

# **Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques**

---

**Soumission adressée au Groupe  
consultatif sur le régime canadien  
de fiscalité internationale**

---

Gilles N. Larin, Ph.D.

14 Juillet 2008

## La mission de la Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques

La **Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques** (CFFP) a été mise sur pied le 15 avril 2003. Au Québec, les lieux communs et officiels où praticiens, cadres de l'État et chercheurs peuvent échanger sur les nouveaux défis touchant la fiscalité et les finances publiques sont rares. De plus, la recherche dans ces domaines est généralement de nature unidisciplinaire et néglige parfois l'aspect multidisciplinaire des relations entre l'État et ses contribuables. La **Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques** tire sa raison d'être de ces deux réalités. La mission principale de la Chaire est de stimuler la recherche et la formation interdisciplinaires par le regroupement de professeurs et de chercheurs intéressés par la politique économique de la fiscalité. Monsieur Gilles N. Larin, Ph.D., est titulaire de la CFFP.

L'auteur remercie les collaborateurs anonymes qui ont participé à la réalisation du présent mémoire.

Pour plus de détails sur la **Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques**, vous pouvez consulter son site officiel à l'adresse suivante : <http://www.usherbrooke.ca/adm/recherche/chairefiscalite/> ou communiquer avec la Chaire à l'adresse suivante :

**Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques**

Faculté d'administration, Université de Sherbrooke

2500, boul. de l'Université

Sherbrooke (Québec) J1K 2R1

Téléphone : (819) 821-8000, poste 61353

Télécopieur : (819) 821-7396

Courriel : [cffp.adm@usherbrooke.ca](mailto:cffp.adm@usherbrooke.ca)

## Introduction

La Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques (la « Chaire ») est heureuse de s'associer aux consultations portant sur la réforme du régime canadien de fiscalité internationale. L'accélération des changements à l'environnement économique fait en sorte que plusieurs pays revoient leur régime d'imposition international.

Celui qui ne connaît pas l'histoire est condamné à la revivre, disait Karl Marx. Nous avons effectué un retour en arrière pour connaître le contexte dans lequel la réforme de 1972 s'inscrivait et nous avons relevé le passage suivant du Livre blanc de 1969 :

For the foreseeable future Canada's capital requirement will continue to exceed available domestic savings. At the same time there is an abnormal degree of foreign ownership of and control over Canadian industry. In these circumstances it would clearly be inappropriate to encourage the export of investment capital needed domestically.<sup>1</sup>

Depuis 1969, l'environnement économique du Canada a bien changé. C'est vers la fin des années 1990 que l'investissement direct canadien à l'étranger a dépassé l'investissement direct étranger au Canada<sup>2</sup>. Le contexte canadien n'étant plus le même, il est d'autant plus justifié de revoir nos politiques fiscales.

La présente soumission est divisée en deux parties. La première traite de certains sujets généraux ou non abordés dans le document de consultation. La seconde partie répond aux questions posées par le Groupe consultatif.

## La promotion de l'avantage fiscal international du Canada

Il ne suffit pas simplement de réduire les impôts : le régime fiscal doit aussi être équitable et laisser les décisions d'investissement entre les mains des Canadiens. Les impôts des sociétés doivent être concurrentiels pour tous les secteurs, toutes les industries et toutes les structures d'entreprises, et le régime fiscal doit être neutre de manière à ne pas exercer d'influence indue sur les décisions d'investissement et les décisions commerciales.

Extrait du budget fédéral 2007, Chapitre 5 - Un Canada plus fort grâce à une économie plus forte :  
Avantage fiscal

Tout comme son environnement socio-économique, le régime d'imposition des entreprises canadiennes subit des réformes qui vont en s'accéléralant afin de s'adapter au nouvel environnement du monde des affaires. Depuis les conclusions de la Commission royale d'enquête de 1966 (« le rapport Carter »), le gouvernement a proposé diverses modifications afin de rendre le régime d'imposition plus efficient et plus neutre. Tel que mentionné dans le document de consultation du Groupe consultatif sur le régime canadien de fiscalité internationale (« le Groupe consultatif » ou « GCRCFI »), le régime d'imposition des revenus étrangers est pratiquement resté inchangé depuis la réforme fiscale de 1972. Cependant, si les principes de base sont restés inchangés, la politique fiscale sous-jacente à la réforme de 1972

---

<sup>1</sup> E.J. Benson, *Proposals for tax reform*, (Ottawa : Queen's Printer, 1969), au paragraphe 6.8.

<sup>2</sup> Statistique Canada, CANSIM 376-0051.

a été déviée de certains objectifs par les gouvernements successifs. La soumission de la Chaire sera donc critique à l'égard de certaines pensées à saveur économique qui sont devenues, semble-t-il, des fondements du régime canadien de fiscalité internationale.

Depuis la réforme de 1972, le législateur peine à parfaire son régime de fiscalité internationale. Des règles ont été proposées il y a des années et les modifications successives aux règles proposées ainsi que des reports d'entrée en vigueur<sup>3</sup> font en sorte que même les spécialistes s'y perdent. Pour les contribuables ayant des placements à l'étranger, il devient difficile de se conformer à ces règles et cette situation crée de l'incertitude. Nous sommes d'accord qu'une réforme majeure et réfléchie s'impose de façon à ce que le législateur puisse finir de colmater la Loi et que l'on puisse éliminer des éditions de la Loi la litanie de modifications proposées. En matière de réforme du régime d'imposition international, nous recommandons une fois de plus la prudence au gouvernement. L'économie canadienne n'a pas à subir d'autres soubresauts fiscaux comme celui qui a ébranlé les marchés financiers suite à la saga des fiducies de revenus.

Le gouvernement fédéral avait imposé une contrainte aux membres du Comité technique de la fiscalité des entreprises<sup>4</sup>, auteurs du rapport connu sous le nom du Rapport Mintz : ses suggestions devaient être faites sans provoquer un effet macroéconomique positif ou négatif, en ce sens que l'effet net des changements proposés devait être nul sur le total des recettes fiscales provenant des entreprises. Ce n'est pas le cas dans le cadre du présent exercice. En effet, le Groupe consultatif est libre dans le choix de ses recommandations, mais doit quand même considérer l'impact de ses recommandations sur les revenus du gouvernement.

Ainsi, avant d'émettre nos observations et recommandations au Groupe consultatif, nous considérons important de faire connaître la prémisse de travail sous-tendant notre soumission. Tel qu'énoncé dans le rapport Mintz, nous considérons nécessaire de maintenir un régime d'imposition du revenu des entreprises pour les raisons suivantes :

- par nécessité, afin de renforcer l'application de l'impôt sur le revenu des particuliers,
- par souci d'efficacité, afin d'imposer le revenu des actionnaires non résidents,
- par souci d'équité, afin de financer les services que reçoivent les entreprises, même si d'autres taxes, par exemple au niveau municipal, permettent aussi de défrayer une partie de ces services.

Nous sommes également conscients que les revenus des entreprises canadiennes sont assujettis à d'autres prélèvements fiscaux et que ces derniers ne sont pas toujours reflétés dans les statistiques officielles. Cette contrainte s'applique tout autant cependant aux statistiques relatives au fardeau fiscal des entreprises œuvrant ailleurs dans le monde. Ainsi, les entreprises canadiennes bénéficient de mesures fiscales incitatives qui leur confèrent des avantages. Le régime d'exemption en est un et l'avantage octroyé aux entreprises canadiennes à cet égard n'a toujours pas fait l'objet d'évaluation en termes de dépenses fiscales<sup>5</sup>.

Le Groupe consultatif illustre les pratiques fiscales étrangères les plus avantageuses ayant cours dans certains pays, sans étude complète du contexte global de la fiscalité applicable aux

---

<sup>3</sup> Le 27 juin 2008, le ministère des Finances a annoncé des modifications supplémentaires à la Loi de l'impôt afin de corriger des lacunes entourant l'adoption du projet de loi C-28 en décembre 2007. Il semble que la hâte du gouvernement à légiférer a fait en sorte que l'on doive corriger de nouveau la législation adoptée.

<sup>4</sup> Canada, Rapport du comité technique de la fiscalité des entreprises, Ottawa, avril 1998.

<sup>5</sup> Voir par exemple, Canada, Dépenses fiscales et évaluation 2007, (2008) à la page 31.

entreprises dans ces pays. Le danger de piger (faire du « cherry picking ») dans les meilleures pratiques (*best practices*) prévalant à l'étranger dans tous les domaines applicables aux impôts des sociétés est d'aboutir à un casse-tête incomplet. Il faut également éviter l'analyse des bienfaits absolus du retrait de certaines mesures fiscales sans égard aux conséquences sur le régime général d'imposition. Tout impôt est susceptible de créer des distorsions économiques. L'art, si l'on peut s'exprimer ainsi, est de minimiser ces distorsions tout en assurant que le système d'imposition continue au moins de demeurer simple, neutre et efficace, ou même d'enrichir ces qualités. Le système d'imposition des entreprises doit également être équitable, ou du moins paraître l'être, afin de garantir l'appui de tous les contribuables à un régime d'autocotisation. Nos recommandations sont donc conséquentes de notre prémisses de travail quant à l'utilité du maintien d'un régime d'imposition des sociétés. Nous encourageons le groupe consultatif à accueillir avec circonspection toutes les modifications proposées ne visant qu'à améliorer la compétitivité des entreprises canadiennes.

Un des principaux objectifs que le groupe devrait poursuivre est d'émettre des recommandations qui puissent traverser l'épreuve du temps et des prochains gouvernements. Une de nos appréhensions est que de nombreuses réformes récentes touchant l'imposition des entreprises ont été faites dans le contexte d'une économie expansionniste. L'économie canadienne bénéficie ces derniers temps d'une forte croissance découlant des revenus issus du secteur pétrolier. Il est primordial d'assurer une stabilité des recettes fiscales provenant des sociétés afin de ne pas mettre en péril l'équilibre budgétaire futur. Or, les lobbys des entreprises négligent souvent de mentionner dans leur présentation du fardeau fiscal canadien une caractéristique importante, soit le report rétrospectif 3 ans des pertes d'entreprise. Par ailleurs, un report prospectif, qu'il soit étendu à 20 ans, permet au gouvernement une certaine prévisibilité des revenus provenant des entreprises. Il reste que le report rétrospectif de 3 ans, une caractéristique que l'on retrouve rarement ailleurs dans le monde, est susceptible de créer d'importantes variations des recettes budgétaires, notamment au moment de ralentissements économiques.

## **L'engouement pour l'investissement canadien à l'étranger (l'« IDE »)**

Au paragraphe 1.17 de son document de présentation, le Groupe consultatif énonce :

Le marché intérieur canadien est petit : les entreprises canadiennes éprouvent de la difficulté à réaliser des économies d'échelle sur le plan mondial en œuvrant uniquement à l'intérieur du marché canadien. L'investissement à l'étranger revêt donc une grande importance pour les entreprises canadiennes qui cherchent à croître et à livrer concurrence aux entreprises étrangères ayant accès à des marchés plus vastes. L'investissement à l'étranger offre aussi aux entreprises canadiennes un moyen essentiel d'acquérir de nouvelles technologies et de se procurer les ressources et les compétences pouvant ne pas être disponibles au Canada. Cela hausse le potentiel économique des entreprises canadiennes et la valeur de leurs employés, un avantage dont profitent tous les Canadiens.

Nous sommes d'accord quant à l'importance de l'investissement canadien à l'étranger et nous comprenons le mandat du Groupe consultatif en rapport avec cette préoccupation. Il faut cependant prendre garde de transformer cet objectif en dogme.

Les déterminants de ce qui motive une firme à se « multinationaliser » sont nombreux. Cependant, le contexte de nombreuses entreprises fait en sorte qu'elles sont persuadées de

pouvoir atteindre leurs objectifs en exportant, sans nécessairement investir à l'étranger. Pour John H. Dunning, l'auteur du paradigme éclectique OLI<sup>6</sup>, les firmes se multinationalisent notamment en raison de l'imperfection des marchés dans lesquels elles évoluent. Plusieurs d'entre elles ont donc décidé qu'elles pouvaient être compétitives pour un certain temps en maintenant leurs installations au Canada. On constate dans le tableau A ci-dessous l'importance du commerce international entre affiliées d'une part, mais également la part non négligeable des exportations à des entités non affiliées, notamment dans le cas de l'industrie des services.

**Tableau A**

<b>Pourcentage de la valeur des exportations et des importations de services commerciaux transigés entre des sociétés affiliées et entre des sociétés non affiliées, par secteur d'activité, Canada, 2005</b>				
	<b>Exportations</b>		<b>Importations</b>	
	<b>Affiliées</b>	<b>Non Affiliées</b>	<b>Affiliées</b>	<b>Non Affiliées</b>
	<b>%</b>			
Fabrication	82	18	85	15
Information et culture	33	67	33	67
Commerce, transport et autres	85	15	95	5
Services professionnels, scientifiques et techniques	36	64	61	39
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>56</b>	<b>60</b>	<b>40</b>

**Source** : Statistique Canada, compilations spéciales, Division de la balance des paiements<sup>7</sup>.

Dans leur processus stratégique, les firmes décident dans quel marché étranger elles investissent et à quel moment il est opportun d'investir à l'étranger. Cela faisant, une bonification du régime d'exemption ou d'autres mesures favorisant l'IDE peut avoir comme conséquence que l'État se substitue à la firme dans sa décision quant au mode optimal de réaliser des projets d'expansion.

## **Constats en regard des taux d'imposition au Canada en 2006-2007**

Les entreprises canadiennes supportent un fardeau fiscal important en comparaison des autres pays. Selon le CD Howe Institute, le taux statutaire d'imposition canadien des sociétés se situe à 34,2 % en 2007, ce qui représente le 12<sup>e</sup> taux le plus élevé. Cependant, dans le groupe du G-7, seul le Royaume-Uni a un taux d'imposition inférieur, soit 30 %, et l'Italie en 2008 a un taux de 27 %<sup>8</sup>.

<sup>6</sup> J. H. Dunning a résumé en 3 forces déterminantes de l'existence des firmes multinationales. O pour Ownership, L pour Location et I pour Internalization.

<sup>7</sup> Nicole Charron, « Les échanges internationaux par le secteur de la technologie de l'information et des communications », Statistique Canada, No 11-621-MIF au catalogue, 2007, à la page 12.

<sup>8</sup> Plus de détails sont présentés à l'annexe A pour les taux de 2006.

Le Groupe consultatif s'inquiète<sup>9</sup> du taux d'imposition statutaire de quelque 34 % en 2006 en comparaison de la moyenne des taux d'imposition des pays membres de l'OCDE. Comme on peut le constater à l'annexe A, le fardeau fiscal des entreprises canadiennes est comparable à celui de nos principaux partenaires d'affaires. Le taux canadien est certes supérieur à la moyenne des taux des pays membres de l'OCDE. Cependant, on constate que le calcul pondéré des taux d'imposition en fonction de la taille de l'économie fait en sorte que les taux canadiens sont concurrentiels. En fait, on constate qu'il existe une relation inverse entre la grandeur de l'économie d'un pays donné et son taux d'imposition général des sociétés. À titre d'exemple, le PIB de l'Irlande est de quelque 175 milliards et l'économie irlandaise ne pose pas un défi sérieux de compétitivité pour les entreprises canadiennes. Cependant, son taux d'imposition n'est que de 12,5 % et son investissement direct étranger canadien s'élève à 19 milliards. Ces deux éléments représentent un réel problème de compétitivité fiscale.

Le gouvernement a déjà réduit substantiellement le niveau nominal d'imposition des sociétés afin de le ramener à des niveaux comparables à la plupart des autres pays du monde. Le Canada prévoit réduire davantage ses taux d'imposition des sociétés de 20,5 % en 2008 à 15 % en 2012. Le taux fédéral/provincial combiné de 25 % sera alors vraisemblablement le moins élevé des pays du G-7, dans la mesure où les autres membres maintiennent leur taux d'imposition. Il est toutefois permis de douter de cette hypothèse, car nous observons une réduction générale des taux d'imposition des sociétés partout dans le monde. Le différentiel d'impôts des États-Unis avec ses principaux partenaires économiques obligera vraisemblablement le nouveau président américain à entreprendre une réforme en ce sens, ce qui pourrait forcer le Canada, par effet d'entraînement, à aller au-delà de son plan de réduction.

Nous convenons du bien-fondé de l'approche du gouvernement en matière de réduction des impôts des sociétés. La cible est réaliste et considère que le commerce international du Canada s'effectue en grande partie avec les pays du G-7. Ce taux permettra aux entreprises canadiennes d'être compétitives. Cependant, cette cible maintiendra l'incitatif aux planifications fiscales abusives avec les pays ayant opté pour la voie de la compétition par des mécanismes de planification essentiellement guidés par l'exploitation discutable des incohérences dans la fiscalité internationale. Cette avenue est quant à nous dommageable et il doit y avoir consensus entre les puissances économiques pour contrer ces comportements qui se situent dans une zone grise de l'interprétation actuelle des lois.

## **Le besoin au Canada d'un centre de recherche en politique fiscale**

Dans notre présentation sur la mission de la Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques, nous rapportons notre volonté de constituer un lieu commun et officiel où les praticiens, cadres de l'état et chercheurs peuvent entretenir des échanges à propos de fiscalité et de finances publiques. La Chaire, née suite à un don inconditionnel du gouvernement du Québec, est un lieu de recherche dont les conclusions sont totalement indépendantes de sa source de financement. De tels lieux d'échange et de recherche multidisciplinaire intégrée sont très rares au Québec et le sont tout autant au Canada, la quasi-totalité des centres de recherche opérant en silos.

La présentation d'un mémoire en politique fiscale, spécialement dans le cadre recoupant des champs différents de fiscalité internationale, est un défi de taille. Le niveau de difficulté de

---

<sup>9</sup> Canada, « Promouvoir l'avantage fiscal international du Canada », GCRCFI, avril 2008, paragraphe 1.15.

présenter des recommandations qui présument une connaissance approfondie des sciences économiques, des sciences humaines et du droit fiscal international au Canada et à l'étranger est élevé. Ce niveau de difficulté fait en sorte que bien souvent, seules les parties intéressées et bien souvent sous le couvert de groupes de pression peuvent avoir les moyens techniques et financiers de présenter des analyses et conclusions qui apparaissent crédibles. De plus, la Chaire, tout comme les autres centres de recherche, est souvent limitée dans ses analyses par la mise en disponibilité parcimonieuse des informations détenues par les gouvernements. Finalement, le temps imparti pour présenter des réponses touchant une multitude de sujets spécialisés fait en sorte qu'il est difficile de fournir des analyses économiques validant ou invalidant certains concepts à la base du document de consultation du GCRCFI.

Les projets de refontes majeures ont presque exclusivement été initiés par le gouvernement au moyen de consultations menées par des experts externes au ministère des Finances. Normalement, on devrait s'attendre à ce que le ministère des Finances soit capable de constituer à l'interne un groupe multidisciplinaire d'experts qui effectuerait ces recherches. Ainsi, idéalement, voir même naïvement, les recommandations du Ministère feraient consensus parmi les groupes socio-économiques sur leur pertinence, leur efficacité et leur adéquation. Ce n'est pas le cas pour différentes raisons. D'une part, il est extrêmement délicat pour les fonctionnaires de promouvoir des idées allant à l'encontre des politiques fiscales établies ou de celles proposées par le parti au pouvoir. De plus, certains d'entre eux sont fortement sollicités par le secteur privé pour bénéficier de leur expertise acquise dans l'élaboration de ces politiques, de sorte que leur départ a tendance à appauvrir le capital des connaissances au Ministère. Finalement, l'organisation interne même du Ministère fait en sorte que bien des réflexions sont effectuées en vase clos, possiblement pour éviter que les projets soient abattus par les groupes de pression avant même qu'ils soient débattus.

Le gouvernement a récemment dû faire beaucoup de ballet artistique suite aux dépôts de ses projets de réforme, par exemple celui sur les fiducies de revenus, celui sur les restrictions à la déductibilité des intérêts, sans compter certains amendements à la Loi qui traînent depuis des années et les périodes de transition qui s'allongent. Les exemples ne manquent pas, mais nous espérons que le Comité sera d'accord avec l'idée que cette manière d'agir doit cesser, car ces tergiversations apportent beaucoup d'incertitude quant à l'avenir du régime fiscal canadien.

Nous croyons qu'il est souhaitable qu'un centre indépendant canadien d'études des politiques fiscales soit institué et que ce groupe puisse recevoir le financement public indépendant et le support informationnel nécessaire afin de pouvoir faire des analyses impliquant des considérations juridiques, comptables et économiques. Trop souvent, nous observons que des constats sont faits à partir de concepts qui ne sont pas testés ou dont les résultats ne sont pas divulgués.



## Analyses spécifiques à la consultation menée par le GCRCFI

### L'imposition des investissements directs canadiens à l'étranger

#### Encadré A

La Presse, 25 février 2002

#### **Bombardier fabrique des locomotives au Mexique avec l'aide d'Ottawa**

Bombardier, qui a bénéficié de subventions contestables du gouvernement fédéral afin d'accroître sa part de marché de la construction aéronautique aux États-Unis, fabrique maintenant des locomotives au Mexique (...)

Cette nouvelle de La Presse Canadienne largement reprise par les médias canadiens à l'époque avait suscité beaucoup de grogne dans la population. Il s'agissait pourtant d'une aide fédérale sous la forme d'un prêt de la société Exportation et développement Canada à Union Pacific Railway, une société américaine, en vue de l'achat de locomotives de la société General Motors (GM) et du sous-traitant de celle-ci, Bombardier. À cet effet, en matière de subventions directes aux entreprises canadiennes, les politiciens doivent être beaucoup plus aguerris en négociant des clauses de déchéance des subventions en cas de transfert des opérations à l'étranger.

Si on modifiait la manchette pour annoncer que **Bombardier profite d'une exemption fiscale pour l'assemblage au Mexique de locomotives destinées à l'exportation**, est-ce que le gouvernement serait alors confortable d'expliquer aux Canadiens que le régime d'exemption, dans cette éventualité hypothétique, est bénéfique pour tous? Ce simple exemple permet, à notre avis de camper la politique fiscale actuelle du Canada.

À l'instar du gouvernement, le Groupe consultatif considère que « Le régime canadien de fiscalité internationale a bien servi les intérêts du pays à plusieurs égards durant les dernières décennies. » Ce commentaire avait déjà été émis dans le rapport Mintz et le gouvernement de l'époque l'avait également servi au Vérificateur général suite à son rapport de 1992 sur les arrangements fiscaux avec les sociétés étrangères affiliées<sup>10</sup>.

Nous ne sommes ni en accord ni en désaccord avec cet énoncé. Il en est ainsi d'abord et avant tout parce que nous ne connaissons pas d'étude qui en a fait une évaluation des coûts et bénéfiques. Le régime d'exemption a-t-il joué un rôle réel en termes de compétitivité? C'est vraisemblable, mais l'examen au tableau B des comptes d'investissement direct canadien à l'étranger n'est pas révélateur de cet avantage. On constate que d'importantes sommes sont investies dans les paradis fiscaux (Caïmans, Bermudes et Bahamas), en fait plus qu'en France ou en Allemagne par exemple, et d'autres sommes sont investies dans des juridictions vraisemblablement pour être réinvesties ailleurs (Irlande et Barbade).

---

<sup>10</sup> Canada, Rapport 1992 du Vérificateur général, chapitre 2 au paragraphe 2.61 : « Le régime actuel de société étrangère affiliée reflète de façon précise l'esprit de la politique du Parlement et prévoit l'imposition de tout revenu qui est destiné à être soumis à l'impôt sur le revenu. »

En fait, comme illustré dans l'encadré B plus loin dans le texte, il n'est pas évident que le régime d'exemption a soutenu la compétitivité des entreprises canadiennes face aux sociétés étrangères sur les principaux marchés d'exportation, tels que les États-Unis ou l'Europe. En fait, le régime d'exemption est même paradoxal à certains égards. Il incite les entreprises à transférer leurs bénéfices dans des régimes à faible imposition; les bénéfices sont ensuite rapatriés au Canada en franchise d'impôt et les actionnaires canadiens reçoivent des crédits d'impôt pour dividendes pour des impôts qui n'ont été payés nulle part. Ce n'est certes pas pour rien que le site fiscal d'évitement fiscal [www.lowtax.net](http://www.lowtax.net) consacre une rubrique spécifique à notre système d'exemption. Le régime d'exemption est souvent au cœur de mécanismes de planification fiscale abusive et le gain de compétitivité, si l'on peut le désigner ainsi, est vraisemblablement proportionnel à l'audace des entreprises canadiennes en matière de planification fiscale. Le régime d'exemption est certes bénéfique en principe, mais les bénéfices conférés sont-ils ceux escomptés?

**Tableau B**

<b>Positions d'investissement direct étranger en fin d'année</b>				
	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
	milliards de \$			
États-Unis	198,5	202,7	230,4	226,1
Royaume-Uni	44,4	47,7	58	54,6
Barbade	27,1	33,6	38,6	36,2
Irlande	19,9	20	19,6	19,3
Îles Caïmans	9,7	9,3	18,5	17,5
Bermudes	12,4	12,9	22,6	17,4
France	14,3	14,6	15,4	14,6
Bahamas	7,5	9,7	14,5	13,7
Australie	8,2	8	6,9	8,9
Brésil	7,3	6,8	8,4	8,8
Tous les autres pays	99,5	90	97,2	97,2
<b>Total</b>	<b>448,5</b>	<b>455,2</b>	<b>530</b>	<b>514,5</b>

Source : Statistique Canada, Le Quotidien, mardi 6 mai 2008.

### **L'évolution du régime d'exemption au Canada**

Pour les gouvernements, il semble que le régime d'exemption reflète l'esprit de la politique du Parlement. À cet effet, il est bon de faire un retour en arrière au moment de la réforme fiscale de 1972 afin de cerner ce que pouvait alors être l'esprit du Parlement. Dans son livre blanc publié en 1969, le ministre des Finances de l'époque expliquait que les propositions de réformes du revenu étranger des Canadiens ne visaient ni à procurer un avantage ni à placer une barrière aux Canadiens voulant investir à l'étranger<sup>11</sup>. Le ministre était ambivalent entre un régime d'exemption et un régime de crédits d'impôt. Une décision fut prise de réformer le régime d'exemption qui existait avant la réforme de 1972. Le seuil d'admissibilité au régime d'exemption a pour sa part été abaissé de 25 % (qu'il était avant la réforme) à 10 %.

<sup>11</sup> E.J. Benson, précité note 1, au paragraphe 6.8.

Rien dans le livre blanc ou encore dans les conclusions de la Commission royale d'enquête de 1966 (« la commission Carter », du nom de son président Kenneth J. Carter) ne laisse supposer que le régime d'exemption était censé agir à titre d'aide à la compétitivité. Dans sa réplique aux conclusions de 1992 du Vérificateur général, le ministère des Finances avait expliqué au Vérificateur général que « la capacité de toucher des dividendes en franchise d'impôt d'une société étrangère affiliée constitue, du moins en partie, un mécanisme de remplacement du crédit pour impôts étrangers dont la compagnie canadienne aurait pu profiter si elle avait exercé ses activités par l'intermédiaire d'une succursale étrangère plutôt que d'une filiale ».

Considérant qu'il y avait treize conventions fiscales en vigueur au moment de la rédaction du livre blanc<sup>12</sup> et que ces conventions étaient pratiquement toutes avec des pays ayant des taux d'imposition similaires à celui prévalant au Canada, nous croyons que le régime d'exemption a été entériné à titre de substitut d'un régime de crédits d'impôt et non à titre d'outil de promotion de la compétitivité des entreprises canadiennes à l'étranger. Les gouvernements successifs ont conclu des conventions fiscales avec nombre de pays ayant des taux d'imposition moindres ou encore des régimes d'imposition préférentiels. Les motivations justifiant la signature de conventions fiscales et l'octroi de garanties unilatérales du maintien d'un régime d'exemption ne sont malheureusement pas accessibles. Nous sommes d'avis que la conclusion successive de conventions fiscales a entraîné une lente transformation du régime d'exemption vers un régime de soutien indirect des entreprises canadiennes, du moins pour celles ayant des filiales dans des pays conventionnés à faible taux d'imposition. Peut-être est-ce une forme de subside qui est acceptable en matière de commerce international? Ou encore, considérant que le seul traité dénoncé l'a été pour une question de politique étrangère<sup>13</sup> et non pour des pratiques allant à l'encontre des principes de la convention fiscale, on peut se demander si réseau étendu de ces dernières vise des objectifs autres que fiscaux.

***A. Le régime canadien concernant les sociétés étrangères affiliées qui tirent des revenus d'entreprises exploitées activement devrait-il conserver sa forme actuelle ou devrait-il être modifié pour en faire un régime d'exemption élargie?***

Le Groupe consultatif a présenté un tableau figurant au paragraphe 2.18 de son document dans lequel les montants des dividendes exempts et imposables sont rapportés. On constate que les dividendes imposables représentent environ moins de 10 % des dividendes totaux. Certains praticiens en ont déduit qu'un élargissement du régime d'exemption n'occasionnerait qu'une perte minime de recettes fiscales. À notre avis, une telle conclusion risque d'être un sophisme et ne peut être justifiée tant qu'une étude plus complète de la question n'aura pas été réalisée. Il faudrait savoir d'abord si les surplus imposables afférents découlent de l'imposition du REATB ou s'il s'agit de bénéfices gagnés dans des pays non conventionnés. Il faut également considérer les coûts indirects d'un élargissement du régime d'exemption à partir de ce tableau en raison des conséquences qui peuvent s'avérer fort complexes, par exemple en matière de prix de transfert. Finalement, si l'on compare les revenus de dividendes totaux en comparaison de l'investissement direct étranger respectivement de 448,5 et 455,2 milliards en 2004 et

---

<sup>12</sup> Les 13 conventions fiscales en vigueur au moment du livre blanc étaient celles avec les États-Unis (effective depuis 1941), la Nouvelle-Zélande (1948), la Suède (1950), la France (1952), l'Afrique du Sud (1954), le Danemark (1956), l'Allemagne (1954), les Pays-Bas (1954), l'Australie (1958), la Finlande (1959), le Japon (1965), le Royaume-Uni (1965), Trinidad et Tobago (1967) et la Norvège (1967).

<sup>13</sup> La convention fiscale entre le Canada et l'Afrique du Sud, révoquée en 1985.

2005<sup>14</sup>, il n'y a pas matière à conclusion sur les bénéfices de l'investissement direct étranger, considérant un rendement calculé de 2,7 et 3,1 %.

Le Canada possède un réseau de 86 conventions fiscales, dont bon nombre sont avec des pays que peu de parlementaires ou de gens d'affaires pourraient situer sur une carte géographique. Actuellement, le régime d'exemption est accordé aux entreprises œuvrant dans des pays conventionnés. Si les bénéfices du régime d'exemption en termes de gains de compétitivité s'avèrent réels, il faudrait retourner aux bases du régime d'exemption et accorder le même bénéfice aux entreprises canadiennes œuvrant activement dans des pays dont la fiscalité est comparable à celle prévalant au Canada. Ainsi, le bénéfice serait accordé aux filiales canadiennes œuvrant par exemple en Grèce ou en Turquie qui, pour diverses raisons, n'ont pas encore de conventions fiscales avec le Canada. Une décision unilatérale en ce sens pourrait cependant avoir des conséquences indésirables sur la négociation même du traité.

Dans son commentaire sur le site du CD Howe, Jack Mintz mentionne le problème de neutralité que pose le système d'imposition sur l'investissement à l'étranger en favorisant ce type d'investissement par rapport aux investissements domestiques. La solution selon lui serait une diminution du taux d'imposition domestique. Nous partageons son point de vue.

### Encadré B

#### ***Le malaise Canada-Barbade***

Dans ses dernières années de vie politique publique, Paul Martin a été questionné de nombreuses fois sur les bénéfices octroyés à des entreprises canadiennes par la convention fiscale Canada-Barbade. Le Bloc Québécois avait d'ailleurs publié des documents expliquant de façon vulgarisée certains changements législatifs introduits par le budget fédéral de 1994, lesquels avaient eu des conséquences positives pour certaines entreprises canadiennes, et incidemment, sur la société familiale de M. Martin, la *Canada Steamship Line*. Cette histoire nous rappelle que le problème, s'il en est un, ne découle pas de la convention fiscale puisque les sociétés bénéficiant du principal régime d'imposition préférentiel à la Barbade sont visées par des clauses d'exclusion de la convention. En fait, le problème vient des garanties offertes aux entreprises canadiennes qu'elles allaient continuer à bénéficier du régime d'exemption malgré le fait que la plupart bénéficiaient du taux d'imposition préférentiel de 2,5 % applicable aux « International Business Corporations ». C'est ainsi que la Loi de l'impôt sur le revenu spécifie au Règlement 5907(11.2)(c) le maintien des bénéfices du régime d'exemption aux sociétés exclues du bénéfice de traités.

Le départ de Paul Martin de la vie politique en 2006, dans la foulée de l'affaire des commandites, a fait en sorte que l'attention médiatique a délaissé la question des liens entre les sociétés canadiennes et la Barbade. Pourtant, l'investissement étranger à la Barbade continue de croître, pour atteindre 38,6 milliards de dollars en 2006<sup>15</sup>. On peut se faire à l'idée que le régime préférentiel accordé à la *Canada Steamship Line* permet à cette société de concurrencer les autres entreprises de transport maritime situées généralement dans des paradis fiscaux. Mais, considérant l'investissement direct étranger du Canada de 38,6 milliards en 2006, une question fort naïve s'impose : qui sont les féroces concurrents des sociétés canadiennes sur l'île de la Barbade?

<sup>14</sup> Statistique Canada, « Investissement direct étranger », 6 mai 2008, voir tableau B.

<sup>15</sup> *Ibid.* De façon générale, l'IDE s'est contracté en 2007 en raison des taux de change. L'IDE à la Barbade se situait en 2007 à quelque 36,2 milliards, le troisième en importance après les États-Unis et le Royaume-Uni.

Il est important de souligner que le choix des emplacements d'un réseau étranger de sociétés provient aussi d'opportunités de marchés ou d'avantages liés à la délocalisation, et non pas seulement du taux d'imposition que l'on y trouve. Le régime d'exemption favorise l'investissement dans des pays à faible taux d'imposition. De ce fait, le régime d'exemption n'est pas une mesure efficace pour augmenter la compétitivité de nos entreprises à l'étranger.

L'objectif de procurer un avantage concurrentiel aux sociétés canadiennes faisant affaires avec nos principaux partenaires commerciaux se fait bien souvent par l'entremise de conventions avec un pays à faible taux d'imposition. Dans un sens, il ne s'agit plus pour le Canada d'enlever les irritants fiscaux entravant la compétitivité de nos entreprises à l'étranger, mais bien de mettre sur pied un programme de subvention au moyen de dépenses fiscales. Peut-être est-ce un objectif intentionnel du gouvernement, destiné à contourner les restrictions visant les subventions directes aux entreprises engagées dans le commerce international ou de rendre moins visible l'aide gouvernementale apportée aux entreprises?

### ***B. À quelles conditions les contribuables devraient-ils satisfaire pour se prévaloir d'un régime d'exemption élargie?***

Le document de l'ARC intitulé « Nouvelles techniques n° 36 » donne quelques exemples de planifications fiscales considérées abusives découlant de la facilité actuelle de conférer le statut de société étrangère affiliée (« SEA »)<sup>16</sup>. Les règles actuelles font en sorte qu'il suffit de souscrire 10 % de n'importe quelle catégorie d'actions d'une société étrangère pour bénéficier du statut de SEA. Nous nous demandons si ce pourcentage est approprié considérant les bénéfices que le statut de SEA confère. Le rapport Mintz suggérait à cet effet de hausser ce pourcentage seuil de façon à ce que seules les participations appréciables puissent accéder au régime d'exemption<sup>17</sup>. Le taux seuil proposé était de 10 % représentant 10 % du droit de vote et de la valeur marchande de toutes les actions.

Une revue des principaux pays offrant le régime d'exemption montre que le taux seuil est relativement bas. Règle générale, il se situe autour de 5 ou 10 %. Certains pays requièrent que les actions soient votantes ou mentionnent une durée de détention ou encore stipulent une déduction limitée à 95 % du dividende reçu. Au Canada, le seuil était de 25 % des actions avec droit de vote avant la réforme de 1972. Le taux réformé était censé être maintenu, mais, finalement, la tempête suscitée par la réforme a fait en sorte que le taux a été réduit au pourcentage actuel.

Selon nous, le seuil actuel de 10 % de n'importe quelle catégorie d'action est trop bas. Ce taux est censé représenter une participation notable dans la conduite des affaires d'une entreprise. Pour conférer une telle participation, l'exigence devrait minimalement être 10 % des actions avec droit de vote. Notons à cet effet que les règles de l'alinéa 95(2)a visant à qualifier le revenu d'entreprise ce qui serait normalement du revenu de bien requièrent une participation admissible. Pour être admissible, la participation dans la société affiliée doit être d'au moins 10 % des actions avec droit de vote et 10 % de la valeur marchande des actions émises.

---

<sup>16</sup> ARC, Nouvelles techniques n° 36, 27 juillet 2007. Le but de cet article est de fournir des lignes directrices en ce qui concerne l'application de la règle anti-évitement 95(6)b LIR. Il est intéressant de noter que le document donne un exemple de financement par cumul de déductions pour lequel l'alinéa 95(6)b ne serait pas appliqué. Il s'agit néanmoins du type de financement que le gouvernement souhaite réguler par les nouvelles dispositions sur la déductibilité des intérêts.

<sup>17</sup> Canada, précité note 4 à la page 6.11.



***C. Si le régime d'exemption touchant les revenus provenant d'une entreprise exploitée activement, gagnés par une société étrangère affiliée est élargi, lier cette exemption à l'existence d'un accord d'échange de renseignements à des fins fiscales (AERF) représente-t-elle la meilleure façon d'atteindre cet objectif? L'imposition sur une base de comptabilité d'exercice ou un certain régime de crédit devraient-ils s'appliquer aux revenus provenant d'une entreprise exploitée activement, gagnés par une société étrangère affiliée contrôlée dans un pays n'ayant pas signé une convention et qui n'a pas réussi à conclure un AERF avec le Canada?***

Le gouvernement du Canada s'est engagé dans une ronde de négociation d'accords d'échange de renseignements avec la promesse d'accorder un régime d'exemption pour les entreprises canadiennes y faisant affaires. Nous sommes défavorables à cette politique pour plusieurs raisons. Il s'agit d'abord d'un revirement important en matière de politique fiscale depuis l'adoption du régime d'exemption, qui créera un déséquilibre significatif en matière de neutralité. Nous prévoyons dans un tel cas la création d'un tout nouveau champ de planification fiscale. Il s'agit par ailleurs d'une approche différente de celle des États-Unis sur la façon d'obtenir des ententes d'échange d'information et nous sommes sceptiques sur l'intérêt des pays à fiscalité réduite à conclure de telles ententes sans argument contraignant. Bien que ces pays puissent bénéficier de l'afflux de capitaux canadiens, ils risquent en contrepartie de perdre les capitaux des contribuables soucieux de mettre leur fortune à l'abri de l'impôt.

De plus, nous risquons d'observer un déplacement<sup>18</sup> de l'investissement direct canadien de pays bénéficiaires du régime d'exemption<sup>19</sup> vers des administrations fiscales avec lesquelles le Canada n'a pas d'expérience positive en termes de collaborations fiscales. En effet, les administrations gouvernementales telles que les Bahamas sont régies par des règles strictes en matière de divulgation de l'information financière et pourtant l'information détenue par ces administrations sur les sociétés incorporées sur leur territoire est souvent minimale en ce qui concerne les bénéficiaires effectifs de ces entités. L'interaction de ces lois internes avec le modèle de l'OCDE de convention d'échange d'information laisse planer beaucoup d'incertitudes.

L'approche canadienne est d'autant plus étonnante qu'elle propose de retirer aux sociétés exploitant activement des entreprises dans ces pays le bénéfice du régime d'imposition régulier<sup>20</sup> si l'administration étrangère refuse d'entériner une telle entente. Une telle approche pourrait être injuste pour certaines entreprises à détention canadienne puisqu'elles feraient les frais d'une mesure sur laquelle elles n'ont que peu ou pas d'influence. D'autres entreprises pourraient vraisemblablement faire le choix de déplacer la provenance de la profitabilité de leurs opérations par manipulation de prix de transfert en faveur de sociétés résidentes de pays bénéficiant d'une AERF tout en conservant l'essentiel de leurs activités dans un paradis fiscal non collaboratif. Bref, plusieurs scénarios sont envisageables et il est très incertain si l'approche du Canada est plus efficace ou si elle est plutôt irritante.

---

<sup>18</sup> Paul R. Lebreux dans un article intitulé « Tax Information Exchange Agreement... A Canadian Approach » fait part de son inquiétude à cet effet dans un article publié sur le site WEB du Bayshore Group, une société d'investissement offshore située principalement à la Barbade (en ligne : [www. Bayshorebank.com](http://www.Bayshorebank.com)). Selon nous, la Barbade pourrait être la grande perdante antillaise de la nouvelle initiative.

<sup>19</sup> Nous pensons notamment à la Barbade à qui le Canada accorde le bénéfice du régime d'exemption aux International Business Corporation, lesquelles sont imposées au taux d'environ 2,5 %.

<sup>20</sup> C'est-à-dire le régime d'imposition différée par rapport à une imposition sur une base de comptabilité d'exercice.

Une autre interrogation concerne la capacité des administrations de bonne volonté ayant signé une AERF à répondre aux demandes d'assistance de la part du Canada. Étant pratiquement dépourvues d'administration fiscale, les administrations des pays avec lesquels le Canada a conclu une AERF pourraient ne pas avoir les ressources nécessaires afin de répondre à ces demandes. D'un autre côté, le Vérificateur général a déjà critiqué l'ARC pour son manque de dynamisme dans le recours aux mécanismes d'échange de renseignements prévu dans les conventions. Dans son rapport de 2007, le Vérificateur mentionnait ce qui suit :

En 2004-2005, l'Agence n'a invoqué les dispositions de conventions fiscales pour demander des renseignements de gouvernements étrangers que 135 fois, et il a fallu en moyenne plus de 400 jours avant qu'elle ne reçoive les renseignements.

Nos soulignés

Les raisons expliquant ces résultats pour le moins décevants devraient être dévoilées afin d'évaluer l'efficacité des dispositions d'échange d'information dans le réseau actuel de conventions fiscales.

Le Canada a déjà fait l'annonce de sa politique fiscale en matière de convention d'échange d'information. À titre d'observateur externe, il semble à la Chaire que le gouvernement du Canada désire favoriser d'abord l'expansion du régime d'exemption pour les filiales de sociétés canadiennes exploitant des entreprises actives dans ces pays. Nous recommandons que les résultats du gouvernement en matière d'échange d'information fassent l'objet d'un contrôle de résultats devant le Parlement. Si des ententes d'échange d'information avec des paradis fiscaux sont conclues, il est important que l'Agence du revenu du Canada soit en mesure d'exploiter effectivement ces ententes dans le cadre de ses opérations. La signature de telles ententes ne doit pas être un prétexte visant à élargir le régime d'exemption aux filiales établies dans des paradis fiscaux. Si les pays ayant signé de telles ententes ne respectent pas leurs engagements en termes d'échange d'information, le Parlement devrait pouvoir en être informé et questionné sur le sujet, le parti au pouvoir devrait expliquer pourquoi il entend mettre fin ou non à l'entente. À cet effet, il est important qu'une telle décision soit prise dans l'intérêt public du Canada et qu'elle ne soit pas soumise à des considérations de politiques étrangères. Bien que nous soyons en faveur d'une dénonciation éventuelle pour cause d'un AERF, une telle révocation illustre bien la faiblesse d'avoir signé une convention d'échange d'information dont les principaux bénéficiaires sont des tiers à cette entente. En effet, les entreprises canadiennes ayant investi dans ces pays se retrouveront chamboulées advenant que l'entente soit terminée unilatéralement par le Canada en raison de la mauvaise foi d'une administration étrangère.

***D. Le Canada devrait-il rendre non imposable le gain en capital résultant de la disposition d'actions de sociétés étrangères affiliées? Si oui, selon quelles conditions?***

La conformité au régime d'imposition actuel semble poser un défi certain pour l'administration fiscale canadienne. De nombreuses planifications fiscales contournent la politique fiscale actuelle et le gouvernement tente de les contrer par des mesures fiscales spécifiques.

Pour mettre en place un tel régime, des modifications à la loi et de nouvelles règles anti-évitement spécifiques devront être développées afin d'éviter que les sociétés canadiennes ne transfèrent à l'étranger les filiales canadiennes qu'elles détiennent. La complexité du régime actuel découle de la complexité initiale de comptabilisation des surplus exempts et imposables. Cette problématique s'est amplifiée, car cette différence de traitement fiscal a entraîné le

développement d'un champ lucratif de pratique de planification fiscale. Cette opportunité fiscale s'est traduite par un travail de conformité accrue pour les sociétés en raison d'abord des planifications fiscales instituées et par la suite en raison des modifications apportées à ces dispositions par le gouvernement pour contrer les abus. Nous croyons qu'éliminer cette distinction réduira le travail de conformité, mais créera une nouvelle zone d'opportunité en matière de planification fiscale en raison de la différence de traitement fiscal entre l'imposition des gains en capital à l'étranger versus l'imposition des gains en capital pour les sociétés au Canada. Le gain de simplicité allégué par le comité se traduira vraisemblablement par un déplacement des activités de planification fiscale, et donc du travail de conformité pour l'ensemble des intervenants quant au système d'imposition du gain en capital résultant de la disposition de SEA vers le régime d'imposition des dispositions sur les actions canadiennes.

***E. Si le Canada adopte un régime d'exemption élargie, est-il nécessaire d'adopter des règles supplémentaires concernant les dépenses attribuables au revenu étranger exonéré d'impôt?***

Le gouvernement a effectué des modifications récentes à la Loi de l'impôt sur le revenu concernant la déductibilité des intérêts. La question de la déductibilité des intérêts pour le financement des activités internationales est un sujet complexe dont l'étude mériterait un mémoire indépendant. Mentionnons à cet effet que le gouvernement a dû se reprendre à deux sinon à plusieurs reprises pour déboucher sur le projet de loi C-28 adopté en décembre 2007. Les restrictions visent les planifications permettant le cumul de déduction des intérêts et seront applicables à compter de 2012. Il faut croire qu'il s'agit du temps nécessaire aux entreprises pour faire le ménage dans leurs structures et aux praticiens pour trouver une solution de rechange dans leur exercice de planification.

De plus, le budget 2007 introduisait ainsi la problématique liée au financement des activités internationales des sociétés canadiennes :

Les sociétés empruntent au Canada pour financer des activités commerciales à l'étranger, puis utilisent les déductions d'intérêt qui en résultent pour réduire leurs bénéfices de sources canadiennes. En accordant cette économie d'impôt à des sociétés, les contribuables canadiens subventionnent indirectement les activités internationales de ces dernières. Cette subvention incite même davantage les sociétés appartenant à des intérêts canadiens à exercer leurs nouvelles activités productrices de bénéfices ailleurs qu'au Canada, toutes choses étant égales par ailleurs.

Extrait du budget fédéral 2007, Chapitre 5 - Un Canada plus fort grâce à une économie plus forte :  
Avantage fiscal

Le document de consultation du Groupe consultatif, reprenant le mandat formulé par le gouvernement, vise à assurer, entre autres, que le régime canadien de fiscalité internationale soit plus concurrentiel. Considérant les questions à l'étude dans le document de consultation, nous comprenons que le gouvernement désire améliorer la compétitivité des entreprises canadiennes à l'étranger au moyen du régime fiscal canadien. Tel que mentionné, nous croyons que le régime d'exemption satisfaisant devrait être un substitut au régime des crédits d'impôt. Toutefois, selon nous, accorder le bénéfice du régime d'exemption à des pays n'imposant que peu ou pas d'impôt revient à favoriser l'expansion de nouvelles activités productrices de bénéfices ailleurs qu'au Canada (toutes choses étant égales par ailleurs).



Notre commentaire ne se veut pas insolent, mais vise plutôt à faire ressortir les incohérences susceptibles de se produire si le gouvernement procède à des changements importants dans son régime de fiscalité internationale sans être en mesure d'en évaluer les coûts et bénéfices attendus.

À l'instar de nos autres recommandations, nous croyons que le meilleur incitatif afin de favoriser l'expansion de nos entreprises à l'étranger et de contrer le *debt shifting* est de poursuivre la politique d'ajustement des taux d'imposition afin d'offrir le meilleur taux d'imposition des pays du G-7.

Néanmoins, si le Groupe consultatif envisage de réduire les retenues d'impôts à l'égard des intérêts et des redevances versées à des entités liées, nous croyons que la déduction de ces dépenses devrait être refusée au Canada si elles devenaient des revenus exempts pour une société étrangère affiliée contrôlée.

***F. Le Canada devrait-il traiter les autres revenus (comme les intérêts et les redevances) tirés d'une société étrangère affiliée de la même façon que les dividendes?***

Nous croyons que non puisqu'une telle mesure ferait cohabiter un régime d'exemption pour les revenus tirés de l'étranger et un régime d'imposition pour revenus gagnés au Canada.

Si une telle mesure est adoptée, la notion de société étrangère affiliée devrait être revue de façon à garantir que la société étrangère constitue une entreprise dans laquelle le contribuable canadien détient un intérêt opérationnel véritable. Actuellement, le préalable est de détenir 10 % de n'importe quelle catégorie d'actions, ce que deux entités liées ou non liées peuvent facilement convenir. La notion actuelle de participation admissible dans la LIR (taux seuil de 10 % du droit de vote et de la valeur marchande de toutes les actions) est souhaitable.

***G. Le Canada devrait-il envisager d'accorder une exemption aux revenus provenant d'une entreprise exploitée activement par une succursale étrangère, tout comme il le fait pour les dividendes provenant du revenu tiré d'une entreprise exploitée activement, gagné par une société étrangère affiliée?***

En termes d'équité horizontale, il apparaît logique que les entreprises canadiennes obtiennent le même traitement fiscal à l'étranger qu'elles décident de procéder par une filiale ou au moyen d'une succursale. Dans le régime actuel, les entreprises étrangères à profit sont exploitées préférentiellement par l'entremise de filiales afin de reporter l'impôt canadien. Pour les entreprises prévoyant des pertes d'exploitation d'une entreprise à l'étranger, la succursale serait favorisée. La succursale pourrait également être envisagée pour les quelques pays importants avec lesquels le Canada n'a toujours pas de convention fiscale<sup>21</sup>. Pour les entreprises désireuses de faire affaires dans un pays étranger, le choix entre les deux formes juridiques est vraisemblablement conditionné par de nombreux facteurs autres que les considérations de fiscalité canadienne.

Élargir le régime d'exemption pour les succursales existantes rendrait donc le régime plus neutre sans que les coûts afférents soient excessifs. Cependant, une telle mesure ne serait pas

---

<sup>21</sup> La Colombie, la Grèce, la Turquie, Cuba et Hong Kong.

neutre en ce qui concerne les entreprises canadiennes maintenant leurs activités au Canada. Cet élargissement créerait une opportunité de planification fiscale. Cette mesure pourrait par exemple favoriser l'expatriation factice de certaines activités des entreprises canadiennes. Un tel élargissement irait vraisemblablement à l'encontre des intérêts des Canadiens en général.

La France impose ses entreprises sur un principe similaire de territorialité. Ainsi, une entreprise française est imposée sur ses revenus gagnés en France et est généralement exemptée pour ses revenus gagnés à l'étranger de la France. Si le taux d'imposition étranger est moins de 50 % du taux français, l'entreprise sera imposable en France avec un crédit d'impôt pour les impôts payés à l'étranger. Dans le contexte canadien, il nous est difficile de statuer sur le niveau du taux d'imposition étranger souhaitable, mais un tel seuil nous apparaît nécessaire dans le cas où le régime d'exemption est élargi aux succursales étrangères.

Toute recommandation en ce sens devrait néanmoins faire l'objet d'un examen statistique préalable de l'ampleur des activités des entreprises canadiennes exploitées à l'étranger au moyen de succursales. Si ces activités ne sont pas significatives, il nous apparaît avisé de ne pas aller de l'avant avec cette recommandation afin d'éviter l'introduction d'un nouveau champ de planification fiscale abusive au Canada.

***H. L'importance grandissante des entités exonérées d'impôt à titre d'investisseurs canadiens à l'étranger soulève-t-elle des questions particulières au sujet des règles canadiennes concernant les sociétés étrangères affiliées?***

La Chaire n'a pas de commentaire à formuler à cet égard.

***I. Comment modifier les règles concernant les sociétés étrangères affiliées pour en alléger le fardeau réglementaire et administratif qu'elles imposent aux contribuables et à l'ARC, tout en s'assurant de l'atteinte des objectifs de politique fiscale sous jacents à ces règles?***

Nous avons envisagé de suggérer une hausse du pourcentage d'intérêt pour lequel un formulaire T1134A doit être produit, quitte à ce que ce pourcentage soit différent de celui qui octroie le statut de société étrangère affiliée. Cependant, des planifications fiscales abusives jouent sur le faible taux de 10 % pour obtenir le bénéfice de l'exemption à des entreprises non envisagée par la politique fiscale. Les règles afférentes au régime d'exemption sont complexes et le terrain fertile en termes de planifications fiscales. Si des ajustements sont nécessaires, nous considérons qu'il revient à l'ARC de mener des consultations auprès des praticiens dans la perspective de faciliter le travail d'observation des contribuables tout en respectant le besoin d'information de l'ARC.

***J. Y a-t-il d'autres questions ou options reliées à l'imposition des revenus provenant d'une entreprise exploitée activement, gagnés indirectement par des sociétés étrangères, qui devraient être revues et étudiées?***

La Chaire n'a pas de commentaire à formuler à cet égard.

## **Le régime d'imposition du revenu étranger accumulé, tiré de biens (REATB)**

***A. Si le Canada adopte un régime d'exemption élargie, la portée des règles concernant le REATB devrait-elle être modifiée? Par exemple, le Canada devrait-il envisager de modifier les dispositions contre l'érosion de l'assiette fiscale?***

Les règles de REATB résultent de la grande mobilité du revenu d'investissement. L'idée est qu'il n'y a pas d'avantage pour les Canadiens à ce que le revenu d'investissement soit gagné ailleurs qu'au Canada. Sans ces règles, les Canadiens pourraient reporter indûment l'imposition du revenu de leur fortune au moyen de sociétés étrangères. Le système d'imposition ne doit pas entraver le processus de création de valeur d'une part, mais, en contrepartie, le système d'imposition ne doit pas permettre de mettre à l'abri de l'impôt le revenu d'investissement, une fois le processus de création de la valeur complété.

En ce qui concerne les prix de transfert, les règles actuelles offrent beaucoup de flexibilité pour transférer des profits à l'étranger. Il faut cesser de croire que les méthodologies d'établissement des prix de transfert relèvent d'une science exacte. Les dispositions relatives à l'érosion de l'assiette fiscale devraient être maintenues afin de pallier les faiblesses des méthodologies d'établissement des prix de transfert.

***B. Comment le test du bien exclu pourrait-il être modifié pour qu'il s'applique adéquatement dans le cadre d'un régime d'exemption élargie?***

Il s'agit d'une question technique spécifique pour laquelle la Chaire n'a pas de commentaire à formuler.

***C. Comment le revenu passif gagné par les entités étrangères non contrôlées devrait-il être traité?***

La relation entre les règles visant les entités de placements étrangères (EPE) et les règles de REATB est complexe et, à ce que certains experts rapportent, ces règles se superposent. Dans le cas du revenu passif gagné par des entités étrangères non contrôlées, il nous apparaît préférable qu'un seul régime d'imposition s'applique dans ces situations.

***D. Les dispositions contre l'érosion de l'assiette fiscale devraient-elles être revues pour répondre aux besoins des entreprises qui fabriquent et confient en sous-traitance leur produit dans plusieurs juridictions?***

Les règles de REATB s'appliquent dans le cas où une filiale canadienne offre des services en sous-traitance pour la société canadienne. En ce qui concerne les biens tangibles, les règles de REATB s'appliquent pour les bénéfices tirés à titre d'intermédiaire d'achat afin de contrer les planifications fiscales destinées à différer artificiellement du revenu dans des paradis fiscaux.

Le Canada a ajouté des dispositions contre l'érosion de l'assiette fiscale dans son budget de 1994. L'alinéa 95(2)b) vise l'imposition à titre de REATB de revenus provenant de services

gagnés par une société étrangère affiliée dans la mesure où le coût du service est déduit au Canada. Cet alinéa vise un large éventail de services et deux seules exceptions étaient prévues. Avec l'adoption du projet de loi C-28<sup>22</sup>, deux nouvelles exceptions ont été ajoutées, l'une visant la transmission de signaux électroniques et l'autre la fabrication à l'étranger, sur spécification du contribuable, de biens en consignation destinés à être utilisés ou détenus par le contribuable dans le cours normal de son entreprise au Canada.

Dans ce cas, il est question de la fabrication de bien à être utilisé ou détenu par le contribuable dans le cours normal de l'entreprise exploitée au Canada. La portée de l'exception 95(3)d) semble limitée à des biens utilisés dans l'entreprise et non pas aux biens confiés en sous-traitance aux fins de revente au Canada. Si notre compréhension est exacte, la problématique nous apparaît plus vaste que celle rapportée par le Groupe consultatif au paragraphe 2.51 du document de présentation. Un parallèle est à faire avec ce que permet l'alinéa 95(2)a.1) lorsqu'une société étrangère affiliée vend un bien à une société canadienne afin que la décision d'acheter un bien ou de le fabriquer en consignation soit fiscalement équivalente.

Cela étant dit, afin de concurrencer les entreprises étrangères, les compagnies canadiennes peuvent avoir à sous-traiter l'exécution de certains services ou activités d'assemblage ou de fabrication. Il peut s'agir d'une nécessité concurrentielle qui permet de maintenir d'autres emplois au Canada. De prime abord, nous ne croyons pas qu'il soit nécessaire d'accorder des avantages fiscaux en ce qui concerne les profits de ces activités d'*offshoring*. Il s'agit d'une question socio-économique difficile et nous ne voulons pas que les activités d'impartition soient favorisées du seul fait de l'avantage fiscal d'exercer ces activités à l'étranger.

À cet effet, si le gouvernement envisage d'élargir le régime d'exemption, il peut y avoir lieu de redéfinir l'assujettissement à l'article 95(2)a.1). Cet alinéa paraissait justifié à l'époque afin de pallier les faiblesses des règles de prix de transfert et de rapatrier au Canada des bénéficiaires qu'il n'était pas requis de laisser dans des paradis fiscaux en ce qui concernait les sociétés d'achat<sup>23</sup>. Il peut exister des motifs valables pour procéder par des sociétés d'achat et il appartiendra à l'industrie d'en étayer le besoin. Si cela est justifié, le régime d'exemption pourrait donc être élargi aux sociétés d'achat œuvrant dans des pays à fiscalité comparable.

#### ***E. Existe-t-il d'autres genres de transaction auxquelles les dispositions contre l'érosion de l'assiette fiscale devraient s'appliquer?***

La Chaire n'a pas de situation particulière à rapporter.

#### ***F. Existe-t-il une façon de simplifier les règles concernant le REATB tout en permettant d'atteindre les objectifs de politique de l'impôt sous-jacents?***

Les règles relatives à l'application du REATB sont parmi les plus complexes du régime fiscal canadien. Le travail de conformité est comparable pour des revenus étrangers faibles ou élevés et donc, de nombreuses petites entreprises faisant affaires à l'étranger doivent encourir des coûts élevés en dépenses de conformité. Or, ces entreprises peuvent avoir des raisons légitimes de maintenir un certain montant de revenu accumulé. Comme le REATB est un impôt

---

<sup>22</sup> L.C. 2007 Ch. 35 par. 26(24), applicable aux années 2001 et suivantes.

<sup>23</sup> Par exemple, dans l'affaire *Canada c. Irving Oil Ltd*, 2001 CAF 364.

de nature temporaire, le fardeau administratif est beaucoup plus élevé que les recettes fiscales générées. Depuis l'introduction des règles sur le REATB, le seuil d'application du REATB est demeuré à 5 000 \$, soit l'équivalent d'environ 20 000 dollars de 2008. Ce seuil devrait être relevé à un niveau qui soit plus adéquat d'une part et qui se réajuste par la suite pour tenir compte de l'inflation.

Par ailleurs, le commerce international du Canada est principalement effectué avec les États-Unis ou encore certains pays du G-7. Si le Canada maintient son engagement de réduction de ses taux d'imposition de façon à offrir le taux le plus faible parmi ces pays, il faudrait revoir la nécessité d'imposer l'exercice du calcul du REATB pour les filiales situées dans ces pays.

***G. Y a-t-il d'autres questions ou options liées à l'imposition des revenus passifs des sociétés étrangères qui devraient être revues et étudiées?***

L'aspect de l'administration fiscale du régime d'imposition international est une préoccupation qui s'applique à plusieurs des recommandations générales visant le régime d'imposition des sociétés canadiennes à l'étranger, le régime d'imposition des sociétés étrangères au Canada, les règles de capitalisation restreinte, les retenues d'impôts, etc.

En matière d'administration fiscale, nous croyons que l'ARC devrait être davantage imputable des délais causés dans le traitement des demandes des entreprises. Des délais injustifiés sont la cause de report de décision d'investissement ou la perte d'opportunité pour les entreprises canadiennes. Par exemple, les praticiens dénoncent régulièrement les délais excessifs dans l'émission des certificats de conformité en vertu de l'article 116 lors de la disposition d'un bien canadien imposable par des non-résidents. Nous comprenons que l'ARC doit être en mesure d'identifier les transactions abusives avec des informations portant sur une partie isolée de planifications fiscales. Néanmoins, le respect de normes de service adéquates constituera un avantage concurrentiel pour les entreprises canadiennes.

Par ailleurs, nous constatons que dans certains secteurs, tel le secteur des interprétations techniques, de nombreux délais existent en raison du nombre limité d'employés. Le respect des normes de service ne doit évidemment pas entraîner une débandade dans le niveau d'observation. Nous croyons qu'une augmentation du taux d'inobservation ou même l'impression d'une telle augmentation est susceptible de créer pour l'entreprise de l'incertitude totalement inutile quant à l'application du régime d'imposition canadien.

Les règles d'imposition canadiennes sont complexes et une modification importante du régime d'imposition international des entreprises est susceptible de causer de nombreuses incertitudes quant à l'application des nouvelles règles. Il est urgent que le gouvernement octroie les ressources nécessaires à l'ARC afin que les services directs aux entreprises soient plus performants.

## Imposition des investissements directs étrangers au Canada

### Questions concernant le traitement fiscal des frais d'intérêt payés par les sociétés canadiennes détenues de l'étranger

#### ***A. Le recours à la dette par les sociétés canadiennes détenues de l'étranger soulève-t-il des préoccupations du point de vue de la politique de l'impôt?***

Les règles de capitalisation restreinte font partie de la législation de la majorité des pays de l'OCDE. Il s'agit vraisemblablement de la façon la plus simple et la plus efficace pour les sociétés étrangères de rapatrier des fonds. Lever les restrictions pourrait poser des problématiques de prix de transfert par le recours excessif aux emprunts. Une comparaison des principales restrictions de déductibilité des intérêts par les pays concurrents du Canada, ainsi que les raisons les ayant motivées serait un exercice pertinent pour retenir une limitation qui soit comparable à ce qui se pratique ailleurs. Des exemples à la pige ne sont pas une bonne approche en la matière. Certains auteurs soulignent à juste titre que les règles de capitalisation restreintes ont des faiblesses théoriques qui réduisent leur efficacité à contrer le *debt dumping*<sup>24</sup>.

Devons-nous absolument modifier les règles de capitalisation restreinte? Nous croyons qu'une réduction des taux d'impôts aurait l'avantage de maintenir le régime existant tout en réduisant l'incitation à sous-capitaliser les filiales canadiennes.

#### ***B. Les transactions particulières et les structures de planification fiscales utilisées par les entreprises étrangères pour financer leurs filiales canadiennes soulèvent-elles des questions du point de vue de la politique de l'impôt?***

Plusieurs praticiens reprochent aux restrictions de déductibilité des intérêts leur impact sur la capacité de mener à bien des projets d'investissement. Les règles de capitalisation restreintes viennent effectivement hausser le coût du capital des investisseurs étrangers et il est possible que des projets d'investissement puissent ne pas voir le jour. Cette question nous ramène cependant à nos prémisses quant à l'utilité de l'imposition des entreprises. Comme il nous apparaît désirable d'imposer les entreprises étrangères pour leur revenu tiré du Canada, il nous faut donc envisager des règles qui permettent le maintien de l'assiette fiscale.

#### ***C. Le Canada devrait-il modifier ses dispositions actuelles relatives à la capitalisation restreinte? Devrait-il envisager une autre option?***

Tel que mentionné, la réduction des taux d'imposition devrait rendre le Canada moins attrayant en tant que destination privilégiée pour de l'endettement. Les règles canadiennes ne sont pas parfaites, mais nous croyons qu'elles réussissent à contrer un endettement excessif des filiales canadiennes.

---

<sup>24</sup> Voir Jack M. Mintz et Allan R. Lanthier, « Seeking a More Coherent Approach to interest Deductibility », CTJ, (2007), vol. 55, no 3. Les auteurs soulignent par exemple que les règles de capitalisation restreinte prennent en considération 100 % des bénéfices non répartis même si le non-résident ne détient pas toutes les actions.



L'approche de la pleine concurrence est académique et nous partageons les craintes du Groupe consultatif selon lesquelles elle est suggestive (comment évaluer l'endettement maximum d'une société sans tomber dans le cas par cas?). Cette approche serait porteuse de litiges et d'incertitude. Il en est de même pour la recommandation d'établir la proportion des intérêts admissibles en fonction de ratios personnalisés, basés sur le secteur d'activité et la cote de solvabilité du contribuable. L'approche du ratio absolu, bien qu'imparfaite dans la réalité commerciale des entreprises, nous apparaît la plus justifiée en termes de simplicité.

## **Questions concernant le chalandage fiscal**

### ***A. L'assiette fiscale du Canada est-elle menacée par le chalandage fiscal?***

Le Canada est particulièrement concerné par le chalandage fiscal puisqu'il a conclu de nombreuses conventions fiscales. Certaines de ces conventions sont plus avantageuses que d'autres et certains pays importants ne disposent toujours pas de convention fiscale avec le Canada. Par ailleurs, l'Union européenne prévoit des règles avantageuses entre ses membres et les conventions fiscales conclues avec ces pays comportent des différences pouvant entraîner des activités de chalandage. En fait, nous sommes particulièrement préoccupés par certains pays avec lesquels le Canada a conclu des conventions et qui peuvent agir à titre de conduit pour le compte de bénéficiaires demeurant dans des pays à fiscalité réduite.

### ***B. Quelles dispositions des conventions fiscales sont plus à même d'encourager le chalandage fiscal?***

L'article XIII pose problème sur l'assujettissement du gain en capital, notamment dans le cas de migration d'un actionnaire non résident d'un paradis fiscal à un pays conventionné.

Également, la notion de bénéficiaire effectif prévue dans les articles X, XI et XII pose problème en rapport avec les conclusions de la Cour canadienne de l'impôt en rapport avec l'affaire *Prévost Car*<sup>25</sup>. Les praticiens canadiens semblent avoir accueilli cette décision avec satisfaction, car elle est conforme à une application stricte du droit des sociétés. Cependant, aussi claire que puisse être la notion juridique de conduit, ce qui en pratique devrait être considéré comme un conduit (*flow through entity*) n'est pas clair. Il est peut-être très facile d'utiliser la décision *Prévost Car* pour contourner la réalité commerciale d'un bénéficiaire effectif. La décision *Prévost Car* pourrait donc faciliter le chalandage fiscal en interposant des entités intermédiaires entre le Canada et certains pays à imposition réduite.

### ***C. Le Canada devrait-il envisager d'ajouter des dispositions dans ses conventions ou ses lois fiscales afin de dissuader les investisseurs de se livrer au chalandage fiscal?***

Il est loisible au Canada de négocier des conventions fiscales avec des pays n'imposant pas certains types de revenus. Par exemple, la convention fiscale Canada-Luxembourg octroie le pouvoir d'imposer les gains en capital au Luxembourg pour les actions de sociétés bien que le Luxembourg n'impose généralement pas le gain en capital résultant de la disposition de tels

---

<sup>25</sup> *Prévost Car Inc. c. La Reine*, 2008 CCI 231.

biens. Ce résultat peut être défendable si le bénéfice est effectivement conféré à des ressortissants du Luxembourg. Or, dans l'affaire *MIL (Investments) S.A. c. La Reine*<sup>26</sup>, la convention fiscale Canada-Luxembourg a été utilisée afin d'éviter le paiement des impôts<sup>27</sup> par un ressortissant n'ayant pas de lien, de *nexus* avec le Luxembourg. Il en est de même dans tous les cas où une société de gestion détentrice d'une société canadienne migre d'un paradis fiscal vers le Luxembourg ou d'autres pays offrant le même régime d'imposition.

À moins que le Canada se résolve à imposer à ses partenaires des rondes de renégociations de ses conventions fiscales dans un délai raisonnable, il nous semble improbable que le Canada parvienne à contrer ces planifications fiscales abusives par la renégociation de ses conventions.

Afin de contrer des situations douteuses, telle que celle de *MIL (Investments) S.A. c. La Reine*, la Loi de l'impôt sur le revenu devrait inclure des règles de dispositions présumées en cas de prorogations étrangères ainsi que des dispositions visant à restreindre les non-résidents afin de limiter la possibilité d'obtenir des bénéfices en pratiquant le chalandage fiscal.

Afin de contrer le résultat de causes portant sur l'accès à des résidents de pays tiers de bénéfices destinés aux résidents des pays concernés, le Canada devrait envisager un mécanisme de limitation de bénéfices, que ce soit par renégociation des conventions en vigueur ou par un amendement à la Loi sur l'interprétation des conventions fiscales.

Par ailleurs, mentionnons que des changements pourraient être apportés tant à la règle générale anti-évitement qu'à d'autres mesures utilisées par l'administration fiscale dans la gestion des risques inhérents aux planifications audacieuses, en utilisant une approche structurée et non au cas par cas<sup>28</sup>.

---

<sup>26</sup> *La Reine c. Mil (Investments) S.A.*, 2006 CCI 460, confirmé par 2007 CAF 23.

<sup>27</sup> Le gain en capital élué était approximativement de 425 millions.

<sup>28</sup> Voir Gilles N. Larin et al., CTJ 2008:1, Policy Forum (à venir).



## **Autres questions concernant l'investissement étranger au Canada**

### ***A. Les investissements faits au Canada par des fonds souverains et d'autres organismes exonérés d'impôt étrangers soulèvent-ils des questions?***

Ces investissements peuvent entraîner un déséquilibre concurrentiel avec les investisseurs et concurrents privés. Les fonds souverains peuvent également poursuivre des objectifs politiques incompatibles avec les intérêts nationaux du Canada. Le gouvernement ayant une attitude réceptive à ces investissements, il devrait néanmoins être en mesure d'évaluer leur importance et, s'il y a lieu, d'en analyser les conséquences sur l'économie canadienne. Il est à noter que l'OCDE et le FMI étudient actuellement cette question en vue d'établir des politiques et pratiques exemplaires pour les pays d'accueil<sup>29</sup>.

### ***B. Y a-t-il d'autres questions ou options reliées aux investissements étrangers au Canada qui devraient être revues et étudiées?***

Dans son commentaire « *2007 Tax Competitiveness Report : A Call for Comprehensive Reform* », Jack Mintz mentionne sa préférence pour des ajustements dans les politiques publiques (réglementations, dépenses publiques) au lieu de complexifier davantage les politiques fiscales. Or, telle que mentionnée dans l'introduction du groupe consultatif sur la fiscalité internationale, l'amélioration de la compétitivité par des mesures non fiscales est le mandat d'un autre groupe consultatif. Nous partageons son point de vue et souhaitons que l'allègement des exigences de conformité ne soit pas seulement un exercice rétrospectif, mais bien une préoccupation gouvernementale continue.

---

<sup>29</sup> Voir OCDE, *Déclaration de l'OCDE sur les fonds souverains et les politiques des pays d'accueil*, 5 juin 2008, texte en ligne sur [www.OCDE.org](http://www.OCDE.org).

## Les questions relatives aux retenues d'impôts

### ***A. Le Canada devrait-il réduire davantage la retenue d'impôt applicable aux paiements versés aux résidents d'autres pays? Si oui, quels autres paiements devraient être exemptés ou imposés à un taux plus faible?***

Une recommandation visant les entités liées pourrait exercer une pression quant à la conformité aux règles de prix de transfert, notamment en matière de redevance. Une telle réduction devrait viser les sociétés traitant sans lien de dépendance, dans la mesure où il est démontré que ces retenues ont un réel effet négatif sur la capacité concurrentielle des entreprises canadiennes. En effet, ce n'est pas habituel entre sociétés non liées d'octroyer des droits d'utilisation de biens incorporels en raison des risques que cela comporte<sup>30</sup>.

Nous remarquons à cet effet la décision prise d'éliminer les retenues sur les frais de garanties de dettes en vertu du nouveau protocole Canada-USA. À l'instar des autres dépenses déductibles, l'exemption de retenues créera des pressions sur le respect des règles de prix de transfert, pression amoindrie certes par l'écart aux sociétés du taux d'imposition des sociétés au Canada.

### ***B. Le Canada devrait-il mettre en œuvre d'autres exemptions ou réductions de taux de façon unilatérale, en modifiant les lois fiscales canadiennes, ou de façon bilatérale, en modifiant les conventions fiscales qu'il a conclues?***

Nous ne croyons pas qu'il soit justifié de procéder unilatéralement et d'accorder des bénéfices indirectement aux utilisateurs de paradis fiscaux. Il est selon nous préférable de procéder via des modifications bilatérales aux conventions fiscales. Dans les situations où la ratification d'une convention fiscale se fait attendre, comme c'est le cas avec la convention Canada-Italie signée en 2002, une modification unilatérale visant ce pays pourrait être envisagée.

Par ailleurs, nous saluons la mise en application des réductions de taux de retenues d'impôt en ce qui concerne le nouveau protocole Canada-USA. Le Canada s'est entendu avec les États-Unis pour que les réductions de taux entrent en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2008 et ne soient donc pas soumises, sous certaines conditions, aux aléas de la ratification de la convention fiscale par le Congrès américain.

Le Canada devrait envisager l'octroi de certains bénéfices aux ressortissants étrangers en ce qui concerne les nouvelles conventions fiscales ou l'amélioration de dispositions lors de renégociation lorsque la ratification de la convention est retardée par le processus législatif de l'autre gouvernement.

---

<sup>30</sup> Voir Jean Pierre Vidal, « Éthique, biens incorporels et prix de transfert », Revue de l'APFF, vol. 25 n° 4, 2005.

***C. Quelles autres modifications, le cas échéant, pourraient être apportées afin que de nouvelles réductions de retenues d'impôt n'affectent pas l'assiette de l'impôt sur le revenu des sociétés au Canada?***

La réduction des retenues d'impôts peut entraîner des problématiques de prix de transfert ou de *debt shifting*. Ces deux aspects sont analysés dans les sections respectives de restriction de déductibilité des intérêts et des prix de transfert.

***D. Y a-t-il d'autres questions ou options liées aux retenues d'impôt qui devraient être revues et étudiées?***

**Le régime d'imposition des revenus locatifs**

Bien que cette question vise principalement les particuliers non résidents, le régime d'imposition des revenus immobiliers au Canada est plutôt lourd. Le régime de base prévoit une retenue égale à 25 % sans réduction pour le fait que le non-résident soit ou non issu d'un pays conventionné. Le non-résident peut faire le choix d'une déclaration en vertu de l'article 216 et puis, par la production d'un formulaire prescrit, réduire les retenues d'impôts en fonction de l'impôt de la Partie I payable en vertu de l'article 216. Le revenu net d'un immeuble étant généralement faible, il existe une disparité certaine entre le montant d'impôt et les pénalités afférentes de non-conformité au régime général par rapport au montant d'impôt exigible en vertu du régime de remplacement si le non-résident se conforme à toutes les étapes administratives. Nous sommes d'avis qu'un allègement de ces procédures permettrait aux non-résidents des économies d'honoraires professionnels et à l'ARC d'affecter ses ressources à des fins plus productives. Cela pourrait prendre la forme par exemple d'un régime unique d'imposition sur le revenu brut à un taux réduit comme celui applicable aux acteurs non résidents.

**Le taux de retenue de 25 % applicable aux dispositions de biens canadiens imposables.**

Considérant la réduction générale des taux d'imposition, le taux de retenue de 25 % applicable aux dispositions de biens canadiens imposables devrait être revu.

## Questions concernant les enjeux administratifs

***A. Quels enjeux ressortent le plus souvent au sujet de l'application des règles canadiennes touchant les prix de transfert? Quelles mesures pourraient être mises en place pour améliorer l'application de ces règles?***

### **Les modifications proposées relativement à certaines dépenses**

La mise en place des recommandations quant à l'élargissement du régime d'exemption créera certes une pression accrue quant à la conformité générale des prix de transfert, à la manière d'une augmentation des taux d'imposition canadiens. Notre inquiétude vient davantage d'une éventuelle modification des règles de capitalisation restreinte, de l'abandon des retenues d'impôt sur les intérêts à des parties liées, mais surtout, de l'abandon des retenues d'impôts sur les redevances.

L'abandon des retenues d'impôt sur les redevances, par exemple pour l'utilisation d'une marque de commerce, pourrait inciter les entreprises multinationales à rapatrier leur bénéfice par l'utilisation de redevances déductibles d'impôts, par rapport au versement de dividendes. Si les règles d'application des prix de transfert en matière de biens corporels sont relativement bien établies, il en est tout autrement pour la détermination d'un prix de pleine concurrence en matière de biens incorporels. Il est en effet très difficile de procéder par l'approche des comparaisons pour valider les prix de transfert de ces biens. Ce type de vérification nécessitera pour l'ARC davantage de recours à des économistes expérimentés pour valider ou contester les montants versés à des parties liées, comme c'est le cas dans les grands cabinets. Or, il y a relativement peu d'économistes qui travaillent pour l'ARC<sup>31</sup>. Notre inquiétude est qu'un nombre croissant de dossiers de vérification tardent à être clos, en raison du débordement de travail des économistes. Un tel scénario n'est pas à l'avantage du Canada en raison de l'incertitude créée par des délais accrus pendant lesquels les entreprises n'ont pas d'assurance quant à leur charge d'impôt à assumer au Canada.

L'accroissement des délais de vérification des prix de transfert pourrait également avoir un impact sur la division responsable de l'établissement des ententes préalables de prix de transfert en raison du nombre accru d'entreprises voulant obtenir des garanties quant à leurs prix de transfert. S'il y a lieu, un accroissement des ressources serait souhaitable de façon à donner aux entreprises dans un délai raisonnable une assurance quant à l'établissement de leurs prix de transfert.

### **La problématique de l'application du principe de pleine concurrence.**

La Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques a publié un mémoire<sup>32</sup> dans le cadre des consultations du groupe de travail n° 6 de l'OCDE. La consultation visait spécifiquement les modifications proposées aux Principes de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales et les administrations fiscales quant à l'application des méthodes transactionnelles de bénéfice. Notre mémoire soulignait les limites pratiques du principe de

---

<sup>31</sup> Canada, Rapport du vérificateur général du Canada, chapitre 7, « L'impôt international », février 2007. Au paragraphe 7.67, il est fait mention de 16 économistes. Dans le contexte, nous comprenons que ce compte n'inclut pas les économistes travaillant pour le service des autorités compétentes.

<sup>32</sup> Voir <http://www.oecd.org/dataoecd/4/18/40569082.pdf>.

pleine concurrence, un principe dont l'origine remonte au début des années 1930. À cette époque, le commerce international visait essentiellement le commerce des matières premières et des biens finis. Aujourd'hui, le commerce international touche des aspects beaucoup plus complexes, notamment par l'existence de groupes multinationaux intégrés, de services hautement spécialisés, de cessions intragroupe d'actifs intangibles, de financement sophistiqué et de délocalisation d'activités à l'étranger. L'application du principe de pleine concurrence requiert de procéder par comparaison avec d'autres entités. Les données de comparabilité de rentabilité de ces sociétés doivent donc être du domaine public dans le cadre de l'application du principe de pleine concurrence. C'est le cas lorsque l'entreprise est cotée en bourse. Les échanges internationaux étant devenus de plus en plus complexes, il est de plus en plus difficile de trouver des transactions comparables dans le cadre de l'application du principe de pleine concurrence.

Dans l'application de ce principe, les principales méthodologies de prix de transfert ne permettent pas de répartir les économies d'intégration des entreprises multinationales. Les principes directeurs de l'OCDE recommandent que l'entité la moins complexe soit celle dont la profitabilité est comparée avec des entités non liées. Or, ces entités dites comparables ne bénéficient presque jamais d'économies d'intégration.

Le Canada est un petit marché dont les échanges internationaux sont principalement effectués entre entités affiliées. Les taux d'imposition prévalant au Canada incitent les entreprises multinationales à réduire l'assiette fiscale canadienne. L'approche traditionnelle visait à jouer arbitrairement sur les prix de transfert. De nos jours, la stratégie consiste à rendre les sociétés moins complexes de façon à réduire l'assiette fiscale dans les pays à taux d'imposition élevé. Les entreprises manufacturières deviennent ainsi des fabricants à façon<sup>33</sup> et les distributeurs deviennent des distributeurs à responsabilité limitée. Si l'entité canadienne est rendue moins complexe, elle deviendra l'entité dont la comparabilité sera testée. Il s'ensuit que ces entreprises n'obtiendront qu'un bénéfice standard accordé aux activités de routine. Il s'ensuit également qu'il faudra trouver au Canada une entité comparable de complexité similaire dans l'établissement des prix de transfert dits de pleine concurrence.

L'approche comparative exige un degré de comparabilité élevé qui fait en sorte qu'il est difficile de trouver des transactions comparables dans de nombreux secteurs industriels au Canada. Ainsi, dans les cas des secteurs canadiens de la distribution automobile et des médicaments, les comparables n'existent pas. Soit que tous les compétiteurs sont des sociétés privées ou que tous les compétiteurs sont des filiales dont les prix de transfert, si ces prix sont du domaine public, sont établis avec des entités affiliées à l'étranger.

Comme le principe de pleine concurrence est enchâssé dans la convention modèle de l'OCDE, il faudra s'armer de patience avant qu'apparaissent des solutions internationales au problème d'application du principe de pleine concurrence. Le Canada doit donc agir localement afin de faciliter l'application du principe de pleine concurrence tant pour les entreprises que pour l'Agence du revenu du Canada. Notre perception de la situation étant préoccupante, pouvons-nous envisager au Canada une approche novatrice à l'obtention de données financières comparables nécessaires à l'application du principe de pleine concurrence? Par exemple, pouvons-nous envisager que certaines données générales de rentabilité de sociétés privées puissent devenir du domaine public pour certaines fins? La publication de ces données est-elle réellement susceptible d'accorder un avantage concurrentiel aux concurrents? Pouvons-nous

---

<sup>33</sup> Mieux connues sont l'appellation anglaise de *contract manufacturer*.

envisager d'obtenir des sociétés publiques la publication d'informations sectorielles d'entreprises plus détaillées? La façon de générer plus de données comparables aux fins de l'application du principe de pleine concurrence devrait faire l'objet d'une table de consultation avec les entreprises et les professionnels de l'impôt afin de générer des solutions pratiques à ce problème.

### ***B. Les règles touchant les prix de transfert sont-elles appliquées et gérées de façon équilibrée?***

Bien que plusieurs praticiens considèrent l'administration fiscale canadienne comme étant agressive dans l'administration des prix de transfert, nous n'avons aucune raison de croire que l'ARC ne fasse plus ou moins que ce que la Loi de l'impôt prévoit en matière de conformité. Le qualificatif qui conviendrait le mieux serait « actif » par rapport à de nombreuses administrations fiscales étrangères où l'administration de la conformité des prix de transfert ne fait pas l'objet d'une spécialisation ou même d'une attention particulière. À titre de comparaison, un récent rapport du gouvernement américain<sup>34</sup> nous apprend que l'IRS emploie quelque 417 spécialistes en vérification internationale (contre 320 pour l'ARC en 2006) et que plus de la moitié des dossiers comportant des transactions internationales importantes n'avait pas l'objet d'une analyse de risque.

L'une des mesures les plus redoutables dont dispose l'ARC est vraisemblablement l'alinéa 247(2)b). Cet alinéa permet de requalifier une transaction qui autrement n'aurait pas eu lieu n'eût été d'un lien de dépendance. Cette mesure diffère de la disposition générale anti-évitement (DGAE) par l'absence du critère d'abus prévu au paragraphe 245(4). Afin d'éviter les abus et assurer une uniformité de traitement, un comité de revue des prix de transfert détermine s'il y a lieu de cotiser sur la base de l'alinéa 247(2)b).

**Tableau C**

Nombre de renvois portant sur une requalification	26
Requalifications accordées :	
Ayant trait à une déduction pour ristournes	2
Ayant trait à la cession de certains droits (p. ex., transfert de propriété intellectuelle)	2
Requalifications rejetées :	5
Décisions en attente	17

**Source :** KPMG, La minute Prix de transfert, N° 2008-02, 20 mai 2008.

Considérant que l'alinéa 247(2)b) est applicable depuis 1998, les statistiques de requalification du Tableau C montrent que l'ARC n'a pas abusé de l'application de cet alinéa depuis son instauration.

---

<sup>34</sup> Treasury Inspector General for Tax Administration, « Actions Are Needed to Control Risks with International Transactions Reported on Corporate Income Tax Returns », May 30, 2008.

**C. Les pénalités en matière de prix de transfert sont-elles appliquées de façon équitable? Ces pénalités sont-elles adéquates?**

À l'instar de la règle de requalification, les pénalités de prix de transfert sont en vigueur depuis 1998. Tout comme pour l'application de l'alinéa 247(2)b), c'est le comité de revue des prix de transfert qui est chargé d'établir si la pénalité prévue au paragraphe 247(3) doit ou non être appliquée. Cette mesure assure une certaine uniformité de traitement. Le retard apparent dans le tableau D ci-dessous dans l'application des pénalités en 2003 s'explique par la vérification en cours des années d'imposition pour lesquelles les pénalités de prix de transfert pouvaient s'appliquer<sup>35</sup>. De ces statistiques, il semble que l'ARC ait utilisé une approche modérée et graduelle dans l'application des pénalités de prix de transfert.

**Tableau D**

Application pénalité 247(3)	1998 - 2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006	2006-2007 (6 mois)
Renvois pénalités	2	4	18	33	17
Pénalités recommandées	0	1	10	21	9

Sources : APFF, Panels sur les prix de transfert, Congrès 2003 et 2006.

**D. Les exigences actuelles touchant les retenues d'impôt qui s'appliquent aux fournisseurs de services étrangers sont-elles adéquates, à la lumière des risques et du fardeau en matière d'observation de la loi qu'elles imposent aux étrangers fournissant des services au Canada?**

Un professionnel non résident venant rendre des services au Canada est assujéti à une retenue de 15 % en vertu du règlement 105 de la LIR. Il s'agit d'une retenue d'impôt obligatoire à laquelle les conventions fiscales ne viennent pas, sauf exceptions, réduire la capacité du Canada à imposer une telle retenue. Le professionnel n'ayant pas d'établissement stable au Canada pourra cependant réclamer un remboursement après la fin de l'année civile dans laquelle la retenue d'impôt a été effectuée au moyen de la production d'une déclaration de revenus. Le Canada peut renoncer à la retenue d'impôt en vertu du paragraphe 153(1.1) de la LIR. De nombreuses conditions administratives<sup>36</sup> sont posées à cet effet, mais la plus contraignante à notre avis est celle de présenter une demande une trentaine de jours avant le paiement au non-résident.

L'affaire *Dudney*<sup>37</sup> a précisé et réduit les circonstances dans lesquelles un professionnel peut être imposé au Canada en raison de l'existence d'un établissement stable. S'il y a effectivement un lieu d'affaires, le risque de ne pas pouvoir recouvrer les impôts dus en raison de l'exploitation d'une entreprise au Canada par le non-résident est faible. D'un autre côté, l'absence d'une place d'affaires ou d'un établissement stable rend peu probable que le revenu d'entreprise du non-résident soit effectivement assujéti à la LIR. Sauf pour les ressortissants issus de pays avec lesquels le Canada ne dispose pas de convention fiscale, le risque de perte de recette fiscale nous apparaît faible. Notons par ailleurs que le nouveau protocole à la convention fiscale Canada-USA contient des dispositions pour élargir la notion d'établissement

<sup>35</sup> APFF, « Panel sur les prix de transfert », Congrès 2003, à la section 3.1.2.

<sup>36</sup> Voir Canada, Circulaire d'information n° 75-6R2, 23 février 2005.

<sup>37</sup> *La Reine c. William A. Dudney* (CAF 2000 DTC 6169), confirmant CCI, 99 DTC 147.



stable aux ressortissants américains présents pour de longues périodes sur le territoire canadien.

Par ignorance de la LIR ou par contrainte opérationnelle, il semble que de nombreuses entreprises ne puissent bénéficier d'un allègement et de ce fait, sont assujetties à des impôts et pénalités pour le compte de non-résidents. D'autre part, certains non-résidents pourraient ne pas vouloir faire affaire avec des entreprises canadiennes, du moins celles soucieuses des règles de conformité. Finalement, l'application stricte du règlement 105 dans le cas d'entreprises étrangères associées nous apparaît non justifiée considérant le faible risque de non-recouvrement.

***E. Quelles mesures, le cas échéant, pourraient être adoptées pour améliorer le processus de demandes de dérogation à ces exigences?***

En 2006, il y a eu quelque 21 000 demandes de dispenses de retenues d'impôts sur le revenu d'entreprise<sup>38</sup>. Il nous apparaît souhaitable que des allègements soient accordés pour exempter les professionnels non résidents de l'application du règlement 105, du moins en ce qui concerne les ressortissants de pays conventionnés. Cette exemption pourrait prendre la forme d'un seuil d'application ou de règles spécifiques pour les entreprises étrangères affiliées.

***F. Quels changements aux déclarations et formulaires existants pourraient être apportés pour améliorer et simplifier les exigences en matière de production des déclarations et des renseignements concernant la fiscalité internationale?***

**Déclarations de renseignements sur les opérations internationales.**

L'administration fiscale canadienne dispose depuis le dépôt du budget 1996 de quatre nouveaux formulaires de déclarations de renseignements des activités internationales des contribuables canadiens<sup>39</sup>. En plus du formulaire T106, ces déclarations de renseignements représentent un investissement de temps important pour les entreprises, mais l'Agence du revenu du Canada devient plus efficace à identifier les risques de non-conformité. Ces formulaires sont prescrits et donc l'Agence du revenu du Canada dispose d'une certaine latitude afin d'en modifier les exigences. Si des ajustements sont nécessaires, la Chaire considère qu'il revient à l'ARC de mener des consultations à cet effet dans la perspective de faciliter le travail d'observation des contribuables. Cette réduction pourrait s'inscrire dans le cadre du programme Avantage Canada de réduction de 20 % des exigences administratives et obligations documentaires. En ce qui concerne le formulaire T1135, sa production est une exigence de la Loi, mais nous nous interrogeons sur l'utilité pour l'ARC de cette information en ce qui concerne les sociétés. L'information contenue dans la complétion du bilan sous le format IGRF<sup>40</sup> devrait donner à l'ARC toute l'information sur les avoirs étrangers dans un format beaucoup plus utile que les cases à cocher du T1135.

---

<sup>38</sup> Rapport du Vérificateur général, précité note 31, au paragraphe 7.82.

<sup>39</sup> T1134, T1135, T1141 et T1142. Le formulaire T106 avait été instauré en 1988.

<sup>40</sup> Voir Canada, Guide de l'index général des renseignements financiers (IGRF) pour les sociétés, n° RC 4088, 2006.



## **Déclaration de dispositions de biens canadiens imposables**

L'article 116 de la Loi de l'impôt sur le revenu requiert d'un non-résident la production d'une demande de certificat de conformité à l'égard de la disposition d'un bien canadien imposable. Un certificat de conformité vise à garantir que l'impôt découlant de la disposition d'un tel bien soit remis aux autorités fiscales canadiennes. Le non-résident peut faire une demande pour une disposition anticipée ou doit produire une demande dans les 10 jours suivant la disposition d'un bien canadien imposable. La liste des documents à joindre au formulaire T2062 est assez importante. De nombreux praticiens font des plaintes à répétition quant au temps d'obtention d'un certificat de conformité. Malgré cela, les autorités fiscales imposent une pénalité pour tous les jours de retard si le délai de 10 jours est dépassé. Pour bien des transactions, ce délai peut être raisonnable, mais il est vraisemblable que ce délai est court en ce qui concerne les transactions complexes. Il n'est donc pas anormal que les praticiens produisent des demandes incomplètes dans les délais impartis et que l'Agence du revenu soit embourbée de dossiers dont l'analyse requiert des documents supplémentaires. En ce qui concerne les délais de traitement des dossiers par l'ARC, nous recommandons que l'ARC soit davantage imputable de ses délais opérationnels. En ce qui concerne l'analyse des certificats de conformité, nous recommandons que l'ARC étudie de façon impartiale les raisons à l'origine des retards de façon, entre autres, à déterminer si le délai de 10 jours imposé par la LIR devrait être modifié.

## Conclusion

Des adaptations sont nécessaires afin que le Canada conserve son avantage concurrentiel par rapport à ses concurrents. Des discussions à l'échelle internationale sont également requises afin de mieux harmoniser les politiques fiscales et décourager la compétition fiscale dommageable. Le présent régime d'exemption au Canada octroie un avantage aux sociétés canadiennes investissant à l'étranger. Il est vraisemblable que cet avantage contribue à améliorer la compétitivité de ces entreprises. Le régime d'imposition de base devrait faire en sorte de ne pas entraver l'investissement direct à l'étranger. S'il contribue à son expansion, la mesure devient une dépense fiscale dont les Canadiens auraient le droit à une évaluation de son ampleur. Cependant, dans la perspective d'une réduction des taux d'imposition des entreprises canadiennes, la question de l'évaluation des coûts et bénéfices du régime d'exemption perdra de son importance. Néanmoins, le régime d'exemption ne doit pas devenir une béquille tout comme le dollar canadien l'a été pendant longtemps pour les entreprises du secteur manufacturier. Un régime de fiscalité internationale neutre est davantage susceptible d'aider les entreprises canadiennes à long terme.

La volonté du gouvernement de bonifier le régime fiscal international du Canada nous a amenés à retenir une avenue que nous n'avions pas envisagée au départ. En effet, nous avons une préférence pour le maintien général (mais non intégral) du régime d'imposition actuel en échange d'une politique visant l'obtention des taux d'imposition les plus bas parmi les pays du G-7. Cette politique doit être soutenable à long terme afin d'éviter que la politique fiscale du régime d'imposition des entreprises ne soit pas soumise aux aléas d'équilibres budgétaires futurs. Considérant les avantages consentis par le plan de réduction des impôts pour les prochaines années, nous recommandons la prudence au gouvernement afin de ne pas rendre précaire l'équilibre des finances publiques. À l'efficacité, l'équité et la neutralité recherchée d'un régime d'imposition, s'ajoute la stabilité de ses politiques. Des réformes fiscales successives, mal conçues ou déficientes dans leurs mises en œuvre sont sources d'entraves dans le développement de l'économie canadienne. Par ailleurs, cette recherche d'efficacité s'applique également aux services de l'Agence du revenu du Canada. Il est important que les entreprises soucieuses de collaborer avec l'Agence puissent obtenir des services d'assistance à la conformité qui leur permettent de prendre rapidement des décisions d'affaires.

Les analyses et recommandations proposées par la Chaire ont porté sur une variété de problématiques faisant appel à des domaines d'expertises différents. Considérant les impacts d'une réforme majeure de la politique fiscale internationale du Canada sur les entreprises, mais également sur les autres agents socio-économiques de la société civile, il est souhaitable, malgré le niveau d'expertise requis pour une analyse d'ensemble des problématiques, que le gouvernement privilégie la participation de l'ensemble des Canadiens au présent processus de réflexion.

## **Résumé des principales recommandations de la Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques (CFFP) de l'Université de Sherbrooke**

1. Que le gouvernement du Canada maintienne les principes généraux du régime d'imposition internationale des sociétés et qu'il opte plutôt pour une réduction des taux d'imposition des sociétés.
2. Que le gouvernement finance un projet de centre canadien indépendant en politique fiscale qui permette de supporter les projets de réforme en fiscalité canadienne.
3. Que le gouvernement revoit à la hausse les exigences d'obtention du statut de société étrangère affiliée dans le contexte d'un élargissement du régime d'exemption.
4. Que l'Agence du revenu du Canada fasse rapport annuellement de la collaboration obtenue en matière d'échange d'information dans le cadre de ses présents traités ainsi que pour les accords d'échanges d'information pour lesquels un élargissement du régime d'exemption sera accordé.
5. Que les bénéfices conférés par les conventions fiscales et les accords d'échange de renseignements à des fins fiscales soient révisés pour les états contractants ne respectant pas leurs engagements.
6. Que le seuil d'inclusion au revenu de 5 000 \$ du REATB soit haussé.
7. Que l'Agence du revenu du Canada soit davantage imputable des retards causés dans le traitement des demandes des entreprises et qu'elle obtienne les effectifs requis afin de faciliter le processus de conformité des entreprises.
8. Que les processus de révision des exigences de conformité soit une préoccupation constante pour l'ensemble de l'appareil gouvernemental.
9. Que les mesures de réduction des taux de retenues soient effectuées sur une base bilatérale et en priorité pour les pays pour lesquels une convention fiscale est en vigueur.

## Annexe A – Statistiques comparatives des pays de l'OCDE

Pays de l'OCDE	PIB 2006		Taux d'impôt général 2006 (%)
	Milliards USD	% total OCDE	
Japon	4 077,90	11,2	41
États-Unis	13 185,00	36,3	39,3
Allemagne	2 639,00	7,3	38,9
Espagne	1 270,10	3,5	35
France	2 005,90	5,5	34,4
Canada	1 170,40	3,2	34,4
Belgique	366,7	1	33
Italie	1 723,10	4,7	33
Nouvelle-Zélande	109	0,3	33
Australie	720,9	2	30
Royaume-Uni	2 086,60	5,7	30
Turquie	625,9	1,7	30
Luxembourg	35,9	0,1	29,6
Pays-Bas	608,9	1,7	29,6
Grèce	352,1	1	29
Mexique	1 210,00	3,3	29
Danemark	195,5	0,5	28
Norvège	247,6	0,7	28
Suède	309,6	0,9	28
Corée	1 133,40	3,1	27,5
Finlande	175,5	0,5	26
Autriche	298,8	0,8	25
Portugal	222,1	0,6	27,5
République tchèque	226,4	0,6	24
Suisse	283	0,8	21,3
Pologne	571	1,6	19
République slovaque	94,9	0,3	19
Islande	11,8	0	18
Hongrie	184,3	0,5	16
Irlande	175,1	0,5	12,5
Groupe du G-7	26 887,80	74	
OCDE, total	36 316,60	100	
Chine (FMI)	2 644,00		33
Bésil (FMI)	1 067,70		34
Russie (FMI)	979		24
Indes (FMI)	886,9		41,8
Monde, total (FMI)	48 245,20		
Taux d'impôt moyen - pays du G-7			<b>31,50 %</b>
Taux d'impôt moyen - OCDE			<b>28,30 %</b>
Taux d'impôt pondéré - pays du G-7			<b>35,30 %</b>
Taux d'impôt pondéré - OCDE			<b>37,80 %</b>

Sources : OCDE, FMI, KPMG et US Tax Foundation.