Dans ce numéro

5 Taxation du tabac et du cannabis : les leçons de l'histoire ont-elles été retenues?

7 La question du paiement des taxes indirectes doit devenir une priorité pour les entreprises

10 Que devraient voir les conseils d'administration quand il est question d'intelligence artificielle?

13 Publications et articles

Questionsfiscales@EY est un bulletin canadien mensuel qui présente un sommaire des nouveautés en fiscalité, de l'évolution jurisprudentielle, de publications et plus encore. Pour en savoir davantage, veuillez communiquer avec votre conseiller EY.

EY
Travailler ensemble pour un monde meilleur

Canada – Questionsfiscales@EY

Mai 2018

Le budget fédéral simplifie les propositions sur le revenu de placement passif

Alan Roth, Toronto

Contexte

Le 27 février 2018, le budget fédéral a proposé deux mesures visant à limiter l'avantage lié au report d'impôt pour les sociétés privées qui gagnent un revenu de placement passif, mesures toutes deux applicables pour les années d'imposition commençant après 2018.

Des modifications ont été apportées aux règles relatives à la déduction accordée aux petites entreprises, et des modifications techniques ont été adoptées à l'égard du compte de l'impôt en main remboursable au titre de dividendes («IMRTD») des sociétés privées en ce qui a trait au traitement des recouvrements d'IMRTD et au versement des dividendes déterminés.

Le présent article porte sur la première mesure.

Les taux d'impôt sur le revenu des sociétés applicables au revenu provenant d'une entreprise exploitée activement au Canada sont généralement plus faibles que les taux d'impôt sur le revenu des particuliers. Les taux peuvent être considérablement plus faibles pour les sociétés privées sous contrôle canadien («SPCC») admissibles à la déduction accordée aux petites entreprises («DAPE»)

et, par conséquent, au taux d'imposition des petites entreprises (pour la première tranche de 500 000 $ du revenu provenant d'une entreprise exploitée activement pour l'année[1]). Dans la mesure où le revenu après impôt est conservé dans la société, un report de l'impôt est possible. Le montant reporté est par la suite imposé entre les mains du particulier lorsque les bénéfices non répartis sont distribués sous forme de dividendes aux particuliers qui sont actionnaires. Les taux d'impôt sur le revenu des sociétés plus faibles permettent de dégager un montant de revenu après impôt pouvant être réinvesti dans la société plus élevé que le montant de revenu après impôt qui pourrait être réinvesti à titre de particulier.

Le 18 juillet 2017, le gouvernement fédéral a publié un document de consultation dans lequel il proposait d'éliminer cet avantage fiscal apparent en présentant de possibles approches, plutôt complexes, qui auraient entraîné une hausse considérable du taux d'impôt (le taux d'imposition effectif aurait pu atteindre plus de 70 %[2]) sur les bénéfices générés par le revenu après impôt d'une société qui est réinvesti dans des placements passifs (non liés à l'entreprise exploitée activement par la société). Ces propositions faisaient partie des mesures de portée générale annoncées par le gouvernement à cette date et qui visaient principalement les SPCC, leurs actionnaires et les membres de la famille de ces derniers (consultez l'article «Des propositions législatives entraîneraient des changements fondamentaux à l'imposition des sociétés privées» du **numéro de septembre 2017 du bulletin *Questionsfiscales@EY***).

À la mi-octobre 2017 (après la fin de la période de consultation sur les propositions du 18 juillet le 2 octobre 2017), le gouvernement a annoncé que les propositions visant le réinvestissement du revenu d'entreprise après impôt d'une société dans des placements passifs s'appliqueraient uniquement aux sociétés privées qui ont un revenu de placement passif excédant 50 000 $ par année et que des détails seraient fournis dans le budget fédéral de 2018. Or, le budget fédéral de 2018 n'a retenu aucune des diverses approches présentées dans le document de consultation du 18 juillet 2017. Le budget a plutôt annoncé des mesures grandement simplifiées accompagnées de propositions législatives visant le réinvestissement du revenu d'entreprise après impôt d'une société dans des placements passifs. Les propositions législatives sont maintenant intégrées au projet de loi C-74, le premier projet de loi d'exécution du budget de 2018.

Propositions sur le revenu de placement passif du budget fédéral de 2018

Le plafond des affaires des petites entreprises de 500 000 $ (dont il est question ci-dessus) et la possibilité de se prévaloir du taux d'imposition des petites entreprises réduit doivent être partagés par les sociétés qui sont membres d'un groupe associé[3] aux fins de l'impôt. De plus, le cadre législatif actuel réduit le montant du revenu admissible à la DAPE dans la mesure où le capital imposable[4] d'un groupe de sociétés associées excède 10 millions de dollars. Le plafond des affaires des petites entreprises de 500 000 $ est réduit selon la méthode linéaire pour les SPCC qui, avec toutes leurs sociétés associées, ont un capital imposable utilisé au Canada totalisant entre 10 millions de dollars et 15 millions de dollars pour l'année précédente. La DAPE est éliminée complètement pour les SPCC ayant un capital imposable de plus de 15 millions de dollars.

Le budget fédéral de 2018 propose une réduction supplémentaire du plafond de 500 000 $ pour les SPCC dont le revenu de placement passif[5] excède 50 000 $ au cours d'une année. À compter des années d'imposition commençant après 2018, le plafond des affaires d'une SPCC pour une année d'imposition sera réduit de 5 $ pour chaque dollar de revenu de placement passif de la SPCC et de ses sociétés associées supérieur à 50 000 $ au cours de l'année précédente. Le plafond des affaires d'une SPCC sera réduit selon la réduction la plus élevée, soit celle en fonction du capital imposable ou celle proposée en fonction du revenu de placement passif.

Une SPCC n'aura droit à aucune DAPE dans une année d'imposition si le revenu de placement passif du groupe associé excède 150 000 $ au cours de l'année précédente ou si le capital imposable total du groupe associé dépasse 15 millions de dollars au cours de l'année précédente. Le revenu de placement total gagné par une SPCC, aux fins de son calcul et de son imposition, est défini dans la *Loi de l'impôt sur le revenu* («LIR»)[6]. Le projet de loi C-74 comprend une définition modifiée du revenu de placement[7] aux fins du calcul du revenu de placement passif pour la réduction du plafond des affaires des petites entreprises.

Chaque année, le plafond des affaires d'une SPCC devra être établi de nouveau, et l'application de la réduction en fonction du capital imposable et de la réduction proposée en fonction du revenu de placement passif devra être déterminée. Par conséquent, il est possible qu'une SPCC puisse redevenir admissible à la DAPE si son revenu de placement passif est trop élevé une année, mais plus faible l'année suivante.

Le projet de loi C-74 propose aussi des dispositions anti-évitement. Par exemple, selon une règle de présomption, deux sociétés liées seraient réputées être associées aux fins de la réduction en fonction du revenu de placement passif si l'une des sociétés prête ou transfère des biens de placement passif, directement ou indirectement, à l'autre société dans le but de diminuer le montant de la réduction. Par ailleurs, même si les règles proposées s'appliquent aux années d'imposition commençant après 2018, elles s'appliqueraient plus tôt si une SPCC écourtait son année d'imposition (qui commence avant 2019, mais qui se termine après 2018) pour tenter de reporter l'application des règles proposées.

[1] Les provinces et territoires ont leurs propres taux d'imposition des petites entreprises, la plupart des administrations appliquant aussi un plafond des affaires des petites entreprises de 500 000 $. Le taux fédéral d'imposition des petites entreprises est de 10 % en 2018, et baissera à 9 % en 2019. Au fédéral, le taux général d'imposition des sociétés est de 15 %.

[2] Consultez le bulletin *FiscAlerte* 2018 numéro 8, ***Commentaires pour les entreprises à capital fermé : Budget fédéral de 2018-2019***.

[3] Deux sociétés sont associées l'une à l'autre si, à tout moment, elles satisfont à l'un des critères énoncés dans la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) au cours de leur année d'imposition. Habituellement, ces critères sont fondés sur la propriété des actions des sociétés et le contrôle de ces sociétés. Par exemple, deux sociétés peuvent être associées l'une à l'autre au cours d'une année d'imposition si, à un moment donné de l'année, l'une est contrôlée, directement ou indirectement, par l'autre ou que les deux sont contrôlées, directement ou indirectement, par la même personne ou le même groupe de personnes.

[4] En termes très généraux, le capital imposable d'une société correspond à l'excédent du total des montants constitués de ses capitaux propres, des prêts et des avances consentis par les actionnaires, de ses passifs d'impôts futurs et de certains montants qui ne sont pas déductibles au cours de l'année d'imposition aux fins de l'impôt sur le revenu sur certains types de placement dans d'autres sociétés.

[5] Voici quelques exemples de revenus de placement passifs : le revenu de dividendes tiré d'un portefeuille d'actions, le revenu d'intérêts sur des titres de créance et les gains en capital imposables réalisés à la disposition d'actifs qui ne sont pas utilisés par la société en vue de tirer un revenu d'une entreprise exploitée activement au Canada.

[6] *Revenu de placement total* au sens du paragraphe 129(4) de la LIR.

[7] *Revenu de placement total ajusté* au sens des ajustements proposés au paragraphe 125(7) de la LIR.

Les exemples suivants illustrent l'interaction de la réduction actuelle en fonction du capital imposable et la réduction proposée en fonction du revenu de placement passif dans le cadre de la détermination du plafond des affaires d'une SPCC pour l'année d'imposition 2019.

Exemple 1

Simon, un résident canadien, est le PDG et l'unique actionnaire de Pièces d'auto inc., un distributeur grossiste de pièces d'auto établi près de Windsor, en Ontario. La fin d'exercice de Pièces d'auto inc. est le 31 décembre. En 2018 et en 2019, Pièces d'auto inc. n'est associée à aucune autre société aux fins de l'impôt. Comme Pièces d'auto inc. est une SPCC qui tire un revenu d'une entreprise exploitée activement, elle pourrait avoir droit à la DAPE. Ni la société ni Simon n'ont besoin de la totalité du revenu après impôt de Pièces d'auto inc. Par conséquent, une partie des bénéfices non répartis de la société est réinvestie chaque année dans un portefeuille d'actions de premier ordre. À sa retraite, Simon a l'intention de vendre le portefeuille, de retirer le produit de la société et de s'acheter une maison en Floride. Pour l'année d'imposition 2018, le capital imposable utilisé au Canada de Pièces d'auto inc. était de 12 millions de dollars, et le portefeuille d'actions avait généré un revenu de dividendes de 95 000 $.

Comme en 2018 le capital imposable utilisé au Canada de Pièces d'auto inc. se situait entre 10 millions de dollars et 15 millions de dollars, et que son revenu de placement passif était entre 50 000 $ et 150 000 $ cette année-là, le plafond des affaires des petites entreprises fédéral de 500 000 $ sera, pour la société, réduit en 2019 selon la réduction la plus élevée, soit celle en fonction du capital imposable ou celle en fonction du revenu de placement passif gagné au sein de la société en 2018. La réduction du plafond des affaires des petites entreprises de 2019 attribuable au capital imposable de la société est, selon la LIR[8], calculée comme suit :

$$500\,000\ \$ \times \frac{0{,}225\ \% \times (\text{capital imposable de } 12\ \text{M\$} - 10\ \text{M\$})}{11\,250\ \$}$$

$$= 500\,000 \times \frac{4\,500}{11\,250}$$

= **200 000 $**

La réduction en fonction du revenu de placement passif en vertu des propositions législatives[9] est calculée comme suit :

$$\frac{\text{Plafond des affaires de } 500\,000\ \$ \text{ de Pièces d'auto inc.}}{500\,000\ \$} \times 5 \times (\text{revenu de dividendes de } 95\,000\ \$ - 50\,000\ \$)$$

= **225 000 $**

La réduction du plafond des affaires des petites entreprises la plus élevée est celle en fonction du revenu de placement passif. Par conséquent, en 2019, le plafond des affaires des petites entreprises de Pièces d'auto inc. sera de 275 000 $ (500 000 $ - 225 000 $).

Exemple 2

On suppose que les faits sont les mêmes que dans l'exemple 1, sauf que Pièces d'auto inc. est associée aux fins de l'impôt à Moteurabateau ltée. Moteurabateau ltée est un distributeur grossiste de moteurs pour motomarines établi à Owen Sound, en Ontario, et appartient à cent pour cent à Simon. La fin d'exercice de Moteurabateau est aussi le 31 décembre. En 2018, le capital imposable utilisé au Canada de la société était de 2 millions de dollars. Depuis deux ans, Moteurabateau détient un portefeuille d'actions plus modeste grâce auquel elle a gagné un revenu de dividendes de 10 000 $ en 2018. Moteurabateau a également droit à la DAPE.

Dans cet exemple, comme Pièces d'auto inc. et Moteurabateau sont associées aux fins de l'impôt, les deux sociétés doivent se partager le plafond des affaires des petites entreprises de 500 000 $. On suppose que, chaque année, une tranche de 250 000 $ de ce plafond des affaires des petites entreprises est attribuée à chacune des deux sociétés. Pour calculer la réduction en fonction du capital imposable pour chaque société pour l'année d'imposition 2019, il faut utiliser le capital imposable utilisé au Canada total des deux sociétés pour 2018, puisque les sociétés sont associées l'une à l'autre. Ainsi, la réduction en fonction du capital imposable pour chaque société est calculée comme suit :

$$\text{Plafond des affaires attribué de } 250\,000\ \$ \times \frac{0{,}225\ \% \times (\text{capital imposable total de } 14\ \text{M\$} - 10\ \text{M\$})}{11\,250\ \$}$$

$$= 250\,000 \times \frac{9\,000}{11\,250\ \$}$$

= **200 000**

De même, pour calculer la réduction en fonction du revenu de placement passif pour 2019 pour chaque société, le revenu de dividendes total reçu en 2018 par les deux sociétés doit être utilisé comme suit :

$$\frac{\text{Plafond des affaires de } 250\,000\ \$ \text{ pour chaque société}}{500\,000\ \$} \times 5 \times (\text{revenu de dividendes total de } 105\,000\ \$ - 50\,000\ \$)$$

= **137 500 $**

La réduction du plafond des affaires des petites entreprises la plus élevée est celle en fonction du capital imposable. En 2019, le plafond des affaires des petites entreprises de chaque société sera donc de 50 000 $ (250 000 $ - 200 000 $).

[8] Voir l'alinéa 125(5.1)*a*) de la LIR.
[9] Voir le projet d'alinéa 125(5.1)*b*) de la LIR.

Conclusion

Les règles sur le revenu de placement passif proposées constituent un soulagement comparativement aux approches complexes et punitives présentées dans le document de consultation du 18 juillet 2017. Néanmoins, les SPCC ayant des portefeuilles de placement générant des revenus relativement importants seront touchées négativement. Il reste encore un peu de temps avant que ces règles proposées entrent en vigueur. En attendant, si votre société détient un portefeuille de placement passif qui pourrait être touché par ces règles proposées, il est recommandé de rencontrer votre conseiller EY pour déterminer de quelle façon ces règles proposées pourraient influer sur votre société et si une certaine planification peut être effectuée pour atténuer leurs répercussions défavorables.

Taxation du tabac et du cannabis : les leçons de l'histoire ont-elles été retenues?

Fred O'Riordan, Ottawa

Traduction d'un article intitulé «Taxing tobacco and cannabis: history learned or forgotten?» publié initialement dans **The Globe and Mail** *le 8 mars 2018*

Fred O'Riordan est leader, Politique fiscale, d'EY au Canada et ancien directeur général de la Direction des droits et taxes d'accise de l'Agence du revenu du Canada.

D'ici quelques mois, la vente de cannabis sera légale au Canada, et nous verrons si le gouvernement fédéral sera en mesure d'atteindre le double objectif qu'il s'est fixé, soit celui «de garder le cannabis hors de la portée des jeunes et d'empêcher les criminels d'en tirer profit».

L'une des clefs du succès repose sur la manière de taxer le cannabis. Malgré soi, il y a forcément un dilemme entre l'idée de maintenir la taxe à un faible niveau afin d'augmenter la proportion des ventes légales et celui de fixer une taxe plus élevée afin de rendre le produit moins abordable (et, par conséquent, moins accessible) pour les jeunes. Si la taxe est trop faible, l'accès légal est moins limité. Si le taux est trop élevé, le marché noir continue de prospérer, ce qui sape les objectifs de la légalisation.

Des signes encourageants indiquent cependant que les gouvernements fédéral et provinciaux auraient trouvé un juste équilibre quant au taux de la taxe et au partage des recettes. En novembre dernier, le gouvernement fédéral a proposé d'instaurer un cadre du droit d'accise sur les produits du cannabis dans lequel il offrait de partager les recettes à parts égales. Puis, en décembre, les provinces ont accepté un taux de taxation fédéral-provincial combiné de 1 $ le gramme ou de 10 % du prix de vente du producteur, selon le montant le plus élevé, en plus de la taxe de vente harmonisée, et ont conclu un accord de principe pour participer, pendant deux ans, à un cadre révisé selon lequel les provinces recevront 75 % des recettes, et le gouvernement fédéral, les 25 % restants.

Statistique Canada a ensuite lancé un sondage en ligne participatif afin de déterminer les prix du cannabis sur le marché noir dans le but d'établir des prix concurrentiels et de contrecarrer le trafic illégal. Il faudra voir si cette stratégie sera fructueuse et si l'actuelle collaboration entre les gouvernements fédéral et provinciaux se poursuivra.

Un examen de l'historique de la taxation du tabac au Canada peut

Retour au contenu

nous donner une certaine idée de ce qui risque de se passer. Bien qu'il existe des différences entre les objectifs d'ordre public respectivement liés à la légalisation du cannabis et au tabac, on observe des similarités frappantes, plus particulièrement pour ce qui des mesures fiscales ou non comme les restrictions relatives à l'emballage, à la publicité et à la consommation en public choisies par les gouvernements pour réglementer la vente et la disponibilité de ces produits.

L'objectif avoué de la politique fiscale sur le tabac consiste à augmenter les taux afin de réduire la prévalence du tabagisme. Ces taxes sur le tabac représentent toutefois une importante source de revenus pour les gouvernements fédéral et provinciaux. D'aucuns pourraient même considérer les mesures gouvernementales adoptées par le passé comme une certaine forme de concurrence fiscale : l'une des parties augmente d'abord ses taux, ou s'empresse stratégiquement d'égaler les augmentations de taux de l'autre, afin de maintenir ou d'accroître sa part du même «gâteau» que représente la taxe sur tabac.

Ce facteur a sans doute contribué aux importantes hausses de taxes au début des années 1990, qui ont immédiatement eu des conséquences inattendues. Une hausse du droit d'accise fédéral de six dollars sur la cartouche annoncée dans le budget fédéral de 1991 et rapidement égalée par des augmentations provinciales a été l'élément déclencheur. Ces hausses de droits ont entraîné une augmentation importante des prix et une forte baisse des ventes légales de produits du tabac. À première vue, les militants de la santé semblaient avoir remporté une manche.

C'était trop beau pour être vrai, toutefois. Il n'y avait aucune commune mesure entre la diminution du tabagisme et la baisse des ventes légales de produits du tabac. En fait, avec la forte augmentation des prix, les contrebandiers de tabac ont fleuré la bonne affaire. Bon nombre de fumeurs se sont alors tournés vers des produits de contrebande qui coûtaient beaucoup moins cher. En 1994, Statistique Canada estimait que la contrebande était passée de 1 % du marché canadien total en 1987 à 31 % en 1993. Au Québec et en Ontario, la part de marché de la contrebande était beaucoup plus élevée.

Les autorités gouvernementales ont réagi en intensifiant les mesures d'application de la loi, mais elles n'ont pas réussi à enrayer la contrebande qui inondait le marché. Enfin, lorsque la situation a atteint un point critique en 1994, le gouvernement fédéral a réduit considérablement les taxes sur le tabac en offrant d'égaler toute réduction provinciale jusqu'à concurrence de cinq dollars la cartouche. De cette manière, chaque partie conservait sa part de l'assiette fiscale. À la suite de cette réduction de taxe, les ventes légales sont remontées de 50 %, et celles de produits de contrebande ont chuté brutalement.

Cette expérience a sans doute éclairé les décisions fédérales-provinciales relatives à la taxation du cannabis. Malheureusement, l'histoire de la politique fiscale sur le tabac ne s'arrête pas là. Après une période d'accalmie, le gouvernement a lancé la Stratégie fédérale de lutte contre le tabagisme en 2001, qui a entraîné une hausse de 68 % des droits fédéraux en trois ans, soit de 1999 à 2002. Encore une fois, les provinces ont augmenté leurs taxes plus ou moins au même moment. Les ventes de produits de contrebande ont alors rebondi, et le marché noir a repris de plus belle.

L'un des points positifs à retenir pour les autorités fiscales était le suivant : il est préférable de hausser les taxes de manière graduelle et prévisible que de les augmenter périodiquement de manière importante. De fortes hausses des prix des produits légaux semblent le principal facteur de la propension des fumeurs à se tourner vers le marché noir.

Par conséquent, le gouvernement Harper a annoncé dans son budget de 2014 qu'il indexerait les futurs taux de la taxe fédérale sur le tabac selon l'indice des prix à la consommation, et que les taux seraient ajustés tous les cinq ans. À la suite de cette initiative, le gouvernement de l'Ontario a annoncé, dans son budget de 2016, que les taux de la taxe seraient augmentés en fonction de l'inflation pendant cinq ans à compter de 2017.

Cet arrangement fiscal apparemment coordonné n'a guère duré. Au lieu d'augmenter le taux de la taxe en fonction de l'inflation comme il était prévu dans le budget de 2017, l'Ontario a brusquement changé de cap et a annoncé une augmentation massive de dix dollars la cartouche, augmentation mise en œuvre en trois étapes sur une période de deux ans. Dans le budget de 2018, déposé le 27 février dernier, le gouvernement fédéral a répliqué en augmentant la taxe de 2,29 $ la cartouche et en accélérant ses rajustements en fonction de l'inflation, qui seront désormais effectués tous les ans plutôt que tous les cinq ans.

Il reste à voir si les prévisions de l'Ontario en matière de recettes basées sur ces augmentations se concrétiseront. Entre 2013 et 2017, les recettes ont été inférieures de 240 millions de dollars aux prévisions. Selon certaines estimations, le manque à gagner pourrait s'accroître de 235 millions de dollars pour les exercices 2018-2019 et 2019-2020.

On estime déjà que le marché de la contrebande en Ontario représente le tiers de la consommation totale et plus de 80 % du marché total de la contrebande au Canada. Il pourrait prendre encore plus d'ampleur, ce qui entraînerait une baisse des recettes pour les gouvernements fédéral et provincial.

La population canadienne a raison de s'attendre à ce que leurs gouvernements fassent mieux dans le cas du cannabis, mais le bilan à l'égard du tabac est préoccupant. Les recettes tirées du cannabis devraient être relativement modestes au départ.

Toutefois, si on observe une croissance des ventes légales (avec l'arrivée prévue de nouveaux produits comestibles, par exemple) et si l'assiette fiscale qui en découle connaît aussi une croissance, tout est possible.

La question du paiement des taxes indirectes doit devenir une priorité pour les entreprises

Gijsbert Bulk, directeur mondial, Taxes indirectes d'EY

Traduction d'un article intitulé «Businesses must prioritize how to pay indirect tax» paru dans la publication **EY Tax Insights**

Le monde des taxes indirectes vit une ère d'expansion et de transformation sans précédent, qui force les entreprises à faire de la gestion et du paiement de ces taxes une priorité. Au tournant du millénaire, nous avons commencé à voir la montée des taxes indirectes, plus précisément pour ce qui est de la taxe sur la valeur ajoutée («TVA») et de la taxe sur les produits et services («TPS»), de même que des taxes à la consommation spéciales sur des articles tels que les voitures, les cigarettes et l'alcool.

Le pourcentage que les taxes à la consommation représentent par rapport au total des recettes fiscales est demeuré stable dans l'ensemble des pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques («OCDE»), avec une moyenne de 30,5 % en 2014, comparativement à 30 % en 2004. Or, ces taxes sont appliquées à une gamme de plus en plus vaste de produits et de services. Certains des exemples les plus récents comprennent de nouvelles taxes sur le sucre, les émissions de carbone, les sacs de plastique et les cigarettes électroniques, de même que les produits et services vendus en ligne.

Le fardeau d'observation s'est accru parallèlement, ce qui représente un défi et des risques considérables pour la fonction fiscalité d'aujourd'hui, compte tenu du vaste éventail de données détaillées et de processus technologiques requis par chaque juridiction, en plus des perpétuelles révisions aux politiques en matière de taxes indirectes.

Tous ces développements font en sorte que les taxes indirectes jouent désormais un rôle clé dans la planification stratégique au sein de la fonction fiscalité. Les entreprises mondiales doivent surveiller de près les développements au chapitre des taxes indirectes. De plus, elles doivent être prêtes à adapter leurs transactions, leurs méthodes comptables et leur technologie pour payer et recouvrer le bon montant de taxe. (Suivez les changements à la TVA, à la TPS et aux autres taxes indirectes grâce à la carte interactive des taxes indirectes à l'échelle mondiale d'EY (*Worldwide Indirect Tax Developments Map*).

Retour au contenu

La taxe globe-trotter

Bien que les droits de douane existent depuis fort longtemps (dans l'Allemagne médiévale, les gens acquittaient des droits de douane pour utiliser les routes et les ponts), les taxes générales sur les produits et services sont un phénomène moderne.

La France a été le premier pays à instaurer une taxe à la consommation générale (la TVA) au début des années 1950. Il a fallu quelques décennies pour que ce type de taxe se répande – à la fin des années 60, 10 pays seulement avaient instauré une TVA ou une TPS selon l'OCDE – mais en 2016, quelque 166 juridictions à l'échelle mondiale en avaient une.

Selon l'OCDE, la TVA constitue l'un des développements les plus importants en fiscalité des 50 dernières années. Les gouvernements aiment la TVA/TPS pour quelques raisons : elle est une source de recettes stable, particulièrement lors d'une récession, elle se perçoit efficacement sur le plan des coûts et du temps, et elle tend à peser moins sur la croissance économique que d'autres taxes et impôts.

La mondialisation a également intensifié l'attrait de cette taxe. Alors que les échanges commerciaux mondiaux ont pris leur envol dans les années 90 et que davantage de juridictions ont ouvert leurs frontières dans le cadre d'accords de libre-échange, de nombreux pays en développement ont instauré une TVA/TPS pour compenser la baisse des droits et tarifs commerciaux, selon l'OCDE.

L'adoption de la TVA/TPS a modifié la composition des taxes perçues par les gouvernements, ceux-ci passant de plus en plus des taxes spécifiques aux taxes générales. Les taxes d'accise sur des produits et services spécifiques ont baissé, représentant, en 2014, 7,6 % des recettes fiscales totales, en moyenne, parmi les pays membres de l'OCDE, par rapport à 14,2 % en 1965. En comparaison, la proportion des taxes à la consommation générales a bondi, pour passer en 2014 à 20,7 % des recettes fiscales totales, en moyenne, parmi les pays membres de l'OCDE, comparativement à 11,9 % en 1965.

La montée des taxes indirectes

D'autres changements ont été apportés aux politiques en matière de taxes indirectes au cours des dernières années. La crise financière de 2008 et la récession mondiale qui l'a accompagnée ont entraîné une baisse des bénéfices des entreprises et des recettes fiscales perçues par les gouvernements. Les juridictions ont d'abord réagi en s'attaquant aux pratiques fiscales des entreprises qui réduisaient leurs recettes fiscales. Le Plan d'action concernant l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices de l'OCDE, qui est actuellement déployé à l'échelle mondiale, constitue l'une de ces initiatives.

Cependant, l'attention s'est vite tournée vers les taxes indirectes, qui se sont avérées un outil important pour les gouvernements luttant contre les répercussions de la crise financière mondiale.

Certains pays ont augmenté leurs taux de TVA/TPS pour obtenir des recettes additionnelles. Par exemple, les taux de TVA moyens ont augmenté depuis 2008 au sein de l'Union européenne. D'autres juridictions ont élargi leurs exemptions et réduit leurs taux pour d'autres produits et services.

La TVA/TPS continue de se répandre à de nouvelles juridictions. L'Inde a mis en œuvre un nouveau régime de TPS en 2017, et l'Arabie saoudite, les Émirats arabes unis et d'autres pays au sein du Conseil de coopération du Golfe instaureront une nouvelle TVA en 2018.

Pour le moment, il semble peu probable que les taux de TVA/TPS augmentent davantage; ils devraient plutôt se stabiliser aux niveaux élevés actuels ou même diminuer dans certaines juridictions. La seule exception est dans le domaine des produits et services en ligne, car les gouvernements instaurent de nouvelles mesures ou clarifient les règles existantes pour percevoir les recettes liées aux taxes indirectes qui, en grande partie, leur échappaient jusqu'à maintenant. Par exemple, certains pays abolissent les exemptions de taxe applicables aux petits envois en ligne.

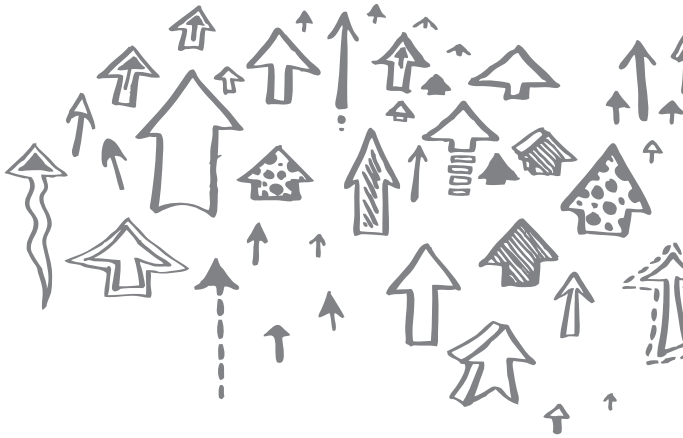
Les nouvelles taxes d'accise

Les taxes d'accise sur des produits spécifiques demeurent également une source importante de recettes fiscales pour les gouvernements, bien qu'elles évoluent elles aussi. Alors que les taxes d'accise sur l'alcool, les cigarettes et le carburant sont appliquées largement à l'échelle mondiale, beaucoup d'autres taxes d'accise varient d'un marché à l'autre, visant tout, de la gomme à mâcher aux bijoux.

De nouvelles taxes d'accise sont utilisées pour influencer le comportement des consommateurs, telles que les taxes sur le sucre applicables aux boissons gazeuses afin de lutter contre l'obésité, ou les taxes sur le carbone afin de contrer la pollution.

En utilisant des taux de taxe ou traitements fiscaux différents pour encourager les consommateurs à se tourner vers des versions «moins dommageables» de certains produits, les politiques en matière de taxe d'accise peuvent également contribuer à stimuler l'innovation et à créer un marché pour les technologies naissantes.

Parallèlement aux exigences d'observation croissantes, ces changements aux taxes d'accise et à la TVA/TPS influent sur l'entreprise elle-même. Par exemple, une nouvelle taxe sur le sucre pourrait avoir une incidence sur les prix et la demande, et ultimement sur la rentabilité de l'entreprise. Les producteurs et les vendeurs de produits taxés pourraient devoir innover ou se diversifier pour maintenir leur rentabilité.



Réduction de l'écart de taxe

D'autres avenues s'offrent aux gouvernements d'aujourd'hui pour percevoir davantage de recettes liées aux taxes indirectes. Pour ce qui est des taxes transactionnelles comme la TVA/TPS et les droits de douane, de vastes quantités de données sont produites chaque jour. Les administrations fiscales adoptent des systèmes de taxes indirectes numériques pour accroître la transparence et l'efficacité ainsi que réduire les erreurs.

L'un des principaux objectifs est de réduire ce que l'on appelle l'écart de TVA/TPS – les pertes fiscales attribuables à la fraude, à l'inefficacité et à d'autres problèmes. Au Royaume-Uni seulement, l'écart de TVA a été estimé à 12,2 milliards de livres sterling, soit 9,6 % de la TVA nette estimée, en 2015-2016.

Aujourd'hui, dans certaines juridictions, on s'attend à ce que les contribuables transmettent automatiquement les données sur les taxes indirectes par voie électronique. L'Espagne, notamment, a instauré en 2017 un nouveau système de transmission immédiate de l'information, qui requiert que les entreprises produisant des déclarations de TVA chaque mois conservent électroniquement leurs registres liés à la TVA par la voie du nouveau système. La Chine, la Russie et le Brésil, qui sont aux prises avec de grands écarts de TVA/TPS, déploient également avec succès des systèmes numériques pour percevoir davantage de recettes liées aux taxes indirectes.

Les outils logiciels offrent aux administrations fiscales une autre façon de repérer des erreurs en matière de taxes indirectes, de recenser des problèmes concernant les systèmes de planification des ressources de l'entreprise (ERP) des contribuables et de mener des vérifications fondées sur les risques.

La technologie permet également aux administrations fiscales et douanières d'échanger des renseignements, notamment dans le cadre d'évaluations des risques conjointes, et leur donne un meilleur éclairage et une vue d'ensemble à l'égard des déclarations des contribuables.

La bonne approche

Les contribuables ne peuvent pas se permettre d'accuser un retard sur les administrations fiscales dans cette transformation numérique. L'investissement dans la technologie, dont l'adoption de processus standardisés et automatisés, plutôt que l'utilisation de feuilles de calcul manuelles, aidera les entreprises à gérer de plus grandes quantités de données et à se conformer à des obligations de déclaration plus exigeantes au chapitre des taxes indirectes.

Pareils efforts aideront également les entreprises à réagir plus efficacement si elles font l'objet d'une surveillance accrue de la part des autorités fiscales. Ils devraient également aider à réduire les coûts liés aux effectifs, aux flux de trésorerie, à la consultation, à la comptabilité et à l'observation fiscale.

En adoptant des systèmes de taxes indirectes numériques, les entreprises obtiennent une meilleure vue d'ensemble de leurs obligations et risques en matière de taxes indirectes, dont les remboursements de TVA/TPS non reçus. Dans certains pays, surtout ceux composant avec d'importants écarts de TVA/TPS, obtenir de tels remboursements peut s'avérer extrêmement difficile. Cette attente peut transformer le recouvrement de la TVA/TPS en coûts considérables pour l'entreprise – un risque qui finira par être porté à l'attention de la haute direction.

Un virage numérique peut atténuer les perturbations pour l'entreprise. Les administrations fiscales qui l'ont fait passent à un système dans lequel elles pourront identifier et confirmer les contribuables en situation de conformité. Les administrations fiscales n'auraient plus à analyser tous les contribuables (en situation de conformité ou non) de la même manière. Ceux qui sont réputés de «bons» contribuables feraient moins l'objet de surveillance et de vérifications.

En cette ère où la popularité des taxes indirectes ne cesse de croître, il incombe désormais aux entreprises de porter une plus grande attention à l'«enfant» chéri des gouvernements.

Que devraient voir les conseils d'administration quand il est question d'intelligence artificielle?

Traduction d'un article intitulé «When boards look to AI, what should they see?» paru initialement sur le site **EY Center for Board Matters**

Les conseils d'administration doivent porter une attention particulière à l'intelligence artificielle («IA»), car si elle offre des possibilités intéressantes lorsqu'elle est bien appliquée, elle comporte des risques dans le cas contraire. Les organisations qui exploitent l'IA avec succès peuvent bouleverser le marché, favoriser la croissance et gérer leurs risques commerciaux. Cependant, les technologies d'IA présentent également de sérieux risques éthiques et juridiques et risques en matière de programmation qui doivent être gérés minutieusement. En outre, l'IA est mal comprise par les entreprises, beaucoup ne sachant pas trop quand et où l'utiliser.

Retour au contenu

L'IA comme élément disrupteur

L'IA peut améliorer les processus de prise de décisions complexes, c'est pourquoi elle est un catalyseur de transformation dans tous les secteurs. Non seulement permet-elle d'accomplir plus efficacement des tâches pénibles et longues, mais elle peut procurer aux équipes de direction un éclairage inédit. Lorsque l'IA est combinée aux mégadonnées et à l'analytique, elle est un outil inestimable pour les fonctions finance qui désirent mieux comprendre les clients de leur organisation ou modéliser des scénarios futurs.

Un outil pour atténuer les risques

L'apprentissage automatique – une forme d'IA dans laquelle des algorithmes informatiques s'améliorent automatiquement au fil du temps et de leur expérience d'utilisation des données – joue un rôle de plus en plus prépondérant dans la gestion des risques d'entreprise. L'IA peut servir à créer des outils sophistiqués pour surveiller et analyser en temps réel les comportements et les activités. Comme ils peuvent s'adapter à l'évolution des environnements de risques, ces systèmes améliorent continuellement les capacités de surveillance de l'organisation dans des domaines tels que l'observation en matière de réglementation et la gouvernance d'entreprise. Ils peuvent également évoluer, passant de systèmes d'alerte rapide à systèmes d'apprentissage rapide qui permettent d'empêcher la matérialisation des menaces pour l'organisation.

L'IA est un domaine de la technologie qui se développe à toute allure et qui n'a pas encore atteint son plein potentiel. Néanmoins, l'IA peut déjà être utilisée pour atténuer les risques dans certains domaines clés, notamment :

Risque de crédit et modélisation des revenus

L'apprentissage automatique permet des prédictions plus éclairées quant à la probabilité qu'un particulier ou une organisation ne rembourse pas un prêt ou n'effectue pas un paiement. Il peut également servir à bâtir des modèles de prévision des revenus variables.

Cyberattaques

Les systèmes d'IA peuvent être formés pour détecter, surveiller et repousser des cyberattaques. Ils repèrent les logiciels comportant certaines caractéristiques distinctives – par exemple, une tendance à consommer une grande quantité de puissance de traitement ou à transmettre beaucoup de données – et prennent ensuite des mesures pour contrer l'attaque.

Détection de la fraude

Depuis de nombreuses années, l'apprentissage automatique est appliqué avec succès à la détection des cas de fraude par carte de crédit. Les banques utilisent des systèmes formés à partir de données historiques sur les paiements pour surveiller les paiements en vue de détecter d'éventuelles activités frauduleuses et de bloquer les transactions douteuses.

Risque lié aux fournisseurs

Les plateformes d'analytique fondées sur l'IA peuvent gérer le risque lié aux fournisseurs en intégrant une série de renseignements à propos des fournisseurs, de leur environnement géographique et géopolitique à leurs scores en matière de risque financier, de durabilité et de responsabilité sociale d'entreprise.

Surveillance des abus relatifs à la conduite et au marché dans le cadre des échanges commerciaux

Les institutions financières utilisent des systèmes automatisés pour surveiller leurs négociateurs en liant des renseignements sur la négociation à d'autres renseignements sur les comportements des négociateurs, tels les échanges de courriels, les éléments de l'agenda, les heures d'arrivée et de départ, et même les appels téléphoniques.

Risques liés à l'adoption de l'IA

Pour les entreprises, l'IA est à la fois un outil de gestion des risques et une source de nouveaux risques importants qui doivent être gérés.

Dès que les technologies sont mises en œuvre, il importe donc de recenser les risques liés à chaque application d'IA et pour chacune des unités fonctionnelles utilisant l'application. Les risques habituels comprennent les données d'apprentissage de mauvaise qualité et les problèmes de programmation, ainsi que les pressions externes, comme la réglementation en matière de protection des données et la satisfaction des attentes des clients.

Voici certains des principaux risques associés à l'IA :

Préjugés algorithmiques

Les algorithmes d'apprentissage automatique recensent les schémas dans les données et les codifient dans le cadre de prédictions, de règles et de décisions. Si ces schémas reflètent certains préjugés existants, les algorithmes d'apprentissage automatique auront tendance à amplifier ces préjugés et pourraient produire des résultats qui renforcent des tendances discriminatoires existantes.

Surestimation des capacités de l'IA

L'engouement pour l'IA est tel que ses capacités actuelles peuvent être facilement surestimées. Étant donné que les systèmes d'IA ne comprennent pas les tâches qu'ils exécutent et qu'ils s'appuient sur leurs données d'apprentissage, ils sont loin d'être infaillibles. La fiabilité de leurs résultats peut être compromise si des données d'entrée sont biaisées, incomplètes ou de mauvaise qualité.

Erreurs de programmation

Les erreurs sont un problème fréquent pour tous les programmes informatiques, et l'IA ne fait pas exception à la règle. Si des erreurs existent, les algorithmes pourraient ne pas offrir la performance prévue et pourraient donner des résultats erronés ayant de graves conséquences; par exemple, l'intégrité de l'information financière d'une organisation pourrait être compromise.

Risque de cyberattaques

Les pirates informatiques qui veulent voler des données personnelles ou des renseignements confidentiels concernant une entreprise cibleront probablement de plus en plus les systèmes d'IA. S'ils prennent le contrôle d'algorithmes prenant des décisions capitales, comme la conduite de véhicules ou le contrôle de robots, l'incidence d'une attaque pourrait être dévastatrice.

Risques et obligations juridiques

Actuellement, peu de lois régissent l'IA, mais la situation devrait changer. Néanmoins, les systèmes qui analysent de grandes quantités de données sur les consommateurs pourraient ne pas être conformes aux règlements actuels et imminents en matière de protection des renseignements personnels, surtout le *Règlement général sur la protection des données* («RGPD») de l'Union européenne.

Risques liés à la réputation

Les systèmes d'IA traitent de grandes quantités de données très sensibles et sont responsables de la prise de décisions fondamentales concernant des personnes dans divers domaines, dont le crédit, l'éducation, l'emploi et les soins de santé. Par conséquent, tout système biaisé, susceptible de comporter des erreurs, piraté ou utilisé à des fins contraires à l'éthique présente d'importants risques liés à la réputation pour l'organisation qui le possède.

La réaction sur le plan de la politique

En 2017, l'Association for Computing Machinery (ACM) US Public Policy Council et l'ACM Europe Council ont publié une déclaration énonçant un ensemble de principes sur la transparence et la responsabilité algorithmiques[10]. Ces sept principes visent à faire en sorte que les développeurs qui bâtissent des systèmes prenant des décisions automatisées respectent les mêmes normes que celles utilisées par les décideurs humains.

Ces principes sont les suivants :

1. **Sensibilisation (*awareness*)**
2. **Accès et réparation (*access and redress*)**
3. **Responsabilité (*accountability*)**
4. **Explications (*Explanation*)**
5. **Provenance des données (*data provenance*)**
6. **Vérifiabilité (*auditability*)**
7. **Validation et tests (*validation and testing*)**

Recommandations

Les conseils d'administration doivent comprendre comment les technologies d'IA sont appliquées dans l'organisation et en externe. Ils devraient s'assurer que l'organisation possède les structures appropriées pour gérer les enjeux éthiques et comprendre comment l'organisation s'attaque au problème des préjugés algorithmiques. Ils doivent également être au fait des cadres, politiques et dispositions législatives émergents pour s'assurer que leur entreprise maintient le juste équilibre entre la transparence et la responsabilité algorithmiques.

Enfin, les conseils d'administration devraient avoir confiance en la solidité de leur «boîte noire» (terme utilisé pour décrire un système d'apprentissage automatique). Cette confiance peut être obtenue grâce à un examen minutieux qui détermine si les données produites par le système sont conformes aux attentes et si des contrôles appropriés sont en place pour surveiller ces systèmes à mesure qu'ils évoluent dans le temps.

Questions clés que les conseils d'administration doivent prendre en considération

1. Le conseil comprend-il l'incidence possible de l'IA sur le modèle d'affaires, la culture, la stratégie et le secteur de l'organisation?
2. Comment le conseil met-il la direction au défi de réagir stratégiquement aux possibilités présentées par l'IA et aux risques associés aux technologies?
3. Comment l'organisation utilise-t-elle la technologie de l'IA et les nouveaux ensembles de données pour la gouvernance et la gestion des risques? Comment les tableaux de bord du conseil et du comité d'audit changent-ils?
4. L'organisation possède-t-elle une stratégie en matière de talent pour le recrutement et le maintien en poste des ressources humaines dotées des compétences nécessaires pour gérer les projets liés à l'IA et les réaliser?
5. Le conseil a-t-il demandé à la direction d'évaluer l'incidence de l'adoption de l'IA sur l'intégrité de sa fonction finance ou de ses états financiers?

[10] 1. *Statement on Algorithmic Transparency and Accountability*, ACM US Public Policy Council et ACM Europe Council, mai 2017.

Publications et articles

FiscAlerte – Canada

Bulletin *FiscAlerte* 2018 numéro 18, Le gouvernement du Québec annonce des mesures relatives à la TVQ en matière de commerce électronique

Grâce aux dispositions du budget présenté le 27 mars 2018, le gouvernement du Québec entend instaurer un nouveau système d'inscription désignée obligatoire pour les fournisseurs sans présence physique ou significative au Québec afin d'assurer la perception et le versement de la taxe de vente du Québec («TVQ») dans le contexte de l'économie numérique.

Bulletin *FiscAlerte* 2018 numéro 19, Budget de l'Île-du-Prince-Édouard

Bulletin *FiscAlerte* 2018 numéro 20, Budget de la Saskatchewan

Publications et articles

Baromètre mondial de la confiance des entreprises d'EY

Le 17e numéro du *Baromètre mondial de la confiance des entreprises* d'EY révèle que les répondants canadiens entendent toujours sérieusement procéder à des acquisitions au cours des 12 prochains mois et sont portés par le dynamisme des économies locale et mondiale.

Worldwide Personal Tax and Immigration Guide 2017-18 d'EY

Ce guide résume les régimes d'imposition des particuliers et les règles en matière d'immigration dans plus de 160 pays, dont l'Allemagne, l'Australie, le Brésil, le Canada, les États-Unis, la Fédération de Russie, la France, le Mexique, les Pays-Bas et le Royaume-Uni.

Worldwide Capital and Fixed Assets Guide 2017 d'EY

Ce guide aide nos clients à comprendre les règles liées aux immobilisations et à l'amortissement. Il résume les règles complexes relatives à l'allégement fiscal pour les dépenses en capital dans 27 pays et territoires.

Worldwide Estate and Inheritance Tax Guide 2017 d'EY

Le *Worldwide Estate and Inheritance Tax Guide* d'EY présente un sommaire des systèmes de planification fiscale successorale et expose les considérations liées à la planification du transfert de patrimoine dans 37 pays et territoires, dont l'Allemagne, l'Australie, le Canada, la Chine, les États-Unis, la France, l'Italie, les Pays-Bas et le Royaume-Uni.

Worldwide Corporate Tax Guide 2017

Les gouvernements à l'échelle mondiale continuent de réformer leurs lois fiscales à un rythme sans précédent. Chapitre par chapitre, de l'Afghanistan au Zimbabwe, ce guide d'EY résume les régimes d'imposition des sociétés dans 166 administrations.

Worldwide VAT, GST and Sales Tax Guide 2018

Ce guide trace un portrait des régimes de taxe sur la valeur ajoutée (TVA), de taxe sur les produits et services (TPS) et de taxe de vente en vigueur dans 122 administrations et dans l'Union européenne.

Worldwide R&D Incentives Reference Guide 2017

Le rythme auquel les pays réforment leurs régimes d'encouragements en matière de recherche et développement («R-D») est sans précédent. Ce guide d'EY trace un portrait des principaux encouragements en matière de R-D dans 44 administrations et donne un aperçu du programme Horizon 2020 de l'Union européenne.

2016-17 Worldwide Transfer Pricing Reference Guide

La prolifération des règles et règlements en matière de prix de transfert à l'échelle mondiale et l'augmentation considérable de l'attention portée sur ce sujet par les différentes autorités fiscales du monde obligent les professionnels à connaître un ensemble complexe de décisions, méthodes, exigences, lois et règlements fiscaux nationaux. Ce guide résume les règles et règlements en matière de prix de transfert adoptés par 118 pays et territoires.

Board Matters Quarterly

Le numéro de janvier 2018 du *Board Matters Quarterly* comprend trois articles du Center of Board Matters d'EY. On y traite du rôle du conseil d'administration dans la culture d'entreprise, de la gestion des risques d'entreprise de la prochaine génération ainsi que des commentaires du président du conseil d'administration de la SEC sur l'information à fournir concernant la cybersécurité.

EY Trade Watch

Cette publication trimestrielle présente un résumé des principaux développements législatifs et administratifs en matière de douane et de commerce partout dans le monde. Voici les points saillants de ce numéro : 1) les droits de douane américains sur l'acier et l'aluminium, 2) le Canada dépose à l'OMC une vaste plainte au sujet de mesures commerciales correctives prises par les États-Unis, 3) les nouvelles exigences à l'appui de l'évaluation en douane des marchandises importées au Mexique, 4) les autorités douanières de la Chine adoptent une procédure administrative provisoire visant les décisions anticipées, 5) l'UE à 27 élabore sa stratégie à l'égard des accords par suite du Brexit, et 6) le gouvernement du Royaume-Uni présente un nouveau projet de loi sur les douanes.

Retour au contenu

Publications et articles

Sites Web

EY Cabinet d'avocats s.r.l./s.e.n.c.r.l.

Notre équipe nationale d'avocats et de professionnels hautement qualifiés offre une gamme complète de services en droit fiscal, en droit de l'immigration à des fins d'affaires et en droit des affaires. À votre service par-delà les frontières, notre approche multidisciplinaire axée sur les secteurs nous permet d'offrir des conseils intégrés et complets auxquels vous pouvez vous fier. Visitez le site **eylaw.ca**.

Accent sur le secteur privé

Parce que nous croyons au pouvoir des entreprises du marché intermédiaire privé, nous investissons dans nos gens, nos connaissances et nos services pour vous aider à relever les défis particuliers et à saisir les possibilités uniques sur ce marché. Regardez notre **série complète de webémissions** portant sur le marché intermédiaire privé.

Calculatrices et taux d'impôt en ligne

Souvent mentionnées par les chroniqueurs sur la planification financière, nos calculatrices compatibles avec les mobiles disponibles sur ey.com/ca/fr vous permettent de comparer le total de l'impôt fédéral et de l'impôt provincial des particuliers à payer en 2017 et 2018 dans toutes les provinces et tous les territoires. Le site comprend aussi une calculatrice de l'économie d'impôt découlant de votre cotisation à un REER et les taux et crédits d'impôt des particuliers pour toutes les fourchettes de revenu. Nos outils de planification fiscale des sociétés comprennent les taux d'impôt fédéraux et provinciaux applicables au revenu admissible aux taux des petites entreprises, au revenu de fabrication et de transformation, au revenu assujetti au taux général et au revenu de placement.

Tax Insights for business leaders

La publication *Tax Insights for business leaders* offre des renseignements éclairés sur les enjeux de fiscalité et d'affaires les plus pressants. Vous pouvez la lire en ligne et y trouver du contenu additionnel, des fonctions multimédias, des publications fiscales et d'autres nouvelles des groupes Fiscalité d'EY à l'échelle mondiale.

Worldwide Indirect Tax Developments Map

Mise à jour chaque mois, notre carte interactive montre où et quand des modifications en matière de TVA, de commerce international et de droits d'accise ont lieu à l'échelle mondiale. Vous pouvez appliquer à cette carte des filtres tels que le type de taxe, le pays et le sujet (p. ex., les changements de taux de la TVA, les obligations d'observation et la fiscalité numérique).

CPA Canada Store

EY's Federal Income Tax Act, 2018 Edition

(en anglais seulement)
Rédacteurs : Alycia Calvert, Warren Pashkowich et Murray Pearson

Couverture complète de la *Loi de l'impôt sur le revenu* du Canada et de son règlement. Cette édition comprend des fonctions interactives en ligne, ainsi que des notes sur l'objet de certaines dispositions. L'achat d'un livre imprimé vous donnera l'accès à une version en ligne mise à jour dans laquelle vous pourrez faire des recherches ainsi qu'à un livre électronique en format PDF. Cette édition contient les modifications et les propositions provenant des mesures fiscales du budget fédéral du 27 février 2018, du projet de loi C-63 (L.C. 2017, ch. 33), de la *Loi n° 2 d'exécution du budget de 2017*, des modifications apportées le 13 décembre 2017 à la *Loi de l'impôt sur le revenu* et à son règlement (répartition du revenu) et de l'avis de motion de voies et moyens déposé le 24 octobre 2017.

EY's Guide to Preparing 2017 Personal Tax Returns

(en anglais seulement)
Rédacteurs : Lucie Champagne, Maureen De Lisser, Gael Melville, Yves Plante et Alan Roth

Voici le guide détaillé auquel les professionnels de la fiscalité affairés se fient tout au long de la saison des impôts. Il comporte un résumé des nouveautés pour l'année d'imposition 2017 ainsi que des astuces, des suggestions et des rappels à prendre en compte en préparant les déclarations de revenus des particuliers de 2017. Édition Internet facile à utiliser dans laquelle vous pouvez effectuer des recherches (comprend un accès à quatre années d'éditions Internet antérieures).

Pour vous abonner à *Questionsfiscales@EY*, visitez ey.com/ca/alertescourriel.

Pour plus d'information sur les Services de fiscalité d'EY, veuillez nous visiter à ey.com/ca/fiscalite.

Vous pouvez nous communiquer vos questions ou commentaires sur le présent bulletin à questions.fiscales@ca.ey.com.

Suivez-nous sur Twitter : @EYCanada

EY | Certification | Fiscalité | Services transactionnels | Services consultatifs

À propos d'EY
EY est un chef de file mondial des services de certification, services de fiscalité, services transactionnels et services consultatifs. Les points de vue et les services de qualité que nous offrons contribuent à renforcer la confiance envers les marchés financiers et les diverses économies du monde. Nous formons des leaders exceptionnels, qui unissent leurs forces pour assurer le respect de nos engagements envers toutes nos parties prenantes. Ce faisant, nous jouons un rôle crucial en travaillant ensemble à bâtir un monde meilleur pour nos gens, nos clients et nos collectivités.

EY désigne l'organisation mondiale des sociétés membres d'Ernst & Young Global Limited, lesquelles sont toutes des entités juridiques distinctes, et peut désigner une ou plusieurs de ces sociétés membres. Ernst & Young Global Limited, société à responsabilité limitée par garanties du Royaume-Uni, ne fournit aucun service aux clients.

Pour en savoir davantage sur notre organisation, visitez le site ey.com/ca/fr.

© 2018 Ernst & Young s.r.l./s.e.n.c.r.l. Tous droits réservés.
Société membre d'Ernst & Young Global Limited.

2649230
DE00

La présente publication ne fournit que des renseignements sommaires, à jour à la date de publication seulement et à des fins d'information générale uniquement. Elle ne doit pas être considérée comme exhaustive et ne peut remplacer des conseils professionnels. Avant d'agir relativement aux questions abordées, communiquez avec EY ou un autre conseiller professionnel pour en discuter dans le cadre de votre situation personnelle. Nous déclinons toute responsabilité à l'égard des pertes ou dommages subis à la suite de l'utilisation des renseignements contenus dans la présente publication.

ey.com/ca/fr