

Dans ce numéro



4
Consultez en ligne nos calculatrices et taux d'impôt utiles



5
Comment «l'ALENA 2.0» éclaircit les échanges commerciaux au sein des Amériques



8
CÉLI : quel est l'avantage?



12
Publications et articles

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

Canada – Questionsfiscales@EY

Février 2019

L'Ontario n'adoptera pas les règles sur le revenu de placement passif touchant le plafond des affaires des petites entreprises

Alan Roth, Toronto



Travailler ensemble
pour un monde meilleur

Le 15 novembre 2018, le gouvernement de l'Ontario a annoncé qu'il n'adopterait pas de mesures semblables aux dispositions législatives fédérales récemment adoptées qui restreignent l'accès d'une société privée sous contrôle canadien («SPCC») à la déduction accordée aux petites entreprises («DAPE») lorsque son revenu de placement passif¹ dépasse un seuil déterminé. Cette situation pourrait entraîner des résultats incongrus : pour une année d'imposition donnée, une SPCC serait assujettie à des plafonds des affaires des petites entreprises différents aux fins de l'impôt fédéral et à celles de l'impôt ontarien.

En juin 2018, des modifications à la *Loi de l'impôt sur le revenu* fédérale (la «LIR») qui comprennent de nouvelles règles réduisant le plafond des affaires des petites entreprises de 500 000 \$ pour les SPCC (et leurs sociétés associées) qui ont tiré des revenus de placement passif supérieur à 50 000 \$ ont été adoptées. Ces règles s'appliquent pour les années d'imposition commençant après 2018 (sous réserve de règles transitoires). Cette réduction a pour effet de restreindre l'accès d'une SPCC au taux fédéral de l'impôt sur le revenu des petites entreprises (9 % en 2019, comparativement au taux général d'imposition des sociétés de 15 %). Ces modifications avaient été annoncées dans le budget fédéral de 2018 en vue de limiter l'avantage lié au report d'impôt pour les sociétés privées qui gagnent un revenu de placement passif.

¹ Voici quelques exemples de revenus de placement passifs : le revenu de dividendes tiré d'un portefeuille d'actions, le revenu d'intérêts sur des titres de créance et les gains en capital imposables réalisés à la disposition d'actifs qui ne sont pas utilisés par la société en vue de tirer un revenu d'une entreprise exploitée activement au Canada.

Dans le cadre des nouvelles règles, le plafond des affaires d'une SPCC pour une année d'imposition sera réduit de 5 \$ pour chaque dollar de revenu de placement passif gagné l'année précédente par la SPCC et ses sociétés associées en excédent de 50 000 \$. Le plafond des affaires d'une SPCC sera réduit selon la réduction la plus élevée applicable, soit celle en fonction du capital imposable² ou celle en fonction du revenu de placement passif. Une SPCC n'aura droit à aucune DAPE dans une année d'imposition si le revenu de placement passif du groupe associé excède 150 000 \$ pour l'année précédente ou si le capital imposable total du groupe associé dépasse 15 millions de dollars pour l'année précédente. Consultez l'article «Le budget fédéral simplifie les propositions sur le revenu de placement passif» du bulletin [Questionsfiscales@EY de mai 2018](#) et le bulletin [FiscAlerte 2018 numéro 7 d'EY](#) pour plus de détails sur ces nouvelles règles et pour de l'information contextuelle sur la possibilité pour une SPCC de se prévaloir du taux de l'impôt sur le revenu des petites entreprises.

Chaque province et territoire a son propre plafond des affaires des petites entreprises³ et son propre taux d'impôt sur le revenu des petites entreprises. Les provinces et territoires ont des dispositions législatives qui font généralement pendant à la législation fédérale pour déterminer le revenu admissible à la DAPE provinciale ou territoriale.

L'Ontario et le Québec ont leur propre formule pour calculer la réduction en fonction du capital imposable, chacune produisant le même résultat que la formule fédérale. Depuis l'annonce des nouvelles règles fédérales sur le revenu de placement passif, seuls le Québec et l'Ontario ont fait part de leurs intentions quant à l'adoption de mesures semblables à celles prévues par la législation fédérale.

Dans sa mise à jour économique de l'automne publiée le 15 novembre 2018, l'Ontario a annoncé qu'il n'adopterait pas de mesures semblables aux règles fédérales. De son côté, le Québec a présenté le 3 décembre 2018 sa propre mise à jour économique indiquant qu'il suivrait la voie du fédéral.

Pour l'instant, les autres provinces et territoires devraient, du moins à court terme, suivre les nouvelles règles, car leurs dispositions législatives respectives sont déjà calquées sur les règles fédérales relatives à la DAPE. Toutefois, l'histoire ne s'arrête pas forcément là. Ces autres provinces ou territoires pourraient toujours annoncer, peut-être dans leur prochain budget, leur intention de ne pas adopter les règles fédérales.

Plafond des affaires des petites entreprises de l'Ontario

L'Ontario a récemment adopté des dispositions législatives comprenant une modification visant à garantir que l'Ontario ne copiera pas les nouvelles règles fédérales susmentionnées⁴. L'article 31 de la *Loi de 2007 sur les impôts* de l'Ontario contient des dispositions énonçant le mode de calcul du plafond des affaires des petites entreprises et de la DAPE d'une SPCC aux fins de l'impôt ontarien.

De façon générale, si une SPCC remplit les critères pour demander la DAPE fédérale, elle a le droit de réclamer la DAPE ontarienne. Pour 2019, le plafond des affaires des petites entreprises de l'Ontario est lui aussi fixé à 500 000 \$, et le taux d'impôt sur le revenu des petites entreprises de la province est de 3,5 %. (Le taux général de l'impôt sur le revenu des sociétés de l'Ontario s'établit à 11,5 %.)

La loi ontarienne comprend également une disposition prévoyant une réduction en fonction du capital imposable, qui est calculée de la même manière que la réduction fédérale à cet égard⁵. Étant donné que les nouvelles règles de l'Ontario annulent l'incidence du paragraphe 125(5.1) de la LIR (pour ce qui est de la réduction fédérale en fonction du revenu de placement passif), il continuera de n'y avoir qu'une réduction aux fins de l'impôt ontarien pour les années d'imposition commençant après 2018. De plus, comme les dispositions législatives fédérales précisent que le plafond des affaires des petites entreprises d'une SPCC est réduit selon la plus élevée des deux réductions susmentionnées,

le plafond des affaires de l'Ontario d'une SPCC pourra, dans certaines situations, différer de celui calculé aux fins fédérales pour les années d'imposition commençant après 2018, comme l'illustre l'exemple ci-après.

Dans certains cas, cette différence entre le plafond des affaires aux fins de l'impôt fédéral et celui applicable aux fins de l'impôt ontarien pourrait faire varier considérablement le montant d'impôt sur le revenu à payer d'une SPCC. Par exemple, si une SPCC a droit à la pleine déduction de 500 000 \$ accordée aux petites entreprises aux fins de l'impôt ontarien en 2019, mais n'a pas droit à la DAPE fédérale parce qu'elle (et/ou l'une de ses sociétés associées) a gagné un revenu de placement passif supérieur à 150 000 \$ au cours de l'année précédente, le taux d'impôt fédéral-provincial combiné applicable à la première tranche de 500 000 \$ du revenu tiré d'une entreprise exploitée activement aux fins fiscales sera de 18,5 % (taux d'impôt général fédéral de 15 % plus taux d'impôt sur le revenu des petites entreprises de l'Ontario de 3,5 %). Si l'Ontario avait adopté des mesures semblables aux nouvelles règles fédérales, le taux d'impôt aurait été de 26,5 % (taux fédéral de 15 % plus taux d'impôt général de l'Ontario de 11,5 %), ce qui aurait donné lieu à un montant d'impôt supplémentaire à payer de 40 000 \$ (500 000 \$ x (11,5 % - 3,5 %)).

L'exemple suivant, inclus initialement dans l'article susmentionné du bulletin [Questionsfiscales@EY de mai 2018](#) afin d'illustrer la détermination du plafond des affaires d'une SPCC pour l'année d'imposition 2019 a été modifié légèrement pour comparer le plafond des affaires de la SPCC aux fins de l'impôt fédéral à celui aux fins de l'impôt ontarien.

² Le cadre législatif actuel réduit déjà le montant du revenu admissible à la DAPE dans la mesure où le capital imposable d'un groupe de sociétés associées excède 10 millions de dollars. Le plafond des affaires des petites entreprises est réduit selon la méthode linéaire pour les SPCC qui, avec toutes leurs sociétés associées, ont un capital imposable utilisé au Canada totalisant entre 10 millions de dollars et 15 millions de dollars pour l'année précédente. La DAPE est éliminée complètement pour les SPCC (et leurs sociétés associées) ayant un capital imposable de plus de 15 millions de dollars. En termes très généraux, le capital imposable d'une société correspond à l'excédent du total des montants constitués de ses capitaux propres, des prêts et des avances consentis par les actionnaires, de ses passifs d'impôts futurs et de certains montants qui ne sont pas déductibles au cours de l'année d'imposition aux fins de l'impôt sur le revenu sur certains types de placement dans d'autres sociétés.

³ Pour 2019, l'ensemble des provinces et territoires appliquent également un plafond des affaires des petites entreprises de 500 000 \$, sauf la Saskatchewan, où le plafond est de 600 000 \$.

⁴ Voir le nouvel alinéa 31(1)b) de la *Loi de 2007 sur les impôts* de l'Ontario, adopté en décembre 2018.

⁵ Voir le paragraphe 31(5.5) de la *Loi de 2007 sur les impôts* de l'Ontario.

Exemple - plafond des affaires des petites entreprises aux fins de l'impôt fédéral et à celles de l'impôt ontarien

Simon, un résident canadien, est le PDG et l'unique actionnaire de Pièces d'auto inc., un distributeur grossiste de pièces d'auto établi près de Windsor, en Ontario. La fin d'exercice de Pièces d'auto inc. est le 31 décembre. En 2018 et en 2019, Pièces d'auto inc. n'est associée à aucune autre société aux fins de l'impôt. L'Ontario est la seule province dans laquelle l'entreprise a un établissement stable aux fins fiscales; Pièces d'auto inc. n'est donc assujettie à l'impôt sur le revenu qu'au fédéral et dans la province d'Ontario.

Comme Pièces d'auto inc. est une SPCC qui tire un revenu d'une entreprise exploitée activement, elle pourrait avoir droit à la DAPE. Ni la société ni Simon n'ont besoin de la totalité du revenu après impôt de Pièces d'auto inc. Par conséquent, une partie des bénéfices non répartis de la société est réinvestie chaque année dans un portefeuille d'actions de premier ordre.

À sa retraite, Simon a l'intention de vendre le portefeuille, de retirer le produit de la société et de s'acheter une maison en Floride. Pour l'année d'imposition 2018, le capital imposable utilisé au Canada de Pièces d'auto inc. était de 12 millions de dollars, et le portefeuille d'actions avait généré un revenu de dividendes de 95 000 \$.

Calcul du plafond des affaires des petites entreprises aux fins de l'impôt fédéral

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

La réduction du plafond des affaires des petites entreprises de 2019 attribuable au capital imposable de la société est, selon la LIR, calculée comme suit⁶ :

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

$$= 500\,000 \$ - 11\,250 \$$$

$$= 200\,000 \$$$

La réduction en fonction du revenu de placement passif en vertu des nouvelles dispositions législatives⁷ est calculée comme suit :

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

$$= 225\,000 \$$$

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

Calcul du plafond des affaires des petites entreprises de l'Ontario

Comme en 2018 le capital imposable utilisé au Canada de Pièces d'auto inc. se situait entre 10 millions de dollars et 15 millions de dollars, le plafond des affaires des petites entreprises de l'Ontario de 500 000 \$ sera, pour la société, réduit en 2019 selon la réduction en fonction du capital imposable applicable en Ontario. Il n'y a pas de réduction en fonction du revenu de placement passif aux fins de l'impôt ontarien.

La réduction du plafond des affaires des petites entreprises de l'Ontario attribuable au capital imposable de la société pour 2019 est calculée de la même manière aux termes de la loi ontarienne⁸ que la réduction fédérale en fonction du capital imposable. Elle est donc de **200 000 \$** dans le présent exemple. Comme aucune autre réduction du plafond des affaires des petites entreprises n'est applicable aux fins de l'impôt ontarien, le plafond des affaires de Pièces d'auto inc. aux fins de l'impôt ontarien en 2019 sera de **300 000 \$** (500 000 \$ - 200 000 \$).

Conclusion

Si votre société est assujettie à l'impôt en Ontario et a un portefeuille de placement passif qui pourrait être touché par les nouvelles règles fédérales, le plafond des affaires de votre société aux fins de l'impôt fédéral calculé aux termes de ces règles pourrait être différent de son plafond des affaires aux fins de l'Ontario. L'incidence sur le montant d'impôt sur le revenu à payer par votre société pourrait être importante, selon l'ampleur de la différence entre les deux plafonds des affaires applicables.

Par conséquent, vous devriez peut-être réévaluer votre stratégie de rémunération et de placement globale. Comme le coût fiscal total lié au fait de gagner un revenu de placement passif par l'intermédiaire de votre société pourrait maintenant être plus élevé que si vous déteniez ce revenu personnellement, prenez un peu de recul et songez à effectuer une analyse d'intégration complète pour établir une stratégie convenant à votre situation personnelle.

Consultez votre conseiller EY pour plus de détails. ■

⁶ Voir l'alinéa 125(5.1)a) de la LIR.

⁷ Voir le nouvel alinéa 125(5.1)b) de la LIR.

⁸ Voir le paragraphe 31(5.5) de la Loi de 2007 sur les impôts de l'Ontario.

Consultez en ligne nos calculatrices et taux d'impôt utiles

Lucie Champagne, Alan Roth, Candra Anttila et Andrew Rosner, Toronto

Souvent mentionnée par les chroniqueurs sur la planification financière, notre calculatrice d'impôt personnel de 2019 compatible avec les mobiles se trouve à l'adresse ey.com/ca/calculatriceimpot.

Cet outil vous permet de comparer le total de l'impôt fédéral et de l'impôt provincial des particuliers à payer en 2019 dans toutes les provinces et tous les territoires. Une deuxième calculatrice vous permet aussi de comparer le total de l'impôt fédéral et de l'impôt provincial des particuliers à payer en 2018.


Vous trouverez également des outils de planification fiscale des particuliers utiles pour 2019 et pour 2018 aux fins de comparaison :

- La calculatrice REER calculant l'économie d'impôt découlant de votre cotisation
- Les taux et crédits d'impôt des particuliers par province et territoire pour toutes les fourchettes de revenu

De plus, vous trouverez dans ce site de précieux outils de planification fiscale des sociétés pour 2019 et pour 2018 aux fins de comparaison :

- Les taux d'impôt sur le revenu des sociétés fédéral et provinciaux combinés applicables au revenu admissible au taux des petites entreprises, au revenu de fabrication et de transformation et au revenu assujéti au taux général
- Les taux d'impôt sur le revenu des sociétés provinciaux applicables au revenu admissible aux taux des petites entreprises, au revenu de fabrication et de transformation et au revenu assujéti au taux général
- Les taux d'impôt sur le revenu des sociétés applicables au revenu de placement gagné par les sociétés privées sous contrôle canadien et par d'autres sociétés

Vous trouverez ces ressources utiles et bien d'autres - notamment nos plus récents points de vue, nos documents de leadership éclairé, les bulletins *FiscAlerte*, des renseignements à jour sur les budgets, nos bulletins mensuels *Questionsfiscales@EY* et plus encore - sur ey.com/ca/fiscalite. ■



Comment «l'ALENA 2.0» éclaire les échanges commerciaux au sein des Amériques

Glisbert Bulk, directeur mondial, Taxes indirectes, d'EY
Traduction d'un article publié initialement sur [ey.com](https://www.ey.com/fr/fr/actualites/actualites/2018/09/30/nafta-20-brings-some-clarity-about-trade-in-the-americas) sous le titre
«How "NAFTA 2.0" brings some clarity about trade in the Americas»

L'Accord Canada-États-Unis-Mexique (l'«ACEUM»), qui remplace l'Accord de libre-échange nord-américain (l'«ALENA»), laisse espérer que les choses s'éclairciront pour les entreprises en ce qui a trait aux chaînes d'approvisionnement et à la planification fiscale.

Le président des États-Unis, Donald Trump, n'a cessé de répéter que l'ALENA était le «pire accord commercial jamais conclu». Pourtant, le 30 septembre 2018, après plus d'un an de négociations, le premier ministre du Canada, Justin Trudeau, le président du Mexique, Enrique Peña Nieto, et lui ont dévoilé l'ALENA 2.0 ou, comme les États-Unis préfèrent l'appeler, le *United States-Mexico-Canada Agreement*⁹.

L'accord, qui doit toujours être signé et approuvé par le Congrès américain avant d'entrer en vigueur (probablement en 2020), constitue une nouvelle quelque peu rassurante **alors que le différend commercial entre l'Amérique et la Chine s'aggrave**.

Bien que les importations d'acier, d'aluminium, de panneaux solaires et de machines à laver soient toujours assujetties à des droits de douane aux États-Unis (même celles du Canada et du Mexique), l'ACEUM éclaire au moins un peu les entreprises quant à l'avenir.

Michael Leightman, leader, Tax Reform Initiative, du groupe mondial Commerce international d'EY, a mentionné qu'«au moins, les possibilités de planification commerciale et les options envisageables (qu'il s'agisse de transférer la production aux États-Unis ou de la transférer de l'étranger vers le Mexique, pour ensuite commercialiser les produits aux États-Unis selon les critères du nouvel accord commercial) sont désormais plus certaines.»

⁹ Au Canada, l'accord est appelé *Canada-United States-Mexico Agreement*, et *Accord Canada-États-Unis-Mexique* en français.

Dalton Albrecht, leader, Commerce international, d'EY pour le Canada indique, pour sa part, que «l'ACEUM aidera à stabiliser la situation, mais personne ne sait vraiment ce qu'il adviendra de ces droits de douane et dans quelle mesure on peut faire des plans. Nous nous posons néanmoins certaines questions générales, notamment quant à la possibilité d'obtenir des remises de droits de douane (remboursements ou exonérations anticipées des droits) et quant aux options de planification envisageables relativement aux sources d'approvisionnement. Peut-on changer les chaînes d'approvisionnement des produits en fonction des différentes destinations?»

MM. Leightman et Albrecht conseillent également aux entreprises de porter une grande attention au classement tarifaire et aux déclarations d'origine. L'ACEUM prévoit des règles d'origine précisant le pourcentage d'intrants importés qui est permis pour les produits. Par exemple, 75 % des principaux composants automobiles devront provenir du pays d'origine (c.-à-d., les États-Unis, le Canada ou le Mexique) en vertu de l'accord.

Armando F. Beteta, leader, Commerce international, au Latin American Business Center d'EY, explique que «les règles prévues par l'ACEUM pour le secteur automobile sont particulièrement importantes pour le Mexique. Bien que les nouvelles règles d'origine pour ce secteur soient clairement plus strictes et que de nouvelles exigences aient été ajoutées (p. ex., l'exigence d'une proportion de 70 % de l'aluminium et de l'acier provenant de l'Amérique du Nord et celle de la teneur de fabrication à rémunération élevée), les lettres d'accompagnement de l'ACEUM comportent aussi des encouragements intéressants qui, notamment, exonéreraient un nombre élevé d'automobiles / de pièces automobiles mexicaines des droits de douane punitifs qui pourraient être imposés prochainement par les États-Unis en vertu de l'article 232.»

M. Leightman dit que «nous observons une hausse des mesures d'application de la loi dans chaque pays, où les services des douanes resserrent la vigilance quant à l'application des critères, à la documentation et aux renseignements fournis pour s'assurer que les entreprises respectent les règles. De façon plus générale, nous observons également à l'échelle mondiale une multiplication des inspections et des demandes de données et de renseignements relativement aux déclarations. Nous recommandons donc d'être proactifs, au lieu d'être réactifs, et de faire intervenir rapidement les divisions responsables de la réglementation et de l'observation.»

Il ajoute que «les entreprises doivent veiller à utiliser les valeurs en douane les plus basses légalement permises pour ce qui est des déclarations en douane et voir si elles peuvent réduire la valeur des biens incorporels incluse dans la valeur en douane.

«Les entreprises peuvent utiliser diverses stratégies sur le plan du report des droits, tels que les entrepôts de stockage ou les zones franches. Une possibilité de drawback s'offre également et peut permettre aux entreprises de récupérer une partie des coûts liés aux droits et aux échanges commerciaux. Il existe donc diverses options pour au moins réduire les répercussions si l'entreprise n'est pas capable de trouver une autre source d'approvisionnement pour certains produits», mentionne M. Leightman.

Selon un sondage mené par EY auprès de 600 dirigeants de la fiscalité, près du quart (24 %) des entreprises envisageaient de recourir aux drawbacks de droits et/ou aux zones franches pour atténuer les effets de l'imposition des droits de douane.

Sondage réalisé par EY auprès de dirigeants de la fiscalité en octobre 2018

Les représentants de **24 %** des entreprises ayant participé au sondage envisageaient de recourir aux drawbacks de droits et/ou aux zones franches pour atténuer les effets de l'imposition des droits de douane.

Les États-Unis ont effectivement élaboré des dispositions qui permettent aux entreprises de certains secteurs touchés par les droits de demander des exclusions ou des exemptions dans des circonstances déterminées, telles que l'indisponibilité d'un article en particulier aux États-Unis. Cependant, comme ces dispositions comportent des exigences strictes, il est difficile de s'en prévaloir. Par exemple, le taux d'approbation des demandes d'exclusion pour les tarifs sur l'acier est jusqu'à maintenant d'environ 50 % à 55 %, les exclusions étant accordées pour un an, période au terme de laquelle les entreprises doivent déposer une nouvelle demande.

Or, bien que les États-Unis aient également prévu des dispositions d'exclusion pour les droits de douane imposés sur les produits d'origine chinoise, on s'attend à ce que seulement 10 % à 15 % des demandes d'exemption pour ces produits chinois soient approuvées. «Les droits de douane sur les produits chinois visaient à démontrer que les entreprises devaient trouver d'autres sources d'approvisionnement,





de sorte que les exemptions ou exclusions ne sont accordées que lorsque le tarif sera plus nuisible qu'utile aux yeux de l'administration», explique M. Leightman.

Mike Heldebrand, leader, Commerce international, d'EY pour la zone West des États-Unis, affirme que les conseils d'administration sont bien placés pour comprendre les implications de l'ACEUM. «Fait intéressant en ce qui a trait aux équipes de haute direction, les États-Unis ont instauré il y a environ un an un ajustement fiscal à la frontière (une taxe sur les flux de trésorerie fondée sur la destination). Un très grand nombre de dirigeants ont été mis à contribution et ont dû fournir des valeurs dont ils n'avaient jamais eu connaissance auparavant. Depuis l'instauration récente de droits de douane additionnels, les professionnels du commerce ne sont plus de simples conseillers techniques, ils sont devenus des conseillers stratégiques. Ce virage leur a conféré un rôle plus important dans la planification d'entreprise.»

Les professionnels de la fiscalité méritent leur place à la table des hauts dirigeants, selon Ute Benzel, leader, Fiscalité, d'EY pour la région Europe, Moyen-Orient, Inde et Afrique, qui conseille aux membres des conseils d'administration de prendre part à la discussion sans attendre. «Si vous dirigez la fonction fiscalité, prenez le siège du conducteur. Assurez-vous de suivre les développements en matière de commerce et de droits de douane pertinents pour votre entreprise. Efforcez-vous de vérifier si vous avez les chaînes d'approvisionnement et les modèles de prestation qui conviennent, compte tenu des nouvelles règles.»

Panel : principales différences entre l'ALENA et l'ACEUM

Les critiques ont surnommé l'ACEUM «l'ALENA 2.0», prétendant que peu de choses ont changé depuis l'entente initiale. Or, il y a des ajouts fondamentaux.

Secteur automobile

Selon l'accord, 30 % de la production des véhicules doit être effectuée par des travailleurs dans des usines où le salaire moyen est d'au moins 16 \$ l'heure. En 2023, ce seuil passera à 40 % des travailleurs. Les travailleurs de l'automobile ont également droit à la représentation syndicale.

De plus, 70 % de l'acier et de l'aluminium utilisé dans les véhicules devront provenir des États-Unis, du Canada ou du Mexique.

Pour les fabricants dont 75 % des composants de leurs véhicules sont fabriqués aux États-Unis, au Canada ou au Mexique, les droits sont nuls (ce pourcentage était de 62,5 % dans le cadre de l'ALENA). Si les États-Unis imposent des droits de douane sur les automobiles pour des raisons de sécurité nationale en vertu de l'article 232, le Canada et le Mexique pourront néanmoins y exporter en franchise de droits jusqu'à 2,6 millions de véhicules par année.

«Le fait de ne pas remplir les nouveaux critères, surtout ceux liés aux ventes aux États-Unis, n'est sans doute pas la fin du monde, car les droits de douane américains sont bas, soit 2,5 %, mentionne James Mackie, codirecteur du groupe Quantitative Economics and Statistics (QUEST) d'EY. Dans certains cas, il pourrait s'avérer trop coûteux de se conformer à l'ALENA (notamment en raison de la complexité de se conformer aux exigences salariales pour les automobiles) compte tenu de ce que ça rapporterait».

Production laitière

Pour la première fois, les agriculteurs états-uniens pourront exporter au Canada des produits laitiers d'une valeur d'environ 560 millions de dollars.

Tarifs sur les métaux

Les droits de sauvegarde de 25 % et de 10 % imposés pour des raisons de sécurité nationale par les États-Unis à l'égard, respectivement, de l'acier et de l'aluminium qui proviennent du Canada et du Mexique restent en vigueur.

Propriété intellectuelle

Pour la première fois, les responsables de l'application de la loi dans les trois pays visés peuvent suspendre la libre circulation des produits qu'ils soupçonnent d'être contrefaits ou piratés, et des sanctions plus sévères sont prévues pour les films piratés en ligne.

Clause de renouvellement automatique

Si l'accord entre en vigueur en 2020 comme prévu, il pourrait s'appliquer pendant au moins 16 ans. Il sera réexaminé tous les six ans et pourra être prolongé jusqu'en 2042.

Résumé

L'ACEUM permet aux organisations de mieux savoir à quoi s'en tenir, ce qui était grandement nécessaire. Il remplace l'ALENA, que le président Donald Trump a qualifié de «pire accord commercial jamais conclu». L'un des principaux changements est le resserrement des mesures d'application de la loi pour garantir que les entreprises respectent les règles, de sorte que les divisions responsables de la réglementation et de l'observation doivent intervenir de façon proactive, plutôt que réactive. ■

CÉLI : quel est l'avantage?

*Louie v. The Queen, 2018 TCC 225
Winnie Szeto, Toronto, et Allison Blackler, Vancouver*



Les comptes d'épargne libre d'impôt («CÉLI») ont été instaurés par voie législative en janvier 2009 (les «règles relatives aux CÉLI»). Au mois d'octobre de la même année, des modifications législatives ont été apportées afin d'interdire les opérations d'échange d'actions (swaps) entre un CÉLI et d'autres comptes enregistrés ou non enregistrés détenus par le même contribuable ou par le contribuable et une personne ayant un lien de dépendance avec lui.

Ces modifications ont été apportées après qu'on a rapporté que des investisseurs astucieux avaient réussi à faire passer la valeur du CÉLI dans lequel ils avaient initialement investi 5 000 \$ à des centaines de milliers de dollars ou plus en procédant à des échanges d'actions entre leurs différents comptes. Cette croissance exceptionnelle s'expliquait, d'une part, par les échanges choisis par les investisseurs et, d'autre part, par la conjoncture du marché à l'époque; ces opérations de swap ont, en effet, eu lieu peu de temps après la crise financière de 2008, au cours de la période de reprise qui a débuté en mars 2009. C'est dans ce contexte que s'inscrit l'affaire qui a été portée devant la Cour canadienne de l'impôt (la «CCI») dont il est question dans le présent article.



Faits

L'appelante était une investisseuse avertie. En 2008, elle détenait deux comptes auprès de sa maison de courtage : un compte canadien de transactions directes («CCTD») et un régime enregistré d'épargne-retraite («REER») autogéré. Elle a ouvert un troisième compte auprès du courtier, un CÉLI, en janvier 2009, lorsque les règles relatives aux CÉLI sont entrées en vigueur.

Du 15 mai au 17 octobre 2009, l'appelante a effectué 71 opérations de swap par lesquelles elle a transféré des actions cotées en bourse entre son CÉLI, son CCTD et son REER. Suivant les directives de son courtier à l'égard des transferts entre comptes, l'appelante a choisi le cours le plus élevé de la journée pour les actions transférées de son CÉLI, et le cours le plus bas de la journée pour les actions qui y ont été transférées. Elle a aussi choisi intentionnellement des actions dont le cours présentait une forte volatilité, ce qui lui a permis d'obtenir un écart plus important entre le prix auquel ses actions étaient transférées dans son CÉLI et celui auquel elles en étaient retirées. Au cours de cette période, la juste valeur marchande (la «JVM») totale du CÉLI de l'appelante est passée de 5 000 \$ au début de l'année 2009 à plus de 205 000 \$ à la fin de cette même année, soit une hausse de plus de 4 000 %.

Les modifications législatives interdisant les opérations de swap sont entrées en vigueur le 17 octobre 2009. À compter de cette date, l'appelante n'a effectué aucune autre opération de ce type et a choisi de laisser ses actions dans son CÉLI. Toutefois, compte tenu des forces du marché, la JVM du CÉLI a continué de croître en 2010 et en 2012, bien qu'elle ait diminué en 2011.

Dans le cadre d'un programme national de vérification des CÉLI, le ministre du Revenu national a vérifié le CÉLI de l'appelante et a établi une cotisation au motif que l'augmentation de la JVM du CÉLI en 2009 avait eu des répercussions sur les hausses subséquentes de la JVM en 2010 et en 2012, de sorte qu'un «avantage» au sens du paragraphe 207.01(1) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (la «LIR») avait été accordé à la contribuable, qui était donc tenue de payer l'impôt spécial relatif à un avantage prévu à l'article 207.05.

Le montant d'impôt en cause était important et correspondait au montant de la hausse de la valeur du CÉLI pour chaque année en excédent des cotisations annuelles permises. L'appelante ne contestait pas la hausse de la JVM totale de son CÉLI en 2009, 2010 et 2012. Toutefois, elle soutenait qu'une telle hausse ne constituait pas un avantage au sens de la LIR et que même s'il y avait eu avantage, tout impôt s'y rapportant devrait être payable par le courtier en vertu du paragraphe 207.05(3).

Même si bien d'autres contribuables ont fait l'objet de cotisations semblables dans le cadre du programme de vérification des CÉLI du ministre, c'est la première fois que la CCI examine la position du ministre sur le fond.

Décision de la CCI

Au cours de la période pendant laquelle l'appelante a effectué les opérations de swap entre ses comptes, un avantage en vertu du paragraphe 207.01(1)¹⁰ signifiait de manière générale :

- ▶ tout bénéfice qui représente une hausse de la JVM totale des biens détenus dans le cadre du CÉLI qu'il est raisonnable de considérer, compte tenu des circonstances, comme étant attribuable, directement ou indirectement :
- ▶ à une opération ou à un événement, ou à une série d'opérations ou d'événements, qui, à la fois :
 - ▶ ne se serait pas produit dans un marché libre où des parties sans lien de dépendance traitent librement, prudemment ou en toute connaissance de cause,
 - ▶ a pour objet principal notamment de permettre à une personne de profiter de l'exemption d'impôt prévue à la partie I.

Puisque l'appelante ne contestait pas la hausse de la JVM de son CÉLI, la CCI a axé son analyse sur les autres éléments de cette définition. Ce faisant, la CCI a examiné de manière distincte la question de savoir si les opérations de swap effectuées en 2009 avaient accordé un avantage à l'appelante en vertu de la LIR, puis, celle de savoir si quelque hausse subséquente de la JVM en 2010 et 2012, lorsque les opérations de swap eurent cessé, lui avait aussi accordé un avantage en vertu de la LIR.

¹⁰ La définition du terme «avantage» a été modifiée le 17 octobre 2009 afin d'inclure les opérations de swap. Toutefois, comme toutes les opérations de swap concernées par cet appel ont eu lieu avant cette date, la CCI a dû déterminer si ces opérations constituaient un avantage en vertu du paragraphe 207.01(1) dans sa version antérieure au 17 octobre 2009.



Les opérations de swap de 2009

La CCI a d'abord examiné la question de savoir si les opérations de swap devaient être considérées comme une «série d'opérations» et a souligné qu'aux fins des règles relatives aux CÉLI, cette expression tenait compte du sens issu de la common law tel qu'élargi par le paragraphe 248(10) de la LIR, selon lequel toute opération liée terminée en vue de réaliser la série est réputée faire partie de la série d'opérations. Par conséquent, la CCI a conclu qu'il n'était pas nécessaire que l'appelante sache à l'avance quelles actions elle allait échanger un jour tant qu'elle prévoyait effectuer les opérations de swap afin de réaliser les objectifs de la série. Dans cette optique, la CCI a conclu que les opérations de swap avaient été terminées en vue de réaliser la série.

Ensuite, la CCI a examiné la question de savoir si les opérations de swap se seraient produites dans un marché libre, et elle a conclu négativement. Lorsque l'appelante a choisi les actions qu'elle allait échanger, elle avait la possibilité de choisir n'importe quel prix entre le cours le plus élevé et le plus bas de la journée pour l'échange de ces actions. À long terme, cette situation lui a permis de transférer artificiellement un plus grand nombre d'actions à partir de son REER et de son CCTD vers son CÉLI. Selon la CCI, il ne s'agissait pas d'une opération réaliste à la JVM sur un marché libre.

Sur ce point, l'appelante faisait valoir qu'elle-même et le courtier, agissant comme fiduciaire du REER et agissant de manière distincte comme fiduciaire du CÉLI, étaient toutes deux des parties non liées, et que, par conséquent, que les opérations de swap aient été faites entre son CÉLI

et son REER, ou entre son CÉLI et son CCTD, les parties n'avaient aucun lien de dépendance. Toutefois, selon la CCI, l'appelante avait été la seule des parties à diriger toutes les opérations de swap car elle avait déterminé seule quelles actions seraient échangées, à quel prix, en quel nombre et à quel moment. Bien qu'elle ait donné des directives au courtier, ce dernier s'était toujours conformé aux demandes de l'appelante. En outre, la CCI a conclu que les parties ayant le contrôle des comptes avaient agi de concert sans intérêts distincts, puisque les opérations de swap avaient toujours favorisé le CÉLI au détriment du REER et du CCTD. Par conséquent, la CCI a conclu que la série d'opérations de swap ne se serait pas produite si les parties n'avaient pas eu de lien de dépendance et avaient traité librement, prudemment et en toute connaissance de cause.

Enfin, la CCI a conclu que l'un des principaux objectifs de l'appelante avec la série d'opérations de swap était de profiter de l'exemption d'impôt de la partie I prévue par les règles relatives aux CÉLI. Selon la CCI, le fait que des frais de transaction relativement importants aient été engagés pour effectuer les opérations de swap et la stratégie de l'appelante qui consistait à déterminer la tendance à la hausse et à la baisse du cours des actions échangées constituaient des facteurs donnant fortement à penser que l'appelante avait réalisé ces opérations pour profiter de l'exemption d'impôt de la partie I à l'égard du produit de la vente ultérieure des actions détenues dans le CÉLI.

Compte tenu de ce qui précède, la CCI a conclu qu'un avantage au sens du paragraphe 207.01(1) avait été accordé à l'appelante en 2009 en ce qui a trait à son CÉLI.

Les hausses subséquentes de 2010 et de 2012

La CCI a ensuite examiné la question de savoir si la hausse de la JVM du CÉLI en 2010 et 2012 était directement ou indirectement attribuable aux opérations de swap de 2009, de manière à constituer un avantage au sens du paragraphe 207.01(1). Pour cette question, la CCI s'est essentiellement demandé jusqu'à quel point dans l'avenir un avantage (c.-à-d., une hausse de la JVM du CÉLI) pourra être considéré comme attribuable à une opération contestée.

Dans le cadre d'une analyse textuelle, contextuelle et téléologique, la CCI a indiqué :

[TRADUCTION] [78] Bien que l'alinéa b) de la définition du terme «avantage» ait pour objet de contrer l'évitement fiscal, le texte et le contexte ne permettent pas d'élargir la définition afin qu'elle s'applique aux années d'imposition 2010 et 2012. La portée générale de l'expression «directement ou indirectement» est limitée par le critère de caractère raisonnable qui se trouve également à l'alinéa b). En l'espèce, parmi les circonstances dont il faut raisonnablement tenir compte pour déterminer si les hausses de 2010 et de 2012 sont attribuables aux opérations de swap de 2009, mentionnons le fait que, contrairement à l'année 2009, l'appelante n'effectuait plus d'opérations de swap au cours des années d'imposition 2010 et 2012 et que le compte était uniquement assujéti aux forces du marché.

La CCI a ajouté :

[TRADUCTION] [81] [...] Jusqu'à quel point dans l'avenir les opérations de swap continuent-elles à se répercuter sur les fonds? Quelle part du gain est attribuable à la cotisation de 5000 \$ versée par l'appelante en 2009? Qu'en est-il de ses cotisations de 5000 \$ en 2010, 2011 et 2012? Et de la perte qu'elle a subie en 2011? Un transfert de bien prend fin à un moment donné, peu importe les détours qu'on puisse faire pour le réaliser. En l'espèce, il n'est pas facile de déterminer une limite claire aux fins de l'analyse relative à la période pendant laquelle une hausse peut toujours être attribuable à une opération contestée.

[82] Une interprétation plus restrictive de l'alinéa b) de la définition permet de contourner ces difficultés, tout en respectant l'objectif anti-évitement de la disposition. Les opérations de swap de 2009 ont été effectuées dans le but d'éviter l'impôt et ne se seraient pas produites dans un marché libre où des parties sans lien de dépendance traitent librement, prudemment et en toute connaissance de cause. Ces opérations ont entraîné une hausse de la valeur du CÉLI de l'appelante de 4032 % en 2009. Les opérations peuvent être clairement délimitées, et l'intégralité de la valeur qui en a découlé tombe sous le coup de la disposition. On ne peut pas en dire autant au sujet des hausses de la valeur en 2010 et 2012.

Bien que la CCI ait reconnu que l'expression «directement ou indirectement» est généralement interprétée d'une manière assez large, elle a conclu que, dans le contexte, son sens devait être limité compte tenu du critère de caractère raisonnable dans les circonstances. De l'avis de la CCI, la hausse de la JVM du CÉLI en 2010 et 2012 était, de manière raisonnable, attribuable aux forces du marché, et non, directement ou indirectement, aux opérations de swap. Par conséquent, les hausses subséquentes de la valeur ne constituaient pas un avantage aux fins des règles relatives aux CÉLI.

Obligation de payer de l'impôt en vertu du paragraphe 207.05

La dernière question sur laquelle la CCI s'est penchée consistait à déterminer si le courtier, et non l'appelante, était responsable de l'impôt relatif à un avantage en vertu du paragraphe 207.05(3) de la LIR, qui impose une obligation à l'émetteur qui accorde un avantage.

L'appelante faisait valoir que, puisqu'elle s'était engagée dans les opérations de swap en suivant les directives du courtier et que le courtier était le fiduciaire du CÉLI, l'avantage avait été accordé par le courtier. Toutefois, à la lumière, notamment, du peu d'éléments produits en preuve à ce sujet dans le cadre de l'instance, la CCI n'était pas convaincue que le courtier devait être tenu redevable de l'impôt dans les circonstances.

Dénouement

Compte tenu de ce qui précède, l'appel interjeté à l'égard de l'année d'imposition 2009 a été rejeté, et l'appelante était tenue de payer l'impôt de la partie XI.01.

Les appels interjetés à l'égard des années d'imposition 2010 et 2012 ont été accueillis, et aucun impôt relatif à un avantage n'était payable en vertu de la partie XI.01.

Leçons tirées

C'était la première fois que la CCI se penchait sur l'application des règles relatives aux CÉLI et, plus précisément, sur la définition du terme «avantage» prévue au paragraphe 207.01(1), dans sa version antérieure aux modifications d'octobre 2009.

Selon nous, cette décision est particulièrement importante puisque la CCI a tenu compte de la différence entre des hausses de valeur attribuables au choix d'un investisseur de procéder à des opérations de swap et celles attribuables aux véritables forces du marché. Fait intéressant, la CCI n'a fait aucune distinction de ce genre à l'égard des hausses qui sont survenues pendant la période où les placements faisaient activement l'objet d'opérations de swap, même si au moins une partie des gains au cours de cette période pouvait s'expliquer par la reprise du marché autant, sinon plus, que par quelque autre cause.

L'appelante a interjeté appel de la décision de la CCI, et l'intimée a interjeté un appel incident. Par conséquent, la question n'est toujours pas réglée. La Cour d'appel fédérale pourra peut-être nous dire si ces gains réalisés sur le marché devraient aussi être raisonnablement exclus de l'avantage. ■



Publications et articles

FiscAlerte – Canada

FiscAlerte 2018 numéro 39 – «Fournisseurs désignés étrangers» : moins de deux mois pour s'inscrire

Les fournisseurs non résidents du Québec et non inscrits aux fins de la taxe sur les produits et services (la «TPS») répondant à la définition de «fournisseurs désignés étrangers» ont jusqu'au 1^{er} janvier 2019 pour se conformer aux nouvelles dispositions de la *Loi sur la taxe de vente du Québec* (la «LTVQ»).

FiscAlerte 2018 numéro 40 – Accélération importante de la DPA annoncée dans l'Énoncé économique de l'automne

Le 21 novembre 2018, le ministre des Finances, Bill Morneau, a présenté l'*Énoncé économique de l'automne* à la Chambre des communes. Le même jour, le ministre a déposé un avis de motion de voies et moyens visant à modifier la *Loi de l'impôt sur le revenu* et le *Règlement de l'impôt sur le revenu*, ainsi que des notes explicatives sur les nouvelles mesures.

L'énoncé présente trois grandes mesures d'accélération de la déduction pour amortissement («DPA») :

- Passation en charges intégrale pour les machines et le matériel utilisés pour la fabrication ou la transformation de biens
- Passation en charges intégrale pour le matériel de production d'énergie propre
- Incitatif à l'investissement accéléré

Publications et articles

Baromètre mondial de la confiance des entreprises d'EY

Le 19^e *Baromètre mondial de la confiance des entreprises* d'EY décrit comment les cadres du Canada réfrènt leurs élan en matière de fusions et acquisitions, et ce, même si la vigueur des économies canadienne et mondiale leur inspire confiance.

Worldwide Personal Tax and Immigration Guide 2018-19 d'EY

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

Worldwide Capital and Fixed Assets Guide 2018 d'EY

Ce guide aide nos clients à comprendre les règles liées aux immobilisations et à l'amortissement. Il résume les règles complexes relatives à l'allègement fiscal pour les dépenses en capital dans 29 pays et territoires.

Worldwide Estate and Inheritance Tax Guide 2018 d'EY

Le *Worldwide Estate and Inheritance Tax Guide* d'EY présente un sommaire des systèmes de planification fiscale successorale et expose les considérations liées à la planification du transfert de patrimoine dans 39 pays et territoires, dont l'Allemagne, l'Australie, le Canada, la Chine, les États-Unis, la France, l'Italie, les Pays-Bas et le Royaume-Uni.

Worldwide Corporate Tax Guide 2018

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

Worldwide VAT, GST and Sales Tax Guide 2018

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

Worldwide R&D Incentives Reference Guide 2018

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

EY Worldwide Transfer Pricing Reference Guide 2017-2018

La prolifération des règles et règlements en matière de prix de transfert à l'échelle mondiale et l'augmentation considérable de l'attention portée à ce sujet par les différentes autorités fiscales du monde obligent les professionnels à connaître un ensemble complexe de décisions, méthodes, exigences, lois et règlements fiscaux nationaux. Ce guide résume les règles et règlements en matière de prix de transfert adoptés par 119 pays et territoires.

Board Matters Quarterly

Le numéro de janvier 2019 du *Board Matters Quarterly* comprend quatre articles du Center for Board Matters d'EY portant sur les sujets suivants : le rôle des conseils d'administration dans la gestion de crise, l'analyse comparative de l'information à fournir concernant la cybersécurité, l'amélioration du rendement des conseils d'administration grâce à des évaluations efficaces, et la situation actuelle au chapitre du leadership indépendant des conseils d'administration.

Trade Watch d'EY

Le numéro de décembre met en lumière des accords commerciaux ayant fait l'objet d'ententes de principe et examine l'*Accord États-Unis-Mexique-Canada*, qui doit remplacer l'*Accord de libre-échange nord-américain*. La publication porte aussi sur le Brexit, s'intéressant à la progression du projet d'accord de sortie de l'Union européenne, ainsi que sur l'*Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste* entré en vigueur le 30 décembre 2018.

Publications et articles

Sites Web

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

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

Accent sur le secteur privé

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

Calculatrices et taux d'impôt en ligne

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

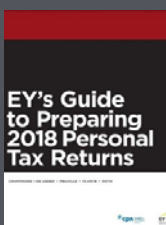
Tax insights for business leaders

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

Worldwide Indirect Tax Developments Map

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

Boutique de CPA Canada



EY's Guide to Preparing 2018 Personal Tax Returns

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

Voici le guide détaillé auquel les professionnels de la fiscalité affairés se fient tout au long de la saison des impôts. Il comporte un résumé des nouveautés pour l'année d'imposition 2018 ainsi que des astuces, des suggestions et des rappels à prendre en compte en préparant les déclarations de revenus des particuliers de 2018. Édition Internet facile à utiliser dans laquelle vous pouvez effectuer des recherches (comprend un accès à quatre années d'éditions Internet antérieures).



EY's Guide to Capital Cost Allowance, 6th Edition

(en anglais seulement)
Rédacteurs : Allan Bonvie, Susan Bishop,
Brett Copeland et Krista Robinson

Ce guide traite de la déduction pour amortissement («DPA») et des règles régissant les dépenses en capital admissibles au Canada et présente des commentaires et des exemples. Il comporte des tables de consultation uniques ayant trait à la DPA (par catégorie et par élément).



EY's Guide to Scientific Research and Experimental Development, 3rd Edition

(en anglais seulement)
Rédacteurs : Susan Bishop, Kevin Eck,
Elizabeth Pringle et Krista Robinson

Ce guide a été conçu pour aider les professionnels canadiens de la fiscalité à comprendre les règles relatives à la recherche scientifique et au développement expérimental («RS&DE») au Canada.

Publications et articles

Boutique de CPA Canada

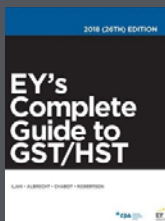


EY's Federal Income Tax Act, 2018 Edition

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

Couverture complète de la *Loi de l'impôt sur le revenu* du Canada et de son règlement. Cette édition comprend

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



EY's Complete Guide to GST/HST, 2018 (26th) Edition

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

Le principal guide sur la TPS/TVH au Canada comprend des commentaires et des dispositions législatives en matière de TPS/TVH ainsi qu'une comparaison TPS-TVQ. Rédigé dans un langage clair par des professionnels en taxes indirectes d'EY, ce guide est à jour au 15 juillet 2018 et tient compte des derniers changements à la législation et aux politiques de l'ARC.

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

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

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

Suivez-nous sur Twitter : [@EYCanada](https://twitter.com/EYCanada)



À propos d'EY

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

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

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

© 2019 Ernst & Young S.r.l./S.E.N.C.R.L. Tous droits réservés.
Société membre d'Ernst & Young Global Limited.

3040443
DE00

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

ey.com/ca/fr