Novembre 2017

Canada – Questionsfiscales @EY

Dans ce numéro

4 Que l'incertitude ne vienne pas troubler la croissance

7 Maintien d'opérations de commerce de pertes inversé par suite d'une contestation fondée sur la RGAE : *594710 British Columbia Ltd. v. The Queen*, 2016 TCC 288

10 Publications et articles

Travailler ensemble pour bâtir un monde meilleur signifie comprendre votre situation fiscale et la façon dont le contexte fiscal mondial en constante évolution vous touche. 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.

Mieux vaut donner que recevoir – Dons libres d'impôt à des enfants majeurs

Lucie Champagne et Julie Caty, Toronto

Au Canada, presque tous les domaines de la vie familiale sont touchés d'une façon ou d'une autre par l'impôt. Les dons faits à des enfants majeurs ne font pas exception.

Au Canada, les dons faits à des enfants majeurs[1] sont habituellement reçus en franchise d'impôt, mais il peut en découler des incidences fiscales pour le parent, selon la manière dont est structuré un don. Avant de faire un don, il importe d'examiner toutes les incidences pour s'assurer de le structurer de la façon la plus efficace possible sur le plan fiscal.

L'objet et le montant du don peuvent varier grandement. Le don peut être fait pour aider à financer l'achat d'une maison ou d'une automobile, ou encore pour payer des études postsecondaires. Dans d'autres cas, il peut permettre à l'enfant de gagner un revenu suffisant pour absorber ses déductions fiscales et ses crédits d'impôt et de payer certains frais qui seraient normalement payés sur le revenu après impôts d'un parent. Un don peut également servir à verser les cotisations déductibles maximales à un régime enregistré d'épargne-retraite («REER») ou à cotiser à un compte d'épargne libre d'impôt («CÉLI»).

Pour bien des raisons, les parents décident souvent de donner, de leur vivant, de l'argent ou un bien à leurs enfants majeurs, plutôt que d'attendre que ceux-ci le reçoivent en héritage. Sans surprise, alors que les coûts pour se loger et étudier augmentent, les dons permettent à la jeune génération de prendre une longueur d'avance, et les parents peuvent constater la manière dont leur don est utilisé.

[1] *Dans le présent article, un enfant majeur s'entend d'un enfant âgé de 18 ans ou plus et d'un parent adulte.*

Travailler ensemble pour un monde meilleur

Faire un don en argent peut également vous aider à gérer votre obligation fiscale de votre vivant et à votre décès.

Dans le présent article, nous résumons les règles générales pour faire des dons libres d'impôt à des enfants majeurs et certaines considérations pratiques pour vous guider dans vos prochaines étapes.

Avant de faire un don

Évaluez si vos actifs à court terme et votre revenu projeté suffisent pour atteindre vos objectifs de retraite et respecter vos engagements financiers. Vos prévisions devraient tenir compte des changements dans votre état de santé et des fluctuations des conditions du marché. Discutez de votre situation financière avec votre conseiller professionnel pour évaluer les différentes options et déterminer s'il serait plus judicieux de faire de plus petits dons, plus souvent, plutôt qu'un don ponctuel plus important. Comme il est expliqué ci-après, faire don d'un bien peut engendrer un impôt à payer au moment où le don est fait. Cet impôt à payer additionnel doit donc aussi être pris en considération.

Vous devez également évaluer les considérations autres que financières. Chaque famille est différente, et chaque membre de la famille n'a pas nécessairement les mêmes besoins et ne fait pas forcément face aux mêmes risques. Par exemple, un enfant peut être marié et avoir de jeunes enfants, alors qu'un autre peut être célibataire et démarrer une nouvelle entreprise avec plusieurs partenaires d'affaires. La relation entre les frères et sœurs peut également être un facteur à prendre en considération. Le fait de vouloir protéger votre don peut influer sur la manière dont vous le structurez. Dans certains cas, vous pourriez vouloir conserver un certain niveau de contrôle sur les actifs donnés.

Faire un don en argent de votre vivant peut également diminuer les droits d'homologation perçus sur votre succession. À l'exception du Québec[2], toutes les provinces et tous les territoires perçoivent des droits d'homologation sur la valeur des biens faisant partie de la succession du défunt au moment de son décès. Comme la plupart des administrations calculent ces droits en fonction d'un pourcentage de la valeur de la succession, le montant à payer peut être considérable dans le cas des successions importantes[3].

Avant de faire un don, tous ces facteurs doivent être pris en considération. Dans certains cas, les économies d'impôt réalisées en faisant don d'un bien de votre vivant peuvent être éclipsées par les considérations autres que financières, telles que les risques, le contrôle, les imprévus et les conflits familiaux.

Types de don

De l'argent peut être donné à des enfants majeurs en franchise d'impôt.

Vous pouvez également faire don d'un bien[4]. Il importe de noter qu'aux fins de l'impôt sur le revenu, le don d'un bien est considéré comme une disposition du bien à la juste valeur marchande, et un gain (ou une perte) en capital accumulé sur le bien est réalisé au moment du don. Le prix de base rajusté du bénéficiaire correspondra également à la juste valeur marchande du bien au moment du don, de sorte que tout gain futur s'accumulera entre les mains de l'enfant majeur.

Le montant d'impôt à payer par suite de la disposition peut être élevé. Pour 2017, les taux marginaux d'impôt sur le revenu combinés les plus élevés applicables aux gains en capital varient de 22,25 % à 27 %, seule la moitié du gain en capital étant imposable. Par conséquent, à moins que des reports prospectifs de pertes en capital d'années précédentes puissent couvrir le gain en capital réalisé ou que vous ayez subi une perte en capital au cours de l'année par suite de la disposition d'un autre bien, ce sont les biens comportant des gains en capital accumulés minimes qui devraient être donnés en premier. Il peut également être avantageux de donner un bien comportant un gain en capital accumulé au cours d'une année d'imposition où votre revenu imposable est plus faible pour profiter des taux d'imposition marginaux moins élevés.

Une perte en capital subie à la disposition d'un bien à usage personnel est généralement réputée nulle. Essentiellement, un bien à usage personnel est un bien qui appartient à un particulier et qui est affecté principalement à l'usage ou à l'agrément personnel du particulier ou d'une personne liée au particulier, par exemple une résidence principale ou un chalet.

Si le domicile familial est donné à un enfant majeur et qu'il donne droit à l'exemption pour résidence principale, aucun impôt à payer ne devrait découler de la disposition, à condition que la propriété ne dépasse pas un demi-hectare[5]. De la même façon, l'exonération cumulative des gains en capital peut également s'appliquer pour éliminer l'impôt sur les gains en capital réalisés à l'égard de biens agricoles ou de pêche admissibles et d'actions admissibles de petites entreprises. Si les actions d'une société privée sont données, la société peut également subir des conséquences juridiques et fiscales.

Pour respecter les exigences prévues dans la *Loi de l'impôt sur le revenu*, la propriété effective du bien doit être transférée (soit le transfert de tous les risques et avantages associés à la propriété), et la propriété juridique doit changer (par exemple, par le transfert légal du titre). En droit civil québécois, le concept de propriété effective n'est pas pertinent. Néanmoins, aux fins de l'impôt sur le revenu, un particulier peut être réputé[6] avoir la propriété effective d'un bien assujetti aux lois du Québec. Des conseils professionnels peuvent être nécessaires pour s'assurer de respecter toutes les exigences législatives (notamment le fait que le don est valide en droit) et de produire en temps opportun toutes les déclarations de revenus.

2 Le Québec impose des frais d'administration négligeables.

3 Ce n'est pas le cas de toutes les administrations qui perçoivent des droits d'homologation sur la valeur d'une succession. Plus particulièrement, le plafond des droits d'homologation pour la province de l'Alberta et les trois territoires est assez bas (p. ex., le plafond de l'Alberta s'élève à 525 $).

4 Dans certaines circonstances, l'article 160 de la Loi de l'impôt sur le revenu *peut s'appliquer à un don. Cette disposition empêche un particulier d'éviter de payer de l'impôt sur le revenu en transférant un bien à une personne avec laquelle il a un lien de dépendance (y compris un enfant majeur) en prévoyant une responsabilité solidaire pour les deux parties. Pour en savoir plus, consultez votre conseiller en fiscalité d'EY.*

5 Le fonds de terre sur lequel se trouve une habitation peut également faire partie de la résidence principale d'un particulier. Habituellement, la superficie du fonds de terre considérée comme faisant partie d'une résidence principale est limitée à un demi-hectare (1,24 acre). Toutefois, si un particulier peut démontrer qu'une plus grande superficie est nécessaire à l'usage de son habitation, le fonds de terre dépassant le demi-hectare pourrait également être considéré comme faisant partie de la résidence principale.

6 En vertu du paragraphe 248(3) de la Loi de l'impôt sur le revenu.

Prêt ou don

Lorsque de l'argent ou un bien est simplement donné à un enfant majeur, le parent perd le contrôle du bien, et les dons sont exposés aux réclamations matrimoniales et aux créanciers. Dans certains cas, ces risques ne sont pas nécessairement préoccupants, mais dans d'autres cas, ils peuvent représenter pour une famille un obstacle majeur à surmonter. Une façon efficace de protéger les biens contre ces risques serait de structurer un don sous forme de prêt sans intérêt. Vous pouvez ainsi demander le remboursement du prêt si le don est considéré comme étant à risque.

Vous pouvez recourir à un prêt garanti par une hypothèque sans intérêt si le don sert à acheter une maison. Le prêt peut être effacé à tout moment au cours de votre vie ou à votre décès conformément à votre testament. L'héritage de l'enfant peut également être porté en réduction du prêt.

Un billet à ordre peut être utilisé si le don ne sert pas précisément à acheter un bien immeuble. En concluant un contrat exécutoire avec votre enfant majeur (et le ou la conjointe de votre enfant, selon les circonstances), vous pouvez demander le remboursement du prêt, si nécessaire. Tout comme une hypothèque, le prêt peut être effacé à tout moment ou réglé dans le cadre de votre testament.

Si vous prévoyez utiliser le produit de la vente d'un bien pour financer le prêt, la disposition du bien peut donner lieu à un gain ou une perte en capital. Il est donc important d'évaluer, parmi les biens, lequel devrait faire l'objet d'une disposition en premier afin de réduire tout impôt éventuel à payer et d'optimiser l'utilisation des reports prospectifs de pertes en capital.

Vous devriez consulter un professionnel du droit pour vous assurer que le contrat de prêt offre le bon niveau de protection dans les circonstances et que les autres documents juridiques, comme le testament, sont mis à jour en conséquence.

Contrôle du bien donné

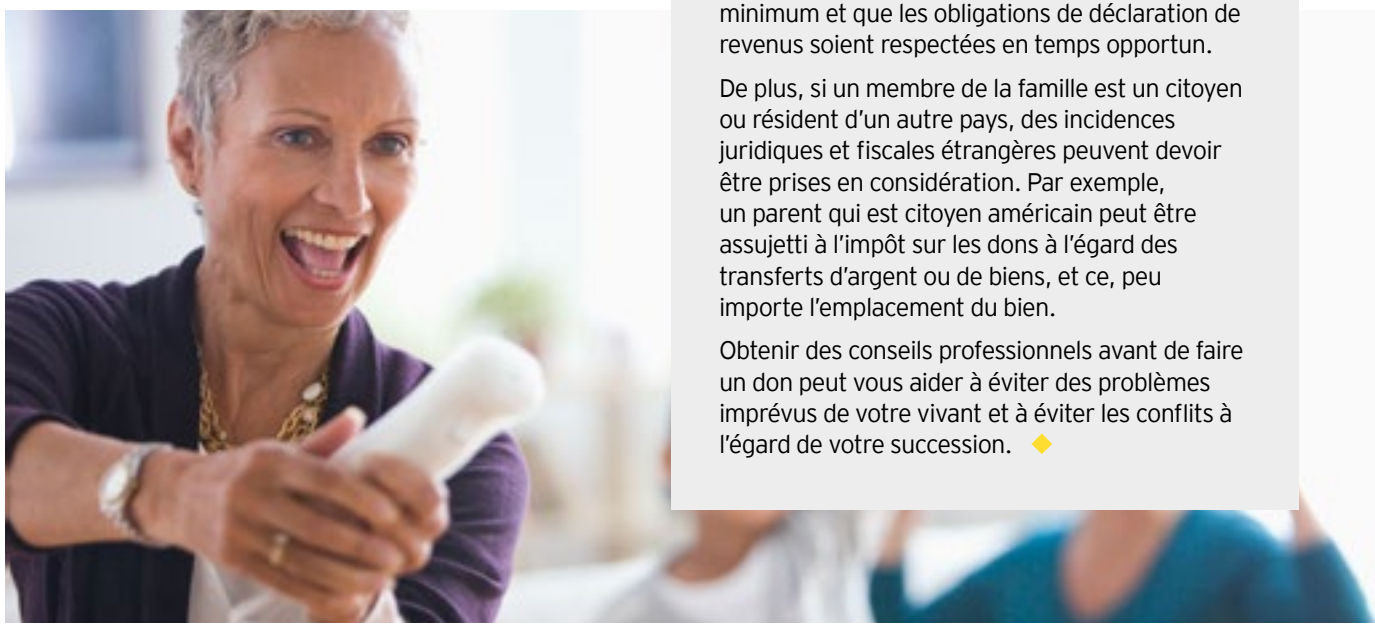
Vous pourriez trouver important de conserver un certain niveau de contrôle à l'égard du bien donné. Il peut être nécessaire de le faire pour protéger le don des réclamations de la part du conjoint ou d'un créancier, ou encore pour limiter la capacité de votre enfant à transférer le bien à une autre personne. Vous pourriez également vouloir garder le contrôle du bien pour que l'argent ou les actifs soient distribués au fil du temps, plutôt que d'un seul coup.

Si la bonne structure est adoptée, transférer les actifs à une fiducie discrétionnaire et désigner des enfants majeurs à titre de seuls bénéficiaires de la fiducie feront en sorte que les enfants n'auront aucun contrôle sur le bien. Le ou les fiduciaires auront le contrôle du bien. Le rôle du ou des fiduciaires consistera notamment à administrer la fiducie de la manière précisée dans la convention de fiducie. Cette structure de don est plus complexe à mettre en œuvre et à administrer. Il est nécessaire d'obtenir de l'aide sur les plans juridique et fiscal pour vous assurer que la convention de fiducie reflète avec exactitude vos intentions et que les exigences législatives sont respectées tout au long de la vie de la fiducie.

Habituellement, le transfert d'un bien dans ce type de fiducie est considéré comme une disposition à la juste valeur marchande au moment du transfert. Par conséquent, les incidences en matière d'impôt sur le revenu pour le parent sont semblables à celles liées à un don pur et simple, de sorte qu'une planification peut être nécessaire pour réduire au minimum l'impôt à payer.

Le bien transféré ne fera pas partie de votre succession à votre décès. Il ne sera donc pas assujetti aux droits d'homologation. Cependant, une fiducie est généralement réputée disposer de ses immobilisations à la juste valeur marchande tous les 21 ans et les racheter immédiatement après ce jour pour le même montant. Cette règle a pour objet d'empêcher le recours à des fiducies pour reporter indéfiniment la comptabilisation des gains accumulés sur des immobilisations. Les gains ou les pertes en capital accumulés sur les immobilisations sont donc comptabilisés et assujettis à l'impôt chaque 21 ans.

Compte tenu des coûts et des obligations d'observation fiscale supplémentaires liés au recours à une fiducie discrétionnaire, une analyse coûts-avantages devrait être réalisée pour déterminer si cette option vous convient.



Conclusion

Peu importe la manière dont vous décidez de structurer votre don, il est prudent de demander conseil auprès d'un conseiller professionnel pour que toutes les exigences législatives soient remplies, que l'impôt à payer soit réduit au minimum et que les obligations de déclaration de revenus soient respectées en temps opportun.

De plus, si un membre de la famille est un citoyen ou résident d'un autre pays, des incidences juridiques et fiscales étrangères peuvent devoir être prises en considération. Par exemple, un parent qui est citoyen américain peut être assujetti à l'impôt sur les dons à l'égard des transferts d'argent ou de biens, et ce, peu importe l'emplacement du bien.

Obtenir des conseils professionnels avant de faire un don peut vous aider à éviter des problèmes imprévus de votre vivant et à éviter les conflits à l'égard de votre succession. ◆

Que l'incertitude ne vienne pas troubler la croissance

Mark A. Weinberger, président et chef de la direction mondial d'EY
Traduction d'un extrait de la publication Tax Insights 2017 numéro 19 d'EY

Il y a près d'un siècle, les fondateurs d'EY, Alwin Ernst et Arthur Young, dirigeaient chacun de leur côté des sociétés aux États-Unis, mais ils avaient un objectif commun : la croissance. En 1924, les deux ont conclu des alliances avec des sociétés du Royaume-Uni, les premiers pas sur le chemin de l'internationalisation.

Ils ignoraient forcément à l'époque qu'ils pavaient alors la voie à une expansion mondiale qui allait un jour réunir les deux sociétés.

Ces projets d'expansion ont vu le jour au cours d'une période d'incertitude, une époque où nombre de pays imposaient des restrictions au commerce et aux échanges afin de protéger leurs marchés. Néanmoins, ces deux hommes avaient conscience de devoir se tourner vers d'autres marchés pour faire croître leurs entreprises.

Aujourd'hui encore, l'incertitude règne : la croissance économique a des hauts et des bas, tandis que les écarts de revenus tendent à s'amplifier. Les gouvernements cherchent des solutions, et nous assistons à une recrudescence du protectionnisme. Or, au lieu de fermer des portes, les gouvernements devraient tenter de saisir les occasions de croissance plus inclusive et durable, en s'employant à ouvrir les marchés, à niveler la concurrence et à réformer les régimes fiscaux pour notamment les adapter à l'évolution du commerce qui ne cesse de se numériser et de se mondialiser.

Une période d'expansion

L'interconnexion de notre économie mondiale présente certes des avantages économiques. L'intensification des échanges commerciaux à l'échelle mondiale a, par exemple, entraîné une baisse du prix des biens et services dans les pays développés. Les gens peuvent aller plus loin avec leur dollar, qu'il s'agisse de lessiveuses, de billets d'avion ou de téléphones intelligents dernier cri.

Les pays en développement ont eux aussi profité de la multiplication des échanges commerciaux internationaux et des investissements directs étrangers. Avec l'essor de ces économies, de nouvelles entreprises ont démarré, et les entreprises existantes ont élargi leurs activités. Beaucoup des plus grandes entreprises du monde sont maintenant établies dans des marchés émergents. C'est le cas de 147 des entreprises qui figuraient au palmarès Fortune Global 500 en 2016.

Grâce à la croissance mondiale, la pauvreté a considérablement diminué. Des millions de personnes ont pu accéder à la classe moyenne. Parallèlement, le nombre de personnes vivant dans une pauvreté extrême est passé de 1,9 milliard en 1990 à 836 millions en 2015 selon les Nations Unies. En 1990, près de la moitié de la population des pays en développement vivait avec moins de 1,25 $ US par jour. Le pourcentage en 2015 n'est plus que de 14 %.

Un monde sur ses gardes

Par contre, un monde interconnecté apporte son lot de complexité, et parfois même de contagion. Le désastre des prêts hypothécaires à risque aux États-Unis a rapidement mené à la crise financière mondiale de 2008 et à la période de ralentissement économique qui a suivi. Le monde ne s'en est pas encore tout à fait remis.

L'aggravation des inégalités, au sein des pays en développement aussi bien que dans les pays développés, est un problème d'importance de nos jours. Au sein des pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (l'«OCDE»), l'écart de revenu entre les plus riches et les plus pauvres est plus marqué qu'au cours des trente dernières années, et les changements technologiques et démographiques risquent encore d'accentuer l'écart.

Devant cette réalité, la mondialisation est de plus en plus critiquée, surtout pour ce qui est des échanges commerciaux et de la migration. Un grand vent de changement a marqué l'année 2016, du moins au Royaume-Uni et aux États-Unis notamment, où une foule d'électeurs ont exprimé leur mécontentement face au statu quo.

Le libre-échange et l'ouverture des frontières sont de plus en plus remis en question. L'an dernier, le référendum sur la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne, le Brexit, a brutalement interrompu la quête d'intégration politique et économique au sein de l'Union européenne qui durait pourtant depuis des décennies. Cette année, les États-Unis ont décidé de se retirer du Partenariat transpacifique. Plus récemment, les membres du Fonds monétaire international ont appelé à la résistance face à toutes les formes de protectionnisme.

Aux États-Unis, nombre de travailleurs blâment le commerce international pour les emplois perdus, mais le bouleversement technologique a lui aussi joué un rôle important, même s'il est passé plus inaperçu. Une étude publiée en 2015 par l'Université d'État de Ball, *The Myth and the Reality of Manufacturing in America*, a montré qu'entre 2000 et 2010, 5,65 millions d'emplois ont été perdus dans le secteur manufacturier aux États-Unis, les gains de productivité étant responsables dans 88 % des cas. Cette tendance ne semble pas vouloir s'essouffler.

Si les travailleurs d'usine ont subi les premiers les répercussions de l'automatisation accrue, les avancées technologiques sont depuis venues bouleverser des secteurs entiers, tels ceux du tourisme, de l'édition et des postes, pour ne nommer que ceux-là. Des professions aussi différentes que la pratique du droit et l'enseignement seront sans doute les prochaines touchées. On estime que l'automatisation, l'intelligence artificielle et d'autres vecteurs de perturbations pourraient provoquer le déplacement de 7,1 millions

d'emplois d'ici 2020, selon un rapport du Forum économique mondial portant sur 15 des principales économies développées ou émergentes. On a déjà annoncé cette année qu'une société d'assurances japonaise avait commencé à remplacer ses employés par un système d'intelligence artificielle qui devrait s'avérer moins cher et plus productif.

Unir ses forces

Les organisations d'aujourd'hui comptent sur des marchés et des chaînes d'approvisionnement mondiaux. Il en va de même pour l'économie mondiale. Se détourner de la mondialisation serait synonyme d'affaiblissement de l'efficacité et de la croissance économique. Le monde doit plutôt trouver une manière de faire rimer échanges commerciaux avec croissance.

Ceux qui dirigent des entreprises ou des gouvernements doivent soutenir un environnement de croissance inclusive de manière à ce que les bénéfices à long terme touchent le groupe le plus large possible, qu'on parle d'employés, de clients, de collectivités ou d'actionnaires. Si la population en général — et non seulement les plus fortunés — voit son revenu augmenter, elle consommera davantage, ce qui stimulera la croissance économique.

Les leaders du G20 ont récemment mis la croissance inclusive à l'ordre du jour dans l'espoir de relancer une nouvelle ère de croissance économique à l'échelle mondiale. Ce faisant, ils reconnaissent la nécessité de créer de meilleurs emplois, de s'attaquer aux inégalités et de réduire la pauvreté.

Il y a plusieurs moyens d'atteindre ces objectifs ambitieux, mais fondamentaux. Les gouvernements ont besoin d'entreprises qui créeront de nouveaux emplois, qui investiront et qui seront des vecteurs de croissance. Il pourrait donc s'avérer judicieux d'offrir des encouragements aux entreprises et aux institutions pour qu'elles mettent en œuvre des programmes de formation et d'apprentissage pour les jeunes et les travailleurs déplacés.

De leur côté, les entreprises ont besoin que les gouvernements instaurent de solides politiques en faveur de la croissance. Les gouvernements doivent chercher à conclure d'autres accords commerciaux, ne serait-ce qu'à l'échelle régionale.

Il faut aussi en faire plus pour libéraliser les échanges de services partout dans le monde et pour aplanir les obstacles non tarifaires auxquels les entreprises se heurtent lorsqu'elles font des affaires à l'échelle internationale, notamment au chapitre des lois locales et de la diversité de la réglementation.

De plus, des changements à la politique fiscale et des réformes structurelles pourraient stimuler la croissance économique et réduire les inégalités. Les gouvernements peuvent favoriser la croissance en élargissant la base d'imposition des sociétés tout en réduisant les taux, de même qu'en instaurant des encouragements fiscaux à l'innovation ou en améliorant ceux qui existent déjà.

Grâce aux technologies numériques, la perception et l'administration des impôts et taxes devraient aussi se révéler plus efficaces, et la conformité devrait être meilleure. Axé sur la certitude fiscale et la croissance, le programme actuel du G20 induit des discussions sur la façon dont la numérisation influera sur la fiscalité ainsi que sur les mesures à prendre pour mieux composer avec la chaîne de valeur numérique mondiale, de même qu'avec la perception et la répartition des impôts et taxes dans l'avenir.

Les gouvernements peuvent aussi songer à réévaluer la structure de régimes fiscaux établis depuis longtemps, en créant des approches nouvelles pour l'imposition de la fortune et du capital.

Une économie mondiale inclusive et croissante permettra aux entreprises de continuer de poursuivre leur expansion et de créer de nouveaux emplois, tant sur leurs marchés nationaux qu'à l'étranger. Cet état d'esprit tourné vers l'extérieur caractérise EY depuis près de cent ans, et restera l'une de ses forces, quand tout va bien, mais aussi quand les temps sont plus difficiles. ◆

Maintien d'opérations de commerce de pertes inversé par suite d'une contestation fondée sur la RGAE *594710 British Columbia Ltd. v. The Queen*, 2016 TCC 288

Lisa Watzinger, Toronto

Dans cette décision, la Cour canadienne de l'impôt (la «CCI») devait déterminer si, en établissant une série de nouvelles cotisations «superposées» aussi bien à l'égard des commanditaires qu'à celui de leur société de portefeuille respective, le ministre avait correctement appliqué la règle générale anti-évitement (la «RGAE») à une série d'opérations.

Bien que cet appel ne concernait que la nouvelle cotisation de l'une des sociétés de portefeuille, la CCI a rejeté l'application de la RGAE sur tous les plans, concluant premièrement que la *Loi de l'impôt sur le revenu* (la «LIR») ne comporte aucun principe général interdisant le commerce de pertes inversé (*reverse loss trading*) et que, par conséquent, la RGAE ne pouvait fonder l'établissement de nouvelles cotisations à l'égard des commanditaires. Deuxièmement, la CCI a statué que l'article 160 de la LIR ne s'appliquait pas aux sociétés de portefeuille, puisqu'aucune dette fiscale sous-jacente n'était due par les commanditaires.

Faits

Quatre frères et sœurs possédaient chacun une société de portefeuille («SP»). Chacune de ces SP était propriétaire de sa société respective («société commanditaire») détenant, à titre de commanditaire, une participation de 24,975 % dans une société en commandite («SC»).

Au cours de l'année d'imposition 2006, la SC prévoyait un revenu de près de 13 millions de dollars. Si ce revenu avait été attribué aux sociétés commanditaires, chacune d'entre elles aurait eu à payer un montant d'impôt de 1 million de dollars cette année-là. Un plan fiscal avait plutôt été établi selon lequel les SP vendaient certaines actions de leur société commanditaire respective à une société publique sans lien de dépendance (la «société publique») disposant de comptes fiscaux lui permettant de réduire le revenu de la SC.

Avant la fin de l'année d'imposition de la SC, les opérations suivantes avaient été effectuées.

- Tout d'abord, la SC avait consenti à chaque société commanditaire des prêts équivalant au montant net du revenu qui lui aurait par ailleurs été attribué.
- Ensuite, les sociétés commanditaires avaient chacune émis en faveur de leur SP respective des dividendes en actions d'un montant équivalant au montant du prêt obtenu, puis elles avaient racheté leurs actions à l'aide du produit des prêts consentis par la SC. Des opérations semblables avaient été effectuées pour des montants correspondant à la valeur de certains immeubles invendus appartenant à la SC.
- Par la suite, les SP avaient toutes vendu leur société commanditaire respective à la société publique, qui les avait liquidées.
- Après la vente, le revenu de la SC avait été distribué à la société publique aux fins de l'impôt sous forme de remboursement des prêts initiaux. La société publique avait alors utilisé ses comptes fiscaux pour réduire son impôt à payer relativement au revenu de la SC qui lui avait été attribué.

Après un examen des opérations, l'Agence du revenu du Canada (l'«ARC») avait établi une série de nouvelles cotisations «superposées» fondées sur la RGAE.

La première série de nouvelles cotisations avait été établie à l'égard des sociétés commanditaires en appliquant la RGAE pour inclure la part du revenu de la SC que chaque société commanditaire aurait reçue si la série d'opérations n'avait pas eu lieu, au motif qu'il y avait eu abus dans l'application de l'article 111 de la LIR.

La deuxième série de nouvelles cotisations fondées sur la RGAE avait été établie à l'égard des SP en appliquant la RGAE pour tenir les SP solidairement responsables de la dette fiscale au titre des nouvelles cotisations fondées sur la RGAE établies à l'égard des sociétés commanditaires, au motif qu'il y avait eu abus dans l'application de l'article 160 de la LIR.

Dans cette affaire, la contribuable était l'une des SP des frères et sœurs (la SP contribuable), et l'appel concernait sa nouvelle cotisation et, par extension, la nouvelle cotisation de la société commanditaire lui étant liée (la société commanditaire de la contribuable).

Décision de la CCI

D'entrée de jeu, la CCI a tout d'abord déterminé si les nouvelles cotisations étaient prescrites et si une nouvelle cotisation fondée sur la RGAE peut reposer sur l'application de la RGAE à un autre contribuable. La CCI a conclu que les nouvelles cotisations avaient été établies à temps et que, par ailleurs, rien n'interdisait d'établir une nouvelle cotisation à l'égard d'un contribuable relativement à la nouvelle cotisation fondée sur la RGAE visant un autre contribuable. Plus particulièrement, la CCI a rejeté le deuxième argument de la SP contribuable, statuant qu'une telle interprétation empêcherait toujours le ministre de prévenir l'évitement fiscal abusif lié à une autre opération et en découlant.

La CCI s'est ensuite penchée sur les principaux arguments liés à la RGAE avancés relativement aux nouvelles cotisations de la société commanditaire de la contribuable et de la SP contribuable. La CCI a constaté que les nouvelles cotisations de la SP étaient fondées sur l'article 160 de la LIR et qu'elles ne pouvaient être établies que s'il y avait une obligation fiscale sous-jacente. Par conséquent, la CCI devait tout d'abord examiner la validité des nouvelles cotisations visant les sociétés commanditaires avant d'examiner celle des nouvelles cotisations établies à l'égard des SP et, plus particulièrement, de la nouvelle cotisation visant la SP contribuable.

Commerce de pertes inversé selon l'article 111 de la LIR

En examinant les nouvelles cotisations visant les sociétés commanditaires, la CCI a reconnu qu'il y a trois critères principaux régissant l'application de la RGAE, à savoir la présence d'un avantage fiscal, d'une opération d'évitement et d'un évitement fiscal abusif.

Pour déterminer s'il y avait eu un avantage fiscal, la CCI a comparé les opérations à un autre mécanisme dans le cadre duquel l'opération d'évitement alléguée en l'espèce n'aurait pas eu lieu. Dans le cadre de ce mécanisme, la vente des sociétés commanditaires n'aurait pas eu lieu, et le revenu de la SC aurait été distribué aux sociétés commanditaires. Selon la CCI, un avantage fiscal découlait des opérations, étant donné que c'est la société publique, et non les sociétés commanditaires, qui s'était retrouvée avec l'inclusion dans le revenu et l'impôt à payer se rapportant à l'attribution du revenu de la SC.

La SP contribuable ne contestait pas l'analyse du deuxième critère d'application de la RGAE, soit qu'une opération d'évitement avait eu lieu (c.-à-d., que la série d'opérations n'avait pas été effectuée pour des objets véritables non fiscaux). Néanmoins, la CCI a mentionné que la vente des sociétés commanditaires à la société publique constituait une opération d'évitement, puisqu'elle n'aurait pas été conclue, n'eût été l'utilisation des attributs fiscaux de la société publique.

Avant de déterminer s'il y avait eu évitement fiscal abusif, la CCI a souligné les commentaires de la Cour suprême du Canada (la «CSC») dans l'affaire Copthorne voulant qu'il ne faille pas conclure à l'abus sur le fondement d'un énoncé de principe général qui n'a aucun lien avec les dispositions en cause, mais plutôt sur le fondement des dispositions particulières qui auraient été appliquées de façon abusive. Dans les circonstances, il était important de souligner ces commentaires, car l'intimée faisait valoir que la LIR comportait un principe général interdisant le partage de pertes entre contribuables et que la série d'opérations violait ce principe. Pour le démontrer, l'intimée s'appuyait sur les paragraphes 111(5), 66.7(10), 69(11), 83(2.1), 103(1) et 103(1.1) de la LIR.

La CCI a rejeté tous ces arguments.

Tout d'abord, la CCI a conclu que le paragraphe 111(5) ne s'appliquait pas, puisqu'il s'applique au commerce de pertes, et non au commerce de bénéfices, comme c'était le cas dans le cadre de ces opérations.

La CCI a également rejeté la pertinence des paragraphes 69(11) et 83(2.1), car la série d'opérations ne se fondait pas sur ces dispositions, qui, de toute manière, ne visaient pas les sociétés de personnes.

Finalement, en ce qui concerne les paragraphes 103(1) et (1.1), bien qu'ils s'appliquaient dans les circonstances, la CCI a refusé de conclure qu'ils prouvaient l'existence dans la LIR d'un principe interdisant le commerce de pertes. Selon la CCI, ces dispositions visent l'attribution d'une société de personnes qui se produit au cours de l'année d'imposition. En l'espèce, l'acte reproché tenait à la succession d'associés, et non à la division entre les associés au cours de la même période.

La CCI a souligné que l'intimée n'avait fourni aucune analyse relative à l'article 96, une disposition qui avait réellement été utilisée dans le cadre de la série d'opérations pour attribuer le revenu de la SC à la société publique. Elle ne pouvait donc pas appuyer les arguments fondés sur la RGAE de l'intimée. Cependant, la CCI a indiqué que, même si une telle analyse avait été fournie, les opérations n'auraient pas été considérées comme abusives. Selon la CCI, l'objet de l'article 96 est de prévoir la structure d'attribution dans le cas des sociétés de personnes. Il ne démontre pas clairement l'existence d'un principe interdisant le commerce de bénéfices.

Ainsi, même si l'intimée n'avait pas invoqué d'abus dans l'application de l'article 96, la CCI a conclu qu'en l'absence d'un principe clair, aucun évitement fiscal abusif n'avait été prouvé non plus dans le cadre de l'article 96.

Point intéressant, la CCI a suggéré que l'interaction de l'alinéa 96(1.01)a) et de l'article 103 de la LIR aurait pu s'appliquer à la série d'opérations. Selon l'alinéa 96(1.01)a), un ancien associé est réputé être un associé de la société de personnes à la fin de l'année. Ainsi, le revenu d'une société de personnes pourrait être attribué à l'ancien associé conformément au contrat de société de personnes, sous réserve de l'application possible de l'article 103. Toutefois, la CCI a refusé de commenter la question de savoir si cette combinaison de dispositions aurait prouvé l'existence d'un principe interdisant le commerce de bénéfices dans les circonstances.

Par suite de cette analyse approfondie, la CCI a conclu que les nouvelles cotisations fondées sur la RGAE établies à l'égard des sociétés commanditaires ne pouvaient être justifiées et que, par conséquent, les nouvelles cotisations établies à l'égard des SP ne pouvaient pas l'être non plus, à moins qu'il n'y ait eu abus dans l'application de l'article 160 donnant ouverture à l'application de la RGAE.

Transferts en vertu de l'article 160 de la LIR

Une fois de plus, la CCI s'est penchée sur la question de savoir s'il y avait eu un avantage fiscal, une opération d'évitement et un évitement fiscal abusif.

Pour ce qui est du premier critère, la CCI a conclu qu'il n'y avait eu aucun avantage fiscal, puisque le transfert indirect de biens avait été effectué pour une contrepartie égale à la juste valeur marchande. La CCI a donc conclu que la RGAE ne s'appliquait pas. Toutefois, advenant que cette conclusion soit erronée, la CCI a également examiné les deux autres critères d'analyse de la RGAE et, ce faisant, a formulé certaines remarques incidentes portant sur l'article 160 en général.

Selon la CCI, l'objet de l'article 160 est d'empêcher les contribuables qui ont un montant d'impôt à payer découlant de la réduction du groupe d'actifs qui aurait dû servir à régler une dette fiscale par des transferts à des parties ayant un lien de dépendance. La CCI a conclu que les sociétés commanditaires et les SP avaient effectué des opérations que l'article 160 était censé empêcher, à savoir la vente par les SP de leur participation dans les sociétés commanditaires avant que la SC ait attribué son revenu. La CCI a souligné que, s'il y avait eu avantage fiscal, alors la RGAE se serait appliquée, puisqu'il y avait eu abus dans l'application de l'article 160 dans les circonstances.

Malgré ces remarques incidentes, la CCI a conclu que la RGAE ne s'appliquait pas, au motif qu'il n'y avait eu aucun avantage et que, par conséquent, la nouvelle cotisation visant la SP contribuable établie en vertu de l'article 160 de la LIR ne pouvait être maintenue. L'appel a ainsi été accueilli, et la nouvelle cotisation a été annulée.

Leçons tirées

Cette décision met l'accent sur l'importance de ce qu'a dit la CSC dans l'affaire Copthorne, soit que ce sont les dispositions particulières invoquées qui seront examinées lorsqu'il s'agit de déterminer si la RGAE s'applique, et non un principe général sous-jacent de la LIR qui n'est pas lié à ces dispositions particulières.

Comme toujours, les planificateurs et conseillers fiscaux devraient vérifier qu'il n'y a pas de risque d'application de la RGAE à l'égard de toutes les dispositions directement invoquées dans le cadre d'une série d'opérations.

La décision fait actuellement l'objet d'un appel devant la Cour d'appel fédérale. ◆

Publications et articles

FiscAlerte – Canada

FiscAlerte numéro 45 – *Report de l'impôt relatif à un avantage applicable aux frais de gestion de placement*

Dans une nouvelle interprétation technique datée du 15 septembre 2017, l'Agence du revenu du Canada (l'«ARC») a annoncé le report de la date d'entrée en vigueur de l'application des règles sur l'impôt relatif à un avantage aux frais de gestion de placement engagés par des régimes enregistrés, mais payés hors de ceux-ci par le rentier ou le titulaire.

FiscAlerte numéro 46 – *Mise à jour de la demande de dispense à l'article 102 du Règlement*

Le 28 septembre 2017, l'ARC a publié une mise à jour du formulaire R102-R, *Demande de dispense à l'article 102 du Règlement*, pour simplifier certains éléments complexes de la version précédente du formulaire de demande de dispense. Le formulaire R102-R mis à jour offre un processus simplifié pour l'obtention d'une dispense pour les employés qui
étaient auparavant des employés non-résidents admissibles travaillant pour un employeur non-résident certifié.

FiscAlerte numéro 47 – *La CAF conclut que la RGAE ne s'applique pas à une planification d'augmentation du capital versé postacquisition*

Le 13 octobre 2017, la Cour d'appel fédérale (la «CAF») a rendu sa décision dans *Univar Holdco Canada ULC v. Canada*, accueillant l'appel de la contribuable et concluant que la règle générale anti-évitement (la «RGAE») prévue à l'article 245 de la *Loi de l'impôt sur le revenu* ne s'appliquait pas aux opérations ayant créé des attributs fiscaux transfrontaliers équivalant à la juste valeur marchande d'une société cible canadienne dans le cadre d'une série d'opérations comportant l'acquisition de cette dernière par une partie sans lien de dépendance.

FiscAlerte numéro 48 – *Le point sur la réforme fiscale touchant les sociétés privées*

Le 2 octobre 2017, la période de consultation portant sur les propositions législatives et le document de consultation publiés le 18 juillet 2017 en vue d'une transformation fondamentale du régime d'imposition des sociétés privées, de leurs actionnaires ainsi que des membres de la famille de ces derniers a pris fin.

FiscAlerte numéro 49 – *Québec assouplit les restrictions à l'obtention d'un RTI au titre de la TVQ*

Le 25 octobre 2017, Revenu Québec a publié son bulletin d'interprétation 206.1-10, *Précisions relatives à l'élimination graduelle des restrictions à l'obtention d'un remboursement de la taxe sur les intrants par les grandes entreprises à compter du 1er janvier 2018* (le «bulletin»). Le bulletin décrit la manière dont la *Loi sur la taxe de vente du Québec* (la «LTVQ») s'appliquera à l'égard de l'élimination graduelle des restrictions à l'obtention d'un remboursement de la taxe sur les intrants («RTI») par les grandes entreprises.

Publications et articles

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'allègement fiscal pour les dépenses en capital dans 27 pays et territoires.

Worldwide Estate and Inheritance Tax Guide 2017

Le *Worldwide Estate and Inheritance Tax Guide* d'EY (en anglais seulement) 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 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 septembre du *Board Matters Quarterly* comprend un article sur le rôle du conseil d'administration dans la supervision de la gestion des cyberrisques dans la foulée des nouveautés réglementaires constantes. D'autres articles se penchent sur l'évolution, depuis 2012, de la communication d'informations par les comités d'audit des sociétés du palmarès *Fortune 100* et sur l'incidence considérable de la norme définitive du PCAOB sur le rapport de l'auditeur.

Trade Watch d'EY

Cette publication trimestrielle présente un résumé des principaux développements législatifs et administratifs en matière de douane et de commerce partout dans le monde. Voici quelques points saillants du numéro de septembre :

- Entente sur les principes de l'accord de partenariat économique entre l'Union européenne (l'«UE») et le Japon : potentiel de vastes réductions des droits de douane
- Comparaison des principaux objectifs des États-Unis, du Mexique et du Canada pour la renégociation de l'Accord de libre-échange nord-américain
- Mise à jour sur l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne : report à l'automne 2017 de la mise en œuvre provisoire en raison de différends relatifs aux produits laitiers, aux produits pharmaceutiques et au mécanisme de règlement des différends entre un investisseur et un État
- Publication par le Royaume-Uni de propositions visant les régimes douaniers à la suite du Brexit

Dans la région des Amériques, on nous expose le point de vue de l'Argentine et des États-Unis; dans la région de l'Asie-Pacifique, celui de la Chine; et dans la région de l'EMOIA, il est question de la Communauté est-africaine, de l'Union européenne, du Conseil de coopération du Golfe et des Émirats arabes unis.

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. Visionnez 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 2016 et 2017 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 régime enregistré d'épargne-retraite 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.

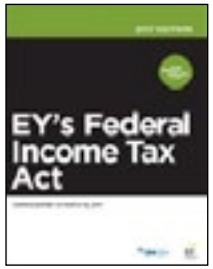
Boutique de CPA Canada

EY's Complete Guide to GST/HST, 2017 (25th) Edition

(en anglais seulement)
Rédacteurs : Dalton Albrecht, Jean-Hugues Chabot, Sania Ilahi, David Douglas Robertson

Le principal guide sur la TPS/TVH au Canada comprend des commentaires et des dispositions législatives en matière de TPS/TVH ainsi qu'une comparaison TPS-TVQ. Rédigé dans un langage clair par des professionnels en taxes indirectes d'EY, ce guide est à jour au 15 juillet 2017 et tient compte des derniers changements à la législation et aux politiques de l'ARC.

Ne manquez pas la vidéo mettant en vedette des leaders d'EY en matière de TPS.



EY's Federal Income Tax Act, 2017 Edition

(en anglais seulement)
Rédacteurs : Alycia Calvert, Fraser Gall, 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. 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 du budget fédéral du 22 mars 2017 (supplément spécial), du projet de loi C-29 (L.C. 2016, ch. 12), de la *Loi n° 2 d'exécution du budget de 2016*, de l'avis de motion de voies et moyens du 3 octobre 2016 et des propositions législatives du 16 septembre 2016.

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.

© 2017 Ernst & Young s.r.l./S.E.N.C.R.L. Tous droits réservés.
Société membre d'Ernst & Young Global Limited.

2476532

DE 00

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 Ernst & Young 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

Pour en savoir plus

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**.