividendes versés ou reçus; les montants prêtés ou empruntés; et les primes d'assurance ou de réassurance reçues. Les nouveaux règlements temporaires exigent maintenant aussi la déclaration de toutes les ventes de biens corporels à des personnes liées et des primes d'assurance (ou de réassurance) payées à des personnes liées.

Les nouveaux règlements définitifs actualisent également le montant des pénalités pour défaut de fournir l'information exigée. Une pénalité de 10 000 \$ s'applique à tout contribuable qui omet de produire le formulaire 5471 au plus tard à la date d'échéance de production de sa déclaration de revenus américaine, incluant les prorogations; le défaut continu de production plus de 90 jours après la date de mise à la poste par l'IRS d'un avis de défaut de production donne lieu à une pénalité supplémentaire de 10 000 \$ pour chaque période de 30 jours ou partie de celle-ci. Le montant total de la pénalité ne peut excéder 50 000 \$ pour une période comptable donnée. En plus de la pénalité monétaire, le défaut de production entraîne une réduction de 10 % (plus une réduction supplémentaire de 5 % pour chaque période de trois mois de défaut continu après l'expiration du délai de 90 jours) des impôts étrangers ouvrant droit à crédit payés (ou réputés payés) au cours de l'année d'imposition. La réduction est diminuée de toute pénalité monétaire imposée.

Si, dans un énoncé écrit soumis à l'IRS, le contribuable peut établir qu'il avait un motif raisonnable, il n'est pas réputé avoir omis de produire le formulaire 5471 – ni à sa date d'échéance de production ni après l'expiration du délai de 90 jours suivant l'avis, et la date d'échéance sera reportée et les pénalités ne s'appliqueront pas (article 6038). Les nouveaux règlements temporaires cherchent à dissiper la confusion entourant la présence d'un motif

raisonnable et la date d'échéance de production subséquente du formulaire 5471. Dans un exemple qui y est donné, un contribuable fait défaut de produire le formulaire 5471 à la date d'échéance du 15 avril 2008 pour sa déclaration de 2007; il reçoit un avis de l'IRS le 1^{er} juin. Le 1^{er} août 2008, le contribuable soumet une déclaration attestant de motif raisonnable. Après discussions avec le contribuable, l'IRS conclut que celui-ci avait un motif raisonnable et fixe au 15 septembre 2008 la date d'échéance de production du formulaire 5471 (et le début de la période de 90 jours). Le contribuable doit produire le formulaire 5471 dans les 90 jours suivants (soit au plus tard le 14 décembre 2008) afin d'éviter les pénalités. Les pénalités initiales pour défaut de produire la déclaration à la date d'échéance fixée ne s'appliqueront pas parce que le contribuable a démontré qu'il avait un motif raisonnable.

Le seul nouveau règlement relatif à l'obligation de déclaration d'une société américaine détenue par des étrangers exige qu'une SETR qui utilise la comptabilité d'exercice présente les opérations qu'elle conclut avec une personne liée selon les règles propres à cette méthode.

Ces obligations de déclaration peuvent toucher de nombreux actionnaires américains de sociétés canadiennes. Un actionnaire américain d'une SUS pourrait avoir à produire un formulaire 5471 même si une SCAN n'est pas une SETRC compte tenu des différentes règles d'attribution qui s'appliquent pour déterminer s'il y a contrôle en vertu de l'article 6038. De plus, de nombreux Canadiens qui détiennent des actions d'une société américaine doivent être au courant de l'obligation de production du formulaire 5472.

Madeline M. Chiampou
Hodgson Russ LLP, Buffalo

TPS ET SERVICES FINANCIERS

Les définitions de « service financier » exonéré contenues dans la *Loi sur la taxe d'accise* comptent parmi les plus alambiquées du régime de la TPS. Une récente cause, *Banque Canadienne Impériale de Commerce* (2006 TCC 336), illustre les notions de base et les difficultés auxquelles font face les institutions financières et les fiscalistes lorsqu'ils ont à déterminer si des services quasi financiers sont exonérés de la TPS.

Dans le cadre de ses activités, la CIBC accorde des prêts, consent du crédit et émet des cartes de crédit. Si l'emprunteur est en défaut, la CIBC tente de récupérer l'argent qui lui est dû; après plusieurs tentatives infructueuses, elle s'adresse à l'une des nombreuses agences de recouvrement externes. Les agences de recouvrement ont le pouvoir de régler une créance pour un montant moindre—en respectant les limites établies par la banque—et elles peuvent prolonger le délai de remboursement. Les agences reçoivent des honoraires plus la TPS pour les sommes qu'elles réussissent à percevoir. La CIBC avait tenté de récupérer, à titre de remboursement pour la taxe payée par erreur, plus de

2 M\$ de TPS versée à diverses agences de recouvrement. (La CIBC exerce des activités bancaires exonérées et elle ne peut donc récupérer entièrement ces montants au moyen du crédit de taxe sur intrants.) Le ministre avait refusé le remboursement et avait émis une cotisation pour ce montant au motif que les services de recouvrement des créances ne sont pas exonérés à titre de services financiers en vertu de la LTA.

La CCI décrit le mécanisme qui permet de déterminer l'existence d'un service financier admissible. 1) Déterminer si le service fait partie de ceux qui sont énumérés aux alinéas a) à m) de la définition de « service financier » du paragraphe 123(1). 2) Si tel est le cas, déterminer si le service est exclu par l'application de l'un des alinéas n) à t). L'alinéa t) fait mention d'un service visé par règlement, à savoir le *Règlement sur les services financiers*; l'alinéa 4(2)b) du règlement inclut « les services administratifs ... à l'exclusion des services ne portant que sur le paiement ou le recouvrement ». 3) Si le service est un service administratif, et qui risque donc d'être exclu de la définition de « service financier » et d'être taxable, déterminer si le service correspond à l'une des nombreuses exceptions aux services administratifs. En l'espèce, l'exception pertinente était celle des « des services ne portant que sur le paiement ou le recouvrement ». La CIBC faisait valoir que les services des agences de recouvrement étaient des services financiers en vertu des alinéas a), d), f) et l) de la définition du paragraphe 123(1) et qu'ils constituaient une exception aux services administratifs visés par règlement parce qu'ils ne portaient « que sur le paiement ou le recouvrement ».

La CCI a conclu que les services de recouvrement ne faisaient pas partie initialement des services énumérés dans la définition de « service financier » et qu'ils étaient donc taxables. Selon la CCI, bien que les éléments des services des agences de recouvrement et la définition large de « service financier » peuvent se chevaucher dans une certaine mesure, la fourniture constituait principalement dans la prestation d'un service de recouvrement de créances.

Cependant, même si tel n'était pas le cas, la CCI a indiqué que le service était un service administratif exclu. Même si les agences de recouvrement avaient le pouvoir de régler les créances, de réduire les paiements et de prolonger les délais de remboursement, elles ne fournissaient toujours que des services administratifs; toute décision prise dans le processus d'exécution de leurs tâches de recouvrement était accessoire aux services de perception. De plus, les services n'étaient pas exclus des services administratifs : ils ne portaient pas « que sur le paiement ou le recouvrement ». La version française du paragraphe utilise le terme « recouvrement », ce qui correspond à « collection » en anglais; mais la CCI, citant l'arrêt *Medovarski* (2005 CSC 51), a conclu que le sens commun entre les versions anglaise et française est établi par le terme anglais « receipt », qui a un sens plus étroit que « recouvrement » ou « collection ». L'activité exclue de la définition des services administratifs est donc « le paiement ou le recouvrement » et non la perception réelle de l'argent.

La CIBC cite également l'arrêt *Royal Bank of Canada* (2005 TCC 802) de la CCI selon lequel un service d'une succursale—la distribution de fonds communs de placement—était un service financier exonéré et non un service administratif, même si la fourniture comportait un élément de service à la clientèle. Cependant, la CCI a noté, dans la cause *CIBC*, qu'il n'y avait pas de preuve que les agences de recouvrement avaient une fonction autre qu'administrative; les agences n'avaient rien à dire sur la façon dont la CIBC exerce ses activités.

Cette cause décrit le mécanisme de détermination de l'existence d'un service financier exonéré de la TPS. On oublie parfois qu'un service financier exonéré doit d'abord s'inscrire dans les définitions énoncées aux alinéas a) à m); sinon, le débat sur les exclusions et les exceptions n'est que théorique. Plus important encore, cette cause est l'une des rares à faire la lumière sur la signification des services administratifs. Dans l'ensemble, il semble que cet arrêt fixe un seuil plus élevé pour faire valoir que des services sont des services financiers exonérés. Fait intéressant, la législation rendu publique sous forme de projet avant le jugement *CIBC* excluait bientôt rétroactivement et de façon explicite les services de recouvrement de créances de la définition de « service financier » (LC 2006, c. 4, art. 136). La CIBC s'est présentée devant la CCI apparemment en partie pour obtenir un jugement favorable avant l'adoption de la législation.

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

NATURE DES RÉGIMES D'ASSURANCE

Les régimes de prestations flexibles aux employés qui leur accordent des crédits leur permettant de se procurer des avantages imposables ou non imposables ne sont pas mentionnés dans la Loi, pas plus que ne l'est la fiducie de santé et de bien-être, un entité de financement utilisée par les régimes de prestations aux employés. Les rares dispositions de la législation fiscale qui régissent les régimes de prestations autres que les prestations de retraite accordés aux employés ne contiennent que des règles descriptives et non prescriptives. La réglementation de ces régimes est laissée presque exclusivement à l'ARC.

Un régime privé d'assurance-maladie (RPAM) est défini comme un contrat d'assurance pour frais d'hospitalisation, frais médicaux, ou les deux, un régime d'assurance-maladie, un régime d'assurance-hospitalisation ou un régime combiné d'assurance-maladie et hospitalisation. L'ARC exige qu'un RPAM soit ou bien un contrat d'assurance auprès d'un assureur autorisé par licence ou bien un régime qui comporte les éléments essentiels d'une assurance, à savoir l'engagement d'une personne d'indemniser une autre personne pour la perte subie à l'égard d'un événement dont l'éventualité est incertaine.

Un compte de frais médicaux (CFM), un RPAM reconnu par l'ARC, accorde aux employés des crédits leur permettant d'acquitter leurs frais médicaux. Un CFM doit comporter les éléments d'une assurance, ce qui, de l'avis de l'ARC, signifie que les crédits inutilisés ou les frais non remboursés (mais pas les deux) peuvent être reportés prospectivement, mais pas sur plus d'un an : permettre à certains employés de reporter les crédits et à d'autres de reporter les frais va à l'encontre des principes de l'assurance, tout comme les remboursements en espèces de crédits inutilisés.

Dans un contrat à prix coûtant majoré, une société d'assurance ou un tiers (y compris une fiducie) paie les frais médicaux permis et est remboursé par l'employeur qui paie des droits pour ce service. En fait, un contrat à prix coûtant majoré est un type de contrat qui ne fournit que des services administratifs (CSA). Ce n'est pas dans le mécanisme de paiement du CSA mais dans les éléments du régime qui assure le paiement des prestations que l'on doit retrouver les éléments d'assurance nécessaires pour que le contrat constitue un RPAM.

Une interprétation technique récente (TI 2006-0188061M4, 14 juillet 2006) porte sur le régime d'assurance-maladie à prix coûtant majoré pour les propriétaires-exploitants et leur famille. L'ARC affirme que si le propriétaire n'a pas d'employés, il ne peut y avoir d'assurance et le régime n'est pas admissible à titre de RPAM : ignorant le tiers fournisseur, l'ARC considère que le propriétaire est le payeur et qu'il n'indemnise pas une autre personne. Cependant, même si le propriétaire participe au régime, dans la mesure où un employé (même un membre de sa famille) y participe également, le régime se qualifie comme RPAM si les autres éléments d'assurance sont présents. Pour se prévaloir de la déduction prévue à l'article 20.01 relativement aux cotisations versées à un RPAM, les propriétaires-exploitants et les associés sans employés doivent effectivement acheter une assurance auprès d'un assureur autorisé par licence.

Les exigences de l'ARC en matière d'assurance peuvent différer selon la nature du régime de prestations aux employés. Les régimes d'assurance contre la maladie ou les accidents, d'assurance invalidité et d'assurance de sécurité du revenu sont connus comme des régimes d'assurance-salaire (RAS); les cotisations de l'employeur ne sont pas considérées comme un avantage imposable. Si un RAS n'est pas garanti par un assureur autorisé par licence, il doit reposer sur les principes de l'assurance, incluant l'obligation que le régime soit un régime par capitalisation. Toute réserve sans capitalisation pour éventualités futures est inacceptable aux yeux de l'ARC. Lors de l'assemblée annuelle de 2006 de la *Conference for Advanced Life Underwriting*, à la question de savoir pourquoi on exigeait que les principes de l'assurance soient respectés dans le cas du financement des RAS, mais non dans celui des RPAM, l'ARC a répondu qu'il n'est pas facile pour elle d'établir si les arrangements autofinancés comportent ou non l'élément d'assurance requis (voir le document n° 2006-0174121C6, 9 mai 2006). L'ARC tente

de faire la distinction entre les RAS et les mécanismes de continuation du salaire. Sans donner d'autre raison, l'ARC a déclaré qu'elle n'était pas disposée à reconnaître les RAS sans capitalisation.

Marcel Théroux
Cassels Brock LLP, Toronto

CHANGEMENTS À L'IMPOSITION DES DIVIDENDES EN ONTARIO

En réponse aux propositions législatives fédérales qui créent un nouveau régime d'imposition des dividendes admissibles, l'Ontario a annoncé, le 3 août 2006, que son crédit d'impôt pour les dividendes admissibles augmentera au cours des cinq prochaines années, sous réserve de l'adoption des propositions fédérales. (Voir « Régime d'imposition des dividendes », *Faits saillants en fiscalité canadienne*, août 2006.) L'Ontario est la troisième province – après le Québec et le Manitoba – à suivre le fédéral. (Voir « Impôt réduit sur les dividendes », *Faits saillants en fiscalité canadienne*, juin 2006.) Le changement du taux combiné fédéral/Ontario fait en sorte que le taux d'impôt des particuliers le plus élevé fédéral/Ontario sur les dividendes admissibles passera de 31,34 % à 22,38 % de 2005 à 2010, soit une réduction de 8,96 points de pourcentage (voir le tableau 1). Comme au fédéral, les règles applicables aux dividendes non admissibles en Ontario ne sont pas modifiées; ainsi, le crédit d'impôt pour dividendes de l'Ontario demeure à 5,13 % et le taux d'impôt le plus élevé des particuliers fédéral/Ontario s'établit toujours à 31,34 %.

L'Ontario adopte la définition fédérale du revenu imposable aux fins de l'impôt sur le revenu des particuliers de sorte que le taux de majoration de 45 % sur les dividendes admissibles au fédéral s'applique automatiquement en Ontario. De plus, les règles de l'Ontario reflètent celles du fédéral en ce qui a trait à la bonification du crédit d'impôt pour dividendes sur les dividendes admissibles, quoique les règles de l'Ontario

Tableau 1 Traitement proposé des dividendes admissibles

	Crédit d'impôt pour div. %		Taux le plus élevé %	
	Pas de surtaxe	Surtaxe de 56 % ^a	Ontario	Fédéral + Ontario
Avant				
2006 ^b	5,13	8,00	11,76	31,34
2006	6,50	10,14	10,54	25,09
2007	6,70	10,45	10,09	24,64
2008	7,00	10,92	9,41	23,96
2009	7,40	11,54	8,51	23,06
2010	7,70	12,01	7,83	22,38

^a Les taux s'appliquent à tous les dividendes imposables canadiens.

^b En 2006, lorsque l'impôt de l'Ontario payable après les crédits d'impôt non remboursables (incluant le crédit d'impôt pour dividende) excède 5 065 \$, la surtaxe est de 56 % (surtaxe de 20 % entre 4 016 \$ et 5 065 \$).

Tableau 2 Coût fiscal de l'impôt sur les sociétés et des particuliers combiné sur un dividende admissible : 2005-10

	Revenu de F&T	Revenu autre que de F&T
	<i>en dollars</i>	
2005	5 477	5 614
2006	5 065	5 215
2007	5 035	5 186
2008	4 867	5 019
2009	4 768	4 922
2010	4 644	4 799

Note: Pas de DPE, exercice terminé le 31 décembre et 10 000 \$ de REEA.

soient mise en œuvre progressivement de 2006 à 2010 tandis que les règles fédérales sont entièrement applicables à compter de 2006. L'Ontario indique que ces changements visent à mieux refléter les taux d'impôt sur le revenu des sociétés actuels; on suppose que l'entrée en vigueur progressive reflète celle des réductions fédérales des taux d'impôt général et du revenu de F&T. L'annonce de l'Ontario précise également que le crédit d'impôt pour dividendes une fois entièrement en vigueur neutralisera entièrement le taux d'impôt marginal le plus élevé de l'Ontario applicable aux particuliers et le taux d'impôt de 12 % de la province sur le revenu de F&T, d'activités d'agriculture, de pêche, de foresterie et de mines. Le tableau 1 décrit les changements.

La législation fédérale permet à une SPCC de choisir de ne plus être une SPCC aux fins du nouveau régime d'imposition des dividendes et de la DPE; l'Ontario a annoncé que ce choix s'applique également aux fins de l'impôt sur le revenu de l'Ontario. Les actionnaires-dirigeants de SPCC qui résident en Ontario devraient réévaluer leur stratégie de rémunération sous la forme d'un salaire ou de dividendes après 2005. À cause du coût fiscal moins élevé sur les dividendes versés à même le revenu sujet au taux d'impôt général et de revenu de F&T des sociétés, les actionnaires-dirigeants préféreront peut-

Tableau 3 Dividendes/salaire, 2005-10

	Dividende provenant de revenu de F&T		Dividende provenant de revenu autre que de F&T	
	Report	Économie (coût)	Report	Économie (coût)
	<i>en dollars</i>			
2005	1 331	(734)	1 131	(871)
2006	1 331	(322)	1 131	(472)
2007	1 331	(292)	1 131	(443)
2008	1 493	(124)	1 293	(276)
2009	1 543	(25)	1 343	(179)
2010	1 643	99	1 443	(56)

Note: Pas de DPE, exercice terminé le 31 décembre et 10 000 \$ de REEA. On suppose que le particulier résidant en Ontario est imposé au taux marginal le plus élevé. Des résultats différents pourraient être obtenus dans des situations spéciales (telles les sociétés du secteur des ressources). Un coût (montant entre parenthèses) indique que l'impôt sur le dividende est plus élevé que l'impôt sur le salaire.

être recevoir des distributions de ce revenu sous forme de dividendes; par contre, un salaire pourrait réduire le risque d'assujettissement à l'impôt minimum de remplacement. Le tableau 2 compare la réduction du coût fiscal de l'impôt sur le revenu des sociétés et des particuliers combiné payé sur 10 000 \$ de revenu de F&T et de revenu autre que de F&T. Le tableau 3 montre le report de l'impôt si le revenu est gagné et conservé dans la société sans être distribué sous forme de salaire à l'actionnaire et il compare également l'économie d'impôt (coût) de cette planification (et, en définitive, le versement du revenu de la société après impôt à titre de dividende admissible à l'actionnaire) avec le versement à titre de salaire du revenu avant impôt. Le tableau 3 montre qu'en 2010 un actionnaire-dirigeant qui distribue, sous forme de dividende, le revenu assujéti au taux applicable au revenu de la F&T peut à la fois reporter et économiser de l'impôt; dans tous les autres cas, l'impôt sur les dividendes excède l'impôt sur le salaire. Toutefois, le coût fiscal réduit, jumelé au report d'impôt plus élevé, fait en sorte qu'il est plus intéressant de conserver les fonds dans la société pour chacune des années suivantes. Évidemment, l'impôt ne peut être reporté que si l'actionnaire-dirigeant n'a pas besoin des fonds.

Louis Provenzano et Sheryl Mapa
PricewaterhouseCoopers LLP, Toronto

LES CANADIENS ET L'IMMOBILIER AUX ÉTATS-UNIS

De nombreux Canadiens investissent dans l'immobilier aux États-Unis, spéculent sur de tels biens et en construisent; les conséquences fiscales de ces opérations dépendent du mode d'acquisition.

■ **Particulier.** Un particulier qui réside au Canada et qui a la propriété directe de biens immeubles aux États-Unis est exposé aux risques commerciaux qui s'y rattachent et aux droits successoraux américains. Si le bien génère un revenu, des déclarations doivent être produites aux États-Unis et au Canada. Le calcul du revenu diffère : l'impôt américain peut être porté en diminution de l'impôt canadien, et le coût final correspond au plus élevé des deux. Un particulier qui exploite un commerce ou une entreprise aux États-Unis n'est pas assujéti à l'impôt américain sur les profits des succursales; il peut se prévaloir du choix au titre du revenu net qui lui est offert aux États-Unis s'il n'y a pas d'entreprise. La FIRPTA s'applique lors de la cession du bien. L'emprunt hypothécaire peut être majoré à une valeur appréciée sans faire apparaître automatiquement un gain ou un revenu devant être inclus dans l'un ou l'autre pays; les intérêts sur des fonds réinvestis dans un autre bien productif de revenu sont déductibles au Canada.

■ **Fiducie.** Une fiducie discrétionnaire canadienne qui est reconnue aux fins de l'impôt américain et possède des biens immeubles aux États-Unis n'est pas assujéti à l'impôt américain sur les succursales ni aux règles sur la capitalisation restreinte ou sur le dépouillement des

surplus. S'il n'y a ni commerce ni entreprise aux États-Unis, la fiducie peut choisir de payer l'impôt américain sur le revenu de location net. L'impôt canadien s'applique au taux d'imposition marginal des particuliers le plus élevé dans la province où la fiducie réside (environ 46,4 % en Ontario, 39 % en Alberta) : un facteur déterminant est la résidence du fiduciaire. L'impôt payé aux États-Unis peut faire l'objet d'un crédit dans la déclaration canadienne. Une fiducie qui est un associé d'une société de personnes américaine peut faire l'objet d'une retenue d'impôt américain de 35 %. Un bénéficiaire n'est pas assujéti aux droits successoraux américains si sa participation cesse à son décès.

Une fiducie ayant un fiduciaire américain et des bénéficiaires canadiens est un résident des États-Unis, mais elle est aussi réputée être un résident du Canada : la convention ne contient aucune règle de départage pour les fiducies. La fiducie est imposable aux taux marginaux américains s'appliquant à une fiducie, et l'impôt peut faire l'objet d'un crédit au Canada; aucune retenue d'impôt américain ne s'applique si la fiducie américaine est un associé d'une société de personnes aux États-Unis. Le bénéficiaire d'une fiducie discrétionnaire américaine peut être assujéti aux droits successoraux américains; la fiducie doit éviter d'être reconnue comme une fiducie dite « *grantor trust* » aux États-Unis.

Le taux d'imposition maximal de la fiducie est le taux d'imposition canadien le plus élevé, lequel se compare favorablement à l'impôt total sur les distributions faites à un actionnaire canadien par une SCAN ou une SUS ou au total par une société mère canadienne et une filiale américaine : dans ce dernier cas, les impôts combinés peuvent atteindre 55,84 % pour des biens de nature passive.

■ **SCAN.** Une SCAN qui a la propriété directe de biens immeubles aux États-Unis produit des déclarations de revenus aux États-Unis et au Canada, et elle peut obtenir un crédit pour l'impôt américain au Canada. Si SCAN exploite un commerce ou une entreprise aux États-Unis ou si elle y gagne un revenu directement rattaché, elle est redevable de l'impôt américain sur les sociétés et de l'impôt américain de 5 % sur les profits des succursales à l'égard de l'excédent du revenu net sur 500 000 \$CAN. Une succursale américaine qui paie des intérêts à un prêteur canadien fait l'objet d'une retenue de 10 % aux États-Unis. S'il n'y a pas de commerce ou d'entreprise aux États-Unis, SCAN se voit imposer une retenue de 30 % aux États-Unis sur ses revenus de source américaine à moins de faire un choix de déclarer son revenu sur une base de revenu net. Les règles sur la capitalisation restreinte peuvent empêcher la déduction des intérêts payés aux actionnaires. Les règles américaines de répartition des intérêts sont fondées sur une répartition fongible; une filiale américaine peut alléger la structure, éviter l'impôt américain sur les profits des succursales, et aligner aussi les questions de répartition aux fins de l'impôt fédéral et des impôts des États américains. Les droits successoraux américains ne s'appliquent pas au décès d'un actionnaire de SCAN.

Le revenu de location que SCAN tire de ses sociétés américaines est imposable au titre d'une entreprise de

placement déterminée si elle emploie moins de six personnes à temps plein; l'impôt en main remboursable au titre de dividendes est remboursé lors du versement de dividendes suffisants, ce qui ramène le taux d'imposition canadien effectif des sociétés à environ 16 %. Autrement, SCAN paie l'impôt au taux d'environ 36 %. (La DPE ne s'applique pas au revenu qui n'est pas gagné au Canada.)

La SCAN est assujettie à l'impôt américain et à l'impôt canadien sur les gains réalisés lors de la vente des biens; le traité confirme le droit des États-Unis de prélever un impôt selon la FIRPTA. Le Canada accorde un crédit pour l'impôt américain; la moitié du gain s'ajoute au compte de dividendes en capital de SCAN et 26 2/3 % du gain en capital imposable est ajouté à l'impôt en main remboursable au titre de dividendes. Un remboursement de 1 \$ peut être obtenu pour chaque tranche de 3 \$ de dividendes imposables payés aux actionnaires de SCAN. L'acquisition d'un bien de remplacement aux États-Unis peut donner lieu à un report de l'impôt en vertu des règles sur l'échange de biens semblables aux États-Unis; il n'y a pas de roulement possible au Canada pour des biens situés aux États-Unis.

Société à responsabilité limitée (SARL). Une SARL n'est pas un véhicule très utilisé pour la détention par des Canadiens de la propriété de biens immeubles aux États-Unis, parce qu'elle n'est pas assujettie à l'impôt et qu'elle n'est pas un résident en vertu du traité. La SARL réside au Canada si sa direction centrale et son contrôle sont au Canada. La SARL est une entité conduit aux fins de l'impôt américain et une société étrangère affiliée aux fins de l'impôt canadien, une différence qui peut créer un décalage si elle exploite une entreprise activement; aucun crédit pour impôt étranger n'est disponible au Canada à l'égard d'un revenu qui est réputé transiter aux fins de l'impôt américain et qui n'est pas imposé au Canada à moins d'être distribué dans la même année. Si une filiale américaine d'une société de portefeuille canadienne détient une SARL qui exploite une entreprise activement, des déclarations ne sont produites qu'aux États-Unis.

Un particulier actionnaire d'une SARL doit payer l'impôt américain sur la part qui lui revient du revenu non distribué; il ne peut se prévaloir d'aucun crédit au Canada parce qu'il est réputé être une société étrangère affiliée. Si la SARL gagne un REATB, l'imputation d'un crédit d'impôt peut également poser un problème parce que la SARL n'a payé aucun impôt aux États-Unis. À son décès, le particulier se voit imposer des droits successoraux américains sur la valeur de ses actions.

Jack Bernstein

Aird & Berlis LLP, Toronto

ACTUALITÉS FISCALES ÉTRANGÈRES

États-Unis

L'IRS et l'ARC ont annoncé (IR-2006-121, 3 août 2006) que des progrès importants avaient été réalisés dans la

mise au jour d'un stratagème abusif transfrontalier impliquant des centaines de contribuables et des dizaines de millions de dollars en déductions et revenu non déclarés provenant de retraits de comptes de retraite de particuliers canadiens et américains. Le Centre d'information conjoint sur les abris fiscaux internationaux, établi à Washington, qui est à l'origine du projet, cerne les abris fiscaux et stratagèmes internationaux. Le centre a été établi en 2004 et compte des délégués des quatre pays fondateurs (Australie, Canada, Royaume-Uni et États-Unis).

Des règlements proposés de l'IRS (IRB 2006-36 REG-124152-06, 3 août 2006) fournissent des lignes directrices sur la ventilation des impôts étrangers payés ou comptabilisés après 2006. La loi étrangère prévoit généralement que la responsabilité légale de l'impôt sur le revenu est réputée être celle de la personne qui doit rendre compte du revenu (ou le propriétaire, dans le cas d'une assiette autre que l'impôt sur le revenu) aux fins fiscales étrangères et ce, même si une autre personne est seule tenue de payer l'impôt. La responsabilité de l'impôt étranger d'une entité hybride est fondée sur le ratio du revenu imposable du propriétaire attribuable à sa part du revenu de l'entité hybride. Si une entité hybride qui est une société de personnes aux fins fiscales américaines est imposable à titre d'entité en vertu de la loi étrangère, l'entité hybride est réputée être légalement responsable de l'impôt étranger et ce, même si ses propriétaires ne sont tenus de payer l'impôt qu'en second. On peut formuler des commentaires sur l'application de la règle de la responsabilité légale aux entités hybrides et aux paiements qui sont ignorés aux fins fiscales américaines.

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 quel 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.