



Heenan Blaikie

Les affaires au Canada

UN APERÇU DU CONTEXTE JURIDIQUE ET
COMMERCIAL POUR INVESTIR, ÉTABLIR ET
EXPLOITER UNE ENTREPRISE AU CANADA

Table des matières

I	Préface	4	
II	À propos de Heenan Blaikie	5	
III	Renseignements généraux sur le Canada	6	
	Situation géographique et territoriale		
	Langue		
7	Monnaie		
	Permis de travail et résidence permanente		
	Généralités		
8	Visiteurs commerciaux		
	Transferts à l'intérieur d'une société		
9	Effet des traités		
	Demande d'avis relatif au marché du travail		
	Résidence permanente		
IV	Facteurs favorisant l'investissement	10	
	Tendance économique		
	Attitude gouvernementale face aux investisseurs étrangers		
13	Incitatifs à l'investissement		
	Réglementation relativement au commerce		
14	Pratiques commerciales		
15	Relations de travail		
	Généralités		
16	Accréditations syndicales		
	Grèves et lock-out		
	Salaire minimum et bénéfices		
	Fin de l'emploi		
17	Services financiers		
	Généralités		
	Propriété des banques		
18	Propriété intellectuelle		
	Généralités		
	Brevets		
19	Marques de commerce		
20	Droit d'auteur		
	Dessins industriels		
V	Principaux véhicules d'affaires	21	
	Sociétés par actions		
	Généralités		
22	Constitution		
	Capital-actions		

23	Administrateurs
24	Divulgation
	Processus d'inscription
	Sociétés de personnes
	Succursales
25	Coentreprises
	Fiducies
26	Banques étrangères et services financiers

VI Valeurs mobilières 27

	Introduction
28	Se procurer des fonds au Québec
	Le marché public
29	Marché dispensé
30	Information continue
31	Offres publiques d'achat et de rachat
32	Régie d'entreprise
	Marchés boursiers

VII Fiscalité 33

	Survol du régime d'imposition
	Renseignements généraux
	Résidence d'une société
34	Impôt des sociétés
	Calcul du revenu
	Taux d'imposition des sociétés
35	Taxes sur le capital
36	Retenues à la source et conventions fiscales
	Exploitation d'une entreprise au Canada
37	Conventions fiscales
	Renseignements généraux
	Honoraires de gestion ou d'administration
38	Intérêts
	Société à responsabilité limitée (« SRL »)
	Dividendes
39	Gains en capital
	Loyers (immeubles)
40	Autres loyers et redevances
	Obligations de déclarer
41	Situations particulières d'imposition
	Intérêts payables à des non-résidents
	Impôt de succursale
	Imposition des individus
42	Autres taxes et impôts
	Taxe sur les produits et les services
	Contributions des employeurs

VIII Nos bureaux 43

I

Préface

Les affaires au Canada constitue une introduction générale à l'univers législatif et économique du Canada dans une perspective d'investissement et d'entrepreneuriat.

Ce document a été rédigé par des avocats du cabinet Heenan Blaikie S.E.N.C.R.L., SRL, ayant une expertise notoire dans le milieu des affaires et une connaissance précise des textes législatifs qui régissent les sujets qui y sont traités. Le présent document n'offre toutefois qu'un survol de toute l'information pertinente et ne devrait pas être perçu comme une opinion ou un avis juridique de la part de Heenan Blaikie ou de ses membres.

Ce document reflète la législation telle qu'elle s'appliquait au moment de sa rédaction et il est possible qu'il ne tienne pas compte de certains changements et amendements survenus depuis. Une consultation juridique formelle avec l'un de nos professionnels serait de mise avant de donner suite à tout projet d'investissement ou de démarrage d'entreprise au Canada. Sauf indication contraire, tous les montants d'argent mentionnés au présent document sont en dollars canadiens (CAD).



À PROPOS DE

Heenan Blaikie

Depuis sa fondation en 1973, Heenan Blaikie est devenu l'un des principaux cabinets d'avocats au pays. Fort d'une enviable position en droit des affaires, en droit du travail et de l'emploi, en litige, en propriété intellectuelle, en fiscalité ainsi qu'en droit du divertissement, le cabinet est en mesure d'offrir des services juridiques de grande qualité et des solutions d'affaires innovatrices à une clientèle provenant de partout au pays et de l'étranger.

Heenan Blaikie n'a pas réalisé son expansion au moyen d'importantes fusions. C'est plutôt en recrutant des professionnels de grande qualité partout au pays que le cabinet a réussi à s'établir au niveau national, chaque membre de l'équipe possédant cette culture d'excellence qui a forgé la réputation de l'entreprise au fil des ans.

Aujourd'hui, Heenan Blaikie compte plus de 425 avocats dans neuf bureaux situés au Québec, en Ontario, en Colombie-Britannique et en Alberta, et poursuit sa croissance de manière continue. Bien qu'il opère au sein de secteurs d'activités des plus compétitifs, le cabinet continue à se démarquer par ses résultats et par l'excellent rapport qualité-prix de ses services, mais surtout grâce à l'importance qu'il accorde à sa relation avec ses clients, en comprenant leurs priorités et leurs attentes, et en veillant à constamment adapter ses services afin de répondre aux nouveaux besoins juridiques de ses clients.

Heenan Blaikie compte parmi ses clients des entreprises émergentes, des grandes corporations, des institutions publiques incluant des hôpitaux et des universités, ainsi que des entités gouvernementales. Le cabinet représente également certains clients internationaux cherchant à protéger ou à promouvoir leurs intérêts au Canada.

Heenan Blaikie se voit souvent confier des rôles clés en matière d'établissement de politiques, de processus décisionnels ou encore de transactions de toutes sortes. Le cabinet est reconnu pour sa compréhension des réalités économiques et pour son habilité à bien servir ses clients œuvrant notamment dans les services bancaires et financiers, la construction, l'énergie, les divertissements, les médias, les industries forestière et minière, les assurances, les sciences et les technologies, l'industrie manufacturière, les services professionnels, l'immobilier, le commerce de détail, les sports, les télécommunications et les transports.

Heenan Blaikie compte parmi ses rangs certaines personnalités publiques éminentes ayant fait leur marque aux niveaux national et international, dont le très honorable Jean Chrétien, C.P., c.r., ancien premier ministre du Canada; l'honorable Donald J. Johnston, C.P., c.r., cofondateur du cabinet, qui fut pendant dix ans Secrétaire général de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) à Paris; l'honorable John W. Morden, ancien juge en chef adjoint de l'Ontario; Pierre Marc Johnson, MSRC, ancien premier ministre du Québec; Marcel Aubut, O.C., O.Q., c.r., figure emblématique du milieu sportif et de la communauté d'affaires canadienne et André Bureau, O.C., ancien président du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) et président du conseil d'administration d'Astral Média. Il est à noter qu'un autre ancien premier ministre canadien, le très honorable Pierre Elliott Trudeau, a été avocat-conseil auprès de notre cabinet pendant les seize dernières années de sa vie, après sa carrière politique.

SITUATION GÉOGRAPHIQUE ET TERRITORIALE

Le Canada est situé en Amérique du Nord, principalement au nord du 49° parallèle. Le Canada est une monarchie constitutionnelle de type fédéral, divisée en dix provinces et trois territoires. Le Canada est le deuxième pays le plus étendu au monde. Il occupe un territoire de près de 10 millions de kilomètres carrés (soit 20 fois celui de la France) et s'ouvre sur trois océans (Atlantique, Pacifique et Arctique). Au sud, il partage avec les États-Unis une frontière longue de 6 000 kilomètres et l'accès aux cinq lacs d'eau douce les plus vastes au monde – les Grands Lacs. La région des Grands Lacs, prolongée par le Saint-Laurent, débouche à l'est sur l'Atlantique et accède ainsi directement par voie maritime aux marchés internationaux occidentaux. À l'ouest, Vancouver est la porte vers l'Asie. Le territoire canadien comporte des ressources naturelles en abondance, telles que l'eau douce, les forêts, le pétrole, le gaz naturel et une grande variété de minéraux. La population canadienne est dispersée inégalement sur tout le territoire, mais la majorité des 32 millions d'habitants vivent à l'intérieur des 160 km de la frontière sud séparant le Canada des États-Unis. L'Ontario et le Québec sont les deux provinces les plus vastes et peuplées du Canada, comptant respectivement environ 12,4 millions et 7,5 millions d'habitants.

Les pouvoirs inhérents aux gouvernements fédéral et provinciaux sont prévus dans la *Loi constitutionnelle* adoptée en 1867. Les matières qui excèdent les intérêts purement régionaux, telles que l'immigration, les banques, la monnaie, le commerce international et la propriété intellectuelle, relèvent uniquement de la juridiction fédérale. Les juridictions provinciales régissent notamment le droit privé, le commerce et l'éducation.

Le premier ministre est le chef du gouvernement canadien. Le système gouvernemental du Canada est semblable à celui du Royaume-Uni, dans la mesure où la Chambre des communes tient lieu d'organe législatif. Le premier ministre est le chef du parti politique dont les membres occupent la majorité des sièges à la Chambre des communes ou, à défaut d'une majorité, celui dont les membres sont les plus nombreux.

La Cour suprême du Canada constitue le tribunal de dernière instance du pays. Deux systèmes de tribunaux la précèdent, soit les tribunaux fédéraux et provinciaux qui comportent chacun leurs divisions de première instance et d'appel. Les tribunaux de chacun des systèmes ont la compétence pour entendre et se prononcer sur des causes de juridiction tant fédérale que provinciale dépendamment des dossiers qui leur sont soumis. La Cour suprême du Canada est le tribunal d'appel de dernière instance, tant pour les systèmes fédéral que provinciaux.

LANGUE

Deux langues officielles coexistent au Canada, soit le français et l'anglais. La grande majorité des Canadiens utilisent l'anglais comme langue première. Toutefois, la majorité de la population de la province de Québec, ainsi que certaines communautés des provinces de l'Atlantique, de l'Ontario et du centre du Canada utilisent le français comme langue première. Plusieurs dispositions législatives ont été mises en place

afin de promouvoir l'usage des deux langues officielles. Par exemple, l'information inscrite sur l'étiquetage des produits vendus au détail doit l'être en français et en anglais. De plus, la province de Québec a ses propres lois qui imposent l'utilisation du français, notamment des dispositions liées à l'usage du français pour des fins commerciales et en milieu de travail.

MONNAIE

La monnaie canadienne est le dollar canadien (CAD). En date du 31 janvier 2007, le taux de change pour un dollar canadien apparaît dans le tableau suivant (l'information actuelle sur le taux de change est disponible au www.banqueducanada.ca) :

Devise	Taux de change
Dollar américain (US)	0,8480
Livre Sterling (R.-U.)	0,4325
Yen (Japon)	102,6378
Franc suisse	1,0575
Euro	0,6524
Peso mexicain	9,3633
Dollar de Hong Kong	6,6217
Roupie indienne	37,3832

PERMIS DE TRAVAIL ET RÉSIDENCE PERMANENTE

Généralités

Le gouvernement fédéral a généralement compétence en matière d'immigration et agit en vertu de la *Loi sur l'immigration et la protection des réfugiés*. Certaines provinces, particulièrement le Québec, ont un certain contrôle sur la sélection des immigrants qui seront admis à l'intérieur de leurs frontières. Les personnes ne possédant pas la citoyenneté canadienne ou le statut de résident permanent du Canada ne peuvent travailler dans le pays sans d'abord obtenir un permis de travail.

De manière générale, un employeur qui désire embaucher un travailleur étranger doit demander un avis relatif au marché du travail de la part de Service Canada et il obtiendra une confirmation d'offre d'emploi officielle si cet avis est favorable. De plus, les étrangers désirant travailler au Canada doivent déposer une demande auprès du Bureau canadien des visas ou au point d'entrée afin d'obtenir un permis de travail. Quelques exceptions font en sorte d'exempter l'employeur de la nécessité d'obtenir un avis relatif au marché du travail de Service Canada, par exemple lorsque le Canada est signataire d'un accord international comme l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), dont la plupart des pays européens sont aussi signataires, ou l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), dont les États-Unis et le Mexique sont signataires. Certaines catégories de personnes peuvent aussi être libérées de l'obligation d'obtenir un permis de travail, comme par exemple les individus qui viennent au Canada à titre de « visiteurs commerciaux ».

Visiteurs commerciaux

Les visiteurs commerciaux sont des individus qui séjournent au Canada pour une période de temps limitée afin notamment d'assister à des réunions d'affaires, d'établir des contacts commerciaux, d'offrir un service après-vente, de superviser l'installation de matériel acheté ou loué à l'extérieur du Canada ou afin d'offrir un programme de familiarisation ou de formation à de futurs usagers et vendeurs de biens et de services fabriqués et développés à l'extérieur du Canada.

Les visiteurs commerciaux demeurent des employés d'une entreprise étrangère et continuent d'être payés par celle-ci durant leur séjour au Canada et ils retournent y œuvrer lorsque leur travail au pays se termine. Ils peuvent faciliter leur admission au Canada en présentant une lettre de leur employeur confirmant leur lien d'emploi, les raisons de leur visite au Canada et précisant que leur rémunération sera versée à l'extérieur du Canada et que les bénéfices réalisés s'y accumuleront.

Les visiteurs commerciaux qui effectuent fréquemment des voyages d'affaires au Canada peuvent faire une demande afin d'obtenir une fiche de visiteur pour faciliter leurs entrées au pays, particulièrement s'ils demeurent plusieurs jours par mois au Canada. Généralement, les visiteurs commerciaux séjourneront au Canada pour moins de 90 jours à chaque visite.

Transferts à l'intérieur d'une société

Certaines catégories de personnes, tels que les hauts dirigeants d'une entreprise, les cadres supérieurs et les individus ayant des connaissances spécialisées dans certains domaines, peuvent être l'objet d'un transfert d'une entreprise étrangère vers une succursale canadienne. Généralement, ces personnes devront séjourner au Canada au moins 25 % de la durée de leur permis de travail. Les permis de travail peuvent être demandés pour une période de six mois à trois ans et sont généralement facilement renouvelables.

Pour être reconnu en tant qu'employé transféré à l'intérieur d'une société, un individu doit avoir été au service d'une entreprise étrangère pendant au moins une année continue au cours des trois dernières années. Pour être qualifié de haut dirigeant, un individu doit superviser et contrôler le travail d'autres gestionnaires et superviseurs ou gérer une fonction essentielle au sein de l'entreprise. Il doit de plus avoir l'autorité pour engager et congédier le personnel. Pour être qualifié de personne ayant des connaissances spécialisées dans un domaine, un individu doit démontrer qu'il possède un niveau avancé de connaissances et d'expérience absolument nécessaires au maintien de l'entreprise au Canada. Il ne peut être question de connaissances généralement répandues dans une industrie. Les demandes concernant les employés transférés sont généralement présentées au Consulat canadien et ne nécessitent pas l'obtention d'un avis relatif au marché du travail de la part de Service Canada.

Effet des traités

L'ALENA et l'AGCS édictent certains emplois pour lesquels un employeur n'a pas à demander d'avis relatif au marché du travail auprès de Service Canada. C'est le cas des professionnels, dont la liste est plus imposante dans le cas de l'ALENA, qui compte plus de 60 professions, que dans celui de l'AGCS. Elle inclut en effet des occupations telles que les consultants en management, les comptables, les analystes de systèmes informatiques, les dirigeants d'hôtels, les médecins, les dentistes, les urbanistes, etc. Les individus occupant ces fonctions doivent satisfaire les exigences académiques et pratiques et, dans certains cas, doivent obtenir le permis d'exercice afin de pratiquer au Canada. Au terme de l'ALENA, dans la catégorie des professionnels, un permis de travail peut être accordé pour un maximum d'un an avec une possibilité de renouvellement, tandis qu'au terme des dispositions de l'AGCS, pour la même catégorie, la période maximale de validité du permis est de trois mois ou de 90 jours consécutifs.

Demande d'avis relatif au marché du travail

Les demandes d'avis relatifs au marché du travail doivent être adressées par l'employeur à Service Canada. L'employeur doit alors démontrer qu'il a tenté d'engager un citoyen ou un résident permanent du Canada, mais qu'une démarche de recherche exhaustive ne lui a pas permis d'identifier un candidat remplissant les conditions du poste à combler. Les demandes de permis de travail peuvent ensuite être adressées à un Bureau canadien des visas situé à l'extérieur du Canada; dans certaines circonstances, elles peuvent être faites par courrier ou en personne, au point d'entrée. Les individus de certains pays qui n'ont pas accès à une exemption de visa de résident temporaire doivent en obtenir un valide pour une seule ou plusieurs entrées auprès d'un Bureau canadien des visas, préalablement à leur venue au Canada.

Résidence permanente

Plusieurs options s'offrent à un travailleur étranger désirant obtenir le statut de résident permanent au Canada. Les demandes peuvent être adressées par le biais de diverses catégories qui ont chacune des exigences de sélection particulières. La catégorie la plus fréquemment utilisée afin d'obtenir la résidence est celle des « travailleurs qualifiés », pour laquelle un individu est jugé selon plusieurs critères incluant son éducation, son âge, son expérience de travail, les langues qu'il parle et son attachement au Canada. Lorsque le résultat rencontre les exigences établies, l'individu peut faire une demande de résidence permanente au Canada. Une personne peut également devenir résidente permanente lorsqu'elle fait partie de la catégorie des « gens d'affaires immigrants », qui inclut les travailleurs autonomes, les entrepreneurs et les investisseurs. Un résident permanent du Canada depuis au moins trois années consécutives peut déposer une demande de citoyenneté au Canada, pour autant qu'il remplisse les exigences particulières à cette application.

IV Facteurs favorisant l'investissement

TENDANCE ÉCONOMIQUE

Le Canada connaît une situation économique relativement stable. Utilisant comme base le taux de 100 en 1992, l'indice des prix à la consommation était sous 117 à la fin de l'année 2001. Ainsi, le taux d'inflation au Canada est plus bas que dans la majorité des autres pays industrialisés. Depuis 1997, le chiffre du chômage, en données désaisonnalisées, est passé de 9,5 % à aussi peu que 6,5 % et se situait approximativement à 6,7 % en juin 2005. Le Canada, 7^e pays du G7/G8 par le produit intérieur brut (PIB), est l'une des premières économies industrielles du monde. L'investissement étranger, en provenance en particulier des États-Unis (65 % du stock total) a largement contribué à façonner la réalité économique canadienne. Le PIB a augmenté légèrement au-dessus de 910 G\$ en 1999 et atteint maintenant plus de 1 000 G\$. Le taux préférentiel de la Banque du Canada est de 4,25 %.

Le niveau de vie des Canadiens est l'un des plus élevés au monde (le 6^e au sein de l'OCDE). Plus de 68 % des Canadiens sont propriétaires de leur résidence. Une plus forte proportion encore possède des biens durables (voitures, réfrigérateurs, machines à laver, téléviseurs, téléphones et radios). Plus de 81 % des foyers sont connectés à Internet et le gouvernement souhaite que ce taux passe à 90 % avant la fin de la décennie. D'une façon générale, les Canadiens consomment beaucoup et épargnent peu (le taux d'épargne nette des ménages - 1,45 % - est du même ordre que celui des États-Unis).

ATTITUDE GOUVERNEMENTALE FACE AUX INVESTISSEURS ÉTRANGERS

Le Canada n'a pas de restriction relative aux devises étrangères et est considéré comme un refuge sécuritaire pour les investissements étrangers. Même si le pays est ouvert à ce type d'investissement, l'application de la *Loi sur l'investissement Canada* peut occasionnellement obliger un non-Canadien à se soumettre à un examen gouvernemental lors de certaines acquisitions.

La *Loi sur l'investissement Canada* s'applique aux prises de contrôle d'une entreprise canadienne existante et à la création d'une nouvelle entreprise par un non-Canadien. Ce dernier est souvent une entité qui n'est ni contrôlée, ni détenue par des résidents ou des citoyens canadiens.

Un investisseur étranger provenant d'un pays qui n'est pas partie à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et qui désire investir afin de devenir l'actionnaire de contrôle d'une entreprise canadienne dont les actifs ont une valeur comptable dépassant 5 M\$, doit formuler une demande d'examen auprès du gouvernement canadien. Lorsque l'acquisition se fait de manière indirecte, par exemple l'acquisition d'une entreprise dont la résidence n'est pas au Canada mais qui a des filiales au pays, un examen est requis si les filiales canadiennes ont des actifs d'une valeur comptable excédant 50 M\$. Il n'y a aucun frais afférent à la demande d'examen. Lorsque la valeur des actifs d'une

entreprise est inférieure aux seuils mentionnés, aucune demande d'examen auprès des autorités gouvernementales n'est requise. Cependant, il est quand même nécessaire de déposer un avis d'investissement dans les trente jours de la séance de clôture de la transaction.

Les seuils d'examens relatifs à la valeur des actifs sont plus élevés lorsque l'investisseur est résident d'un pays membre de l'OMC. Ce seuil est révisé annuellement et s'élevait pour l'année 2006 à des actifs d'une valeur comptable de 265 M\$. Lors d'une acquisition indirecte par un investisseur provenant d'un pays membre de l'OMC, la procédure de demande d'examen n'a pas à être considérée, un simple avis d'investissement étant suffisant. Si l'entreprise qui fait l'objet de la transaction poursuit certaines activités identifiées dans la *Loi sur Investissement Canada* (tels que les services financiers, la culture, les transports et l'exploitation d'uranium), le seuil le plus bas reçoit application.

Il est important de noter que la législation canadienne prévoit certaines limites quant à la détention d'actions d'une société par un non-Canadien. Ainsi, la *Loi sur les télécommunications* limite la propriété étrangère à 20 % des actions d'une entreprise de télécommunications. En outre, les réglementations fédérale et provinciales limitent les investissements étrangers dans les secteurs du pétrole et du gaz, de l'agriculture, de l'édition et la vente de livres, de l'aviation, des pêches, de la vente de boissons alcoolisées, des mines, des agences de recouvrement, de l'ingénierie, de l'optométrie, de la pharmacie et du courtage des valeurs mobilières.

Le service des Examens d'investissements d'Industrie Canada a juridiction sur les investissements qui ne sont pas de nature culturelle, tandis que le service des Examens d'investissements du secteur culturel du ministère du Patrimoine canadien a juridiction sur ce type d'investissement. Ces deux entités ont juridiction de manière concurrente relativement aux transactions qui comprennent des aspects à la fois culturels et non culturels, ce qui peut parfois entraîner un double processus de révision. Lorsque le seuil applicable pour ces types d'investissements est franchi, le ministre dispose de 45 jours pour déterminer s'il y a lieu de permettre l'investissement. Le ministre peut unilatéralement prolonger ce délai de 45 jours d'une autre période de 30 jours en expédiant à l'investisseur un avis avant l'expiration du délai original de 45 jours. D'autres prolongations peuvent s'appliquer si l'investisseur et le ministre s'entendent tous deux à ce sujet. Si aucune approbation ni aucun avis de prolongation ne sont reçus dans le délai applicable, l'investissement est réputé approuvé. Il arrive parfois que le ministre prolonge le délai initial d'examen de 45 jours d'une période supplémentaire de 30 jours afin de permettre un examen complet de l'investissement. Dans le cas d'investissements dans des entreprises culturelles, l'examen exige habituellement au moins 75 jours.

Le but de l'examen est de déterminer si un investissement proposé apportera un « avantage net » au Canada. À ce titre, les éléments suivants sont considérés :

- L'effet de l'investissement sur le niveau et la nature de l'activité économique au Canada, notamment sur l'emploi, la transformation des ressources, l'utilisation de pièces et d'éléments produits et de services rendus au Canada et sur les exportations canadiennes;
- L'étendue et l'importance de la participation de Canadiens dans l'entreprise canadienne ou la nouvelle entreprise canadienne en question et dans le ou les secteurs industriels canadiens;
- L'effet de l'investissement sur la productivité, le rendement industriel, le progrès technologique, la création de produits nouveaux et la diversité des produits au Canada;
- L'effet de l'investissement sur la concurrence dans un ou plusieurs secteurs industriels au Canada;
- La compatibilité de l'investissement avec les politiques nationales en matière industrielle, économique et culturelle;
- La contribution de l'investissement à la compétitivité canadienne sur les marchés mondiaux.

L'investisseur devrait traiter de chacun de ces facteurs et fournir la documentation et les données financières sur lesquelles il s'appuie lorsqu'il présente une demande d'examen. Compte tenu de la nature de l'investissement et des circonstances qui l'entourent, certains des facteurs susmentionnés peuvent avoir une importance relative plus grande. Plus les projets et les engagements de l'investisseur portant sur ces facteurs sont précis, plus on peut s'attendre à l'obtention rapide d'une approbation.

S'il est déterminé que l'investissement apportera un « avantage net » au Canada, l'acheteur peut procéder à la transaction. Dans plusieurs cas, le ministère demandera à l'investisseur de souscrire à des engagements pour promouvoir les facteurs identifiés ci-haut comme condition à la détermination d'un « avantage net ». Lorsque le ministère détermine qu'un investissement n'est pas favorable pour le Canada, la demande sera refusée. Le gouvernement peut choisir d'imposer des amendes et des pénalités à ceux qui ne se conforment pas à ces dispositions.

Généralement, l'application de la *Loi sur Investissement Canada* peut engendrer un délai avant la clôture d'une transaction en raison de l'attente d'une détermination relative au bénéfice de l'investissement pour le Canada et de l'obligation, si nécessaire, de négocier avec le gouvernement lorsque ce dernier a des préoccupations quant aux critères mentionnés.

Il est important de noter que les investissements par des non-Canadiens dans certains secteurs économiques peuvent être sujets à des restrictions ou des prohibitions. De ce fait, les investisseurs ne doivent pas présumer, en l'absence de l'avis d'un conseiller, qu'un investissement particulier est permis aux termes des lois canadiennes.

INCITATIFS À L'INVESTISSEMENT

Les gouvernements fédéral et provinciaux ont mis en place plusieurs mesures incitatives liées à un large éventail d'industries afin de favoriser l'investissement au Canada. Par exemple, dans le domaine de la recherche et du développement, Industrie Canada a mis en place un programme d'assistance à la recherche dans douze secteurs différents, notamment l'aérospatiale, la défense et les technologies de l'information. Pour plus de détails sur la variété de programmes offerts en recherche et développement, visitez : strategis.ic.gc.ca/sc_innov/tech/frndoc/1b3.html. De plus, plusieurs incitatifs fiscaux sont offerts et peuvent être consultés sur le site Web du ministère fédéral des Finances au investincanada.gc.ca/fr/872/Raisons_dinvestir.html.

RÉGLEMENTATION RELATIVEMENT AU COMMERCE

L'économie canadienne est l'une des plus ouvertes et orientées sur le commerce à l'échelle mondiale, avec 40 % de son PIB directement lié au commerce international.

Le Canada est signataire de l'ALENA, tout comme le Mexique et les États-Unis. En résumé, cet accord permet que les marchandises provenant d'un de ces pays puissent être exportées, hors taxes, dans un des deux autres pays signataires. L'ALENA s'applique à toutes les entreprises qui font affaires dans les trois pays, sans égard à leur propriété. De plus, l'accord s'applique tant au commerce de marchandises qu'à celui des services. Le Chapitre 11 de l'ALENA sur l'investissement permet aux investisseurs d'un pays membre de la zone de libre-échange nord-américaine de réclamer une indemnité au gouvernement d'un autre pays membre de l'ALENA, lorsqu'ils considèrent subir un préjudice à la suite de l'adoption de mesures réglementaires qui modifient les conditions d'opération de leur entreprise. Ces modifications réglementaires ou législatives doivent cependant être assimilables à une expropriation directe ou indirecte ou à une mesure équivalente à une expropriation.

En plus de l'ALENA, le Canada est partie à des accords de libre-échange avec Israël, le Costa Rica et le Chili, et négocie activement des accords avec Singapour et quatre pays d'Amérique centrale. En outre, le Canada est également membre du G7, de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), de l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (OMPI) et de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC).

Le système canadien de douanes est moderne et sophistiqué, ce qui permet généralement d'éviter de longs délais aux frontières. Bien que le fonctionnement des douanes soit normalement favorable au domaine des affaires, il peut être coûteux et complexe de se conformer aux règles établies. Des frais substantiels peuvent être engendrés pour des infractions au terme de la *Loi sur les douanes*. Les tarifs industriels canadiens sont relativement bas ou ont été entièrement éliminés, mais les tarifs relatifs à

plusieurs produits agricoles demeurent très élevés. Le Canada maintient un large éventail de protections commerciales, dont l'interdiction du dumping et les droits compensatoires. Le Canada maintient également plusieurs mesures de contrôle des exportations sur une variété de biens (y compris les produits de l'agriculture et les biens à usage militaire) et applique les sanctions prévues par les Nations Unies relativement à des biens spécifiques destinés à certains pays.

PRATIQUES COMMERCIALES

Le Bureau de la concurrence (le « Bureau ») est un organisme indépendant qui est responsable, entre autres choses, de l'administration et de l'application de la *Loi sur la concurrence*, une loi fédérale comprenant des dispositions tant civiles que criminelles visant à prévenir les comportements anticoncurrentiels. La *Loi sur la concurrence* impose le dépôt d'un avis préalablement aux fusions lorsque les transactions excèdent un certain seuil (voir ci-après) et donne le pouvoir au Commissaire à la concurrence d'enquêter et d'intenter des poursuites lorsqu'un comportement est jugé anticoncurrentiel.

Comme on vient de le mentionner, certaines pratiques commerciales peuvent engendrer une responsabilité civile ou criminelle, voire les deux. Voici quelques exemples de comportements pouvant entraîner une responsabilité criminelle aux termes de la *Loi sur la concurrence* :

- Complot pour fixer les prix;
- Trucage des offres;
- Procédures de maintien des prix ou de discrimination par les prix;
- Fausses représentations; et
- Télémarketing trompeur.

Voici quelques exemples de comportements pouvant entraîner une responsabilité civile aux termes de la *Loi sur la concurrence* :

- Abus d'une position dominante;
- Exclusivité;
- Refus de vendre; et
- Télémarketing trompeur.

Lorsque certains seuils financiers sont dépassés, l'acquéreur et le vendeur potentiel doivent aviser le Bureau de la transaction envisagée. Dans le contexte d'achat d'actifs, un avis est nécessaire dans les cas suivants :

- Lorsque toutes les parties à la transaction, incluant leurs partenaires respectifs, ont des actifs au Canada ou des revenus bruts provenant de ventes effectuées au Canada qui dépassent, collectivement, 400 M\$;
- Lorsque le montant de la transaction excède 50 M\$, calculés à partir de la valeur comptable des éléments d'actif (ou de l'entreprise) en cause, ou du chiffre d'affaires brut tiré de ventes, à l'intérieur ou en provenance du Canada, générés par les éléments d'actif (ou par l'entreprise).

Lorsque la transaction se fait par voie d'achat d'actions, un avis est requis si les seuils mentionnés ci-haut sont rencontrés et si l'acquéreur devient propriétaire de 20 % ou plus des actions d'une société ouverte ou de 35 % ou plus des actions d'une société fermée. Si l'acquéreur potentiel dépasse déjà les pourcentages susmentionnés, un avis est nécessaire seulement dans le cas où l'acquisition augmentera sa détention à plus de 50 % des actions de la société cible.

Les parties peuvent faire une demande pour obtenir un certificat de décision préalable (un « CDP ») du Commissaire, qui exempterait la transaction d'avis de pré-fusion formel. Cette demande offre une plus grande certitude à l'égard d'une transaction puisque cette dernière ne peut être contestée subséquemment pour une période de temps limitée. Ces demandes sont faites dans des cas où la transaction représente peu ou pas de préoccupation substantive.

Si un avis est requis (ou si une demande pour l'obtention d'un CDP est soumise), des frais de 50 000 \$ doivent être payés. Selon la complexité de la transaction, on choisira une demande abrégée ou détaillée. Les demandes faites selon la formule abrégée requièrent une période d'attente de 14 jours, tandis que les demandes faites selon la formule détaillée requièrent une période d'attente de 42 jours. Il est à noter qu'une transaction ne peut se conclure avant l'expiration de la période d'attente en question.

Le Commissaire peut faire une demande pour obtenir une prolongation de 30 jours, empêchant les parties de conclure la transaction pendant ces délais si le Commissaire croit qu'elle soulève des problèmes importants. Une prorogation de 60 jours sera demandée dans les cas où l'enquête ne peut être complétée en raison de circonstances hors du contrôle du Commissaire.

Toutefois, la majorité des transactions nécessitant des avis ne soulèvent pas de problèmes importants. Dans la plupart des cas, une « *no-action letter* » est émise (pourvu que les parties n'aient pas obtenu un CDP). Le Commissaire peut néanmoins contester une transaction dans les trois années suivant sa conclusion. Le Commissaire devra démontrer que la transaction réduit ou serait susceptible de réduire sensiblement la concurrence.

RELATIONS DE TRAVAIL

Généralités

En règle générale, les relations de travail sont régies par la législation de la province où le salarié travaille. Une société qui poursuit des activités dans plus d'une province est soumise aux lois de chaque province relativement aux opérations qu'elle y effectue. Exceptionnellement, lorsque la constitution canadienne confère au gouvernement fédéral une compétence législative sur l'entreprise, comme c'est le cas, par exemple, des entreprises de télécommunications, de transport interprovincial et des banques, les relations de travail relèvent alors de la compétence fédérale.

Accréditations syndicales

Les règles applicables à l'accréditation des syndicats diffèrent d'une province à l'autre. Au Québec, si un syndicat désire déposer une requête en vue d'obtenir une accréditation, il doit représenter 35 % des employés d'un groupe. Si moins de 50 % des employés ont signé une carte d'adhésion, un vote est obligatoire. Si plus de 50 % des employés ont adhéré au syndicat, celui-ci sera accrédité pour représenter les employés sans que la tenue d'un vote soit nécessaire. En Ontario, le pourcentage minimal est de 40 % plutôt que de 35 % et un vote est toujours requis avant qu'un syndicat soit accrédité. Le syndicat sera accrédité si plus de 50 % des employés votent en faveur de l'accréditation du syndicat.

Grèves et lock-out

Au Québec, plusieurs dispositions du *Code du travail* limitent le droit de l'employeur d'engager du personnel pendant la durée d'une grève ou d'un lock-out. Le Code ne défend pas à l'employeur d'exploiter son entreprise. Toutefois, l'employeur ne peut utiliser, dans l'établissement où la grève ou le lock-out a été déclaré, les services d'autres employés pour remplacer les employés en grève ou en lock-out, à l'exception des services de cadres ou de bénévoles. En vertu de la loi ontarienne, des employés de remplacement peuvent travailler à la place des employés en grève ou en lock-out.

Une grève ou un lock-out est illégal pendant la durée d'une convention collective. Ces mesures ne peuvent être déclenchées qu'après l'échéance de la convention collective, si les parties n'ont pas réussi à conclure une entente par le biais d'une négociation collective. Dans certaines circonstances, le gouvernement peut, d'office, désigner un conciliateur.

Salaire minimum et bénéfices

Chaque province a ses propres règles relatives au salaire minimum payable aux employés, aux congés de maternité, aux heures de travail (y compris le temps supplémentaire), aux congés fériés, aux vacances annuelles, à la santé et la sécurité du travail et à l'obligation de donner un préavis ou une indemnité compensatoire aux employés dont le contrat de travail est résilié.

Fin de l'emploi

Si un employeur désire mettre un terme à l'emploi d'un ou de plusieurs employés, la loi exige qu'il donne à l'employé un préavis qui varie selon la durée du service. Bien que les règles diffèrent d'une province à l'autre, le préavis est généralement d'une semaine par année de service jusqu'à ce qu'il atteigne une durée maximale prévue par la loi. Les licenciements collectifs demandent une période de préavis plus longue et, encore une fois, les règles varient d'une province à l'autre.

En plus du préavis minimum exigé par la loi, les tribunaux ont développé des lignes directrices relativement à la durée du préavis requis ou à l'indemnité en tenant lieu. Traditionnellement, la règle voulait qu'il faille donner un mois de préavis pour chaque année de service. Les tribunaux ont récemment abordé la question de façon

plus souple. Ils considèrent divers facteurs comme, par exemple, le fait que l'employeur ait invité l'employé à quitter son emploi antérieur. Les tribunaux ont également augmenté la durée du préavis lorsque l'employeur a fait preuve de mauvaise foi à l'égard de l'employé congédié. Le préavis n'est pas requis dans le cas d'un congédiement pour un motif sérieux, ce qui est souvent difficile à démontrer. Il est sans doute préférable de conclure un contrat de travail écrit qui prévoit les termes et conditions de la fin d'emploi, notamment la période de préavis en cas de congédiement sans cause.

SERVICES FINANCIERS

Généralités

Le secteur des services financiers est réglementé tant par le gouvernement fédéral que par les gouvernements provinciaux. Le gouvernement fédéral a compétence exclusive en ce qui a trait aux banques. Les compagnies d'assurances et les institutions financières autres que les banques (comme les sociétés de fiducie et les sociétés d'épargne) peuvent être constituées en vertu des lois fédérales ou provinciales. Les coopératives de services financiers peuvent être créées en vertu de la législation provinciale. Les conseillers financiers, les courtiers et les activités boursières sont réglementés par des agences provinciales et des organismes auto-réglementés établis par les lois provinciales.

Le ministère des Finances du Canada est responsable de la réglementation et de la supervision des banques, ainsi que des institutions financières et des compagnies d'assurance réglementées par le gouvernement fédéral. Le Bureau du surintendant des institutions financières, la Société d'assurance-dépôt du Canada, l'Agence de la consommation en matière financière du Canada et la Banque du Canada sont des agences relevant de sa juridiction. Le Bureau du surintendant des institutions financières examine la situation financière et la conformité aux règlements des institutions financières, en plus d'avoir un impact sur le développement et l'interprétation des dispositions législatives et des directives en ce domaine. La Société d'assurance-dépôt du Canada assure les dépôts et exerce un rôle réglementaire à ce chapitre. L'Agence de la consommation en matière financière du Canada s'assure de la conformité des institutions financières au droit consommériste. La Banque du Canada est la banque centrale du pays; à ce titre, elle est responsable de la formulation et l'implantation de règles relatives à la monnaie canadienne, en plus de superviser le système de compensation et de paiements du pays.

Propriété des banques

Les banques canadiennes sont constituées aux termes de la *Loi sur les banques*, qui édicte certaines restrictions quant à leur actionnariat. Les grandes banques, dont la valeur des titres dépasse les 5 G\$, ne peuvent avoir d'actionnaire possédant plus de 20 % des actions comportant droit de vote ou plus de 30 % des actions sans droit de vote de quelque catégorie que ce soit. De plus, ces banques ne peuvent être contrôlées par une seule et même entité. Une banque dont la valeur des titres varie entre 1 G\$ et 5 G\$ peut, sous réserve de l'obtention d'une autorisation à cet effet, être détenue

par un actionnaire majoritaire (qui en détient le contrôle). Cependant, au moins 35 % des actions comportant droit de vote doivent être transigées sur le marché public et, par conséquent, ne pas être détenues par cet actionnaire majoritaire. Les plus petites banques, soit celles dont la valeur des titres est inférieure à 1 G\$, peuvent être la propriété d'un seul actionnaire. Toute personne qui désire détenir plus de 10 % des actions de quelque catégorie d'une banque devra en faire la demande au ministre des Finances et obtenir son approbation. Le capital minimal requis pour constituer une nouvelle banque est de 5 M\$.

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Généralités

La propriété intellectuelle, y compris les brevets, les marques de commerce, le droit d'auteur et les dessins industriels, est régie par des dispositions législatives fédérales et les lois des provinces. Le Canada est signataire de plusieurs accords internationaux visant la protection de la propriété intellectuelle.

Brevets

Le droit des brevets est régi par la *Loi sur les brevets*. Un brevet pour une invention nouvelle, non évidente et utile peut être obtenu en remplissant une demande au bureau des brevets du Canada. Le Canada est signataire de la Convention de Paris, laquelle permet à un candidat ayant déposé une première demande de brevet dans un pays membre de la Convention de déposer au Canada une demande pour un brevet similaire à l'intérieur d'une période de 12 mois et de bénéficier de la priorité conférée par ce premier dépôt. L'invention, ainsi que son fonctionnement ou son utilité doivent être suffisamment décrits dans la demande de brevet pour permettre à une personne versée dans l'art de construire, de reproduire ou d'utiliser l'invention. La demande doit également inclure des revendications décrivant précisément ce sur quoi le requérant prétend avoir droit à un privilège exclusif. La demande ne sera considérée par un examinateur du bureau des brevets que lorsqu'une demande formelle d'examen aura été formulée par le requérant. C'est lors de cet examen que l'examineur déterminera si l'invention rencontre les critères nécessaires à l'octroi d'un brevet.

La durée d'un brevet est de 20 ans à partir de la date de la demande et le maintien de ce dernier est assujéti au paiement de frais de maintenance. Toutefois, les brevets provenant de demandes formulées avant le 1^{er} octobre 1989 sont valides pour une période de 17 ans à partir de la date de l'octroi du brevet. Un brevet confère à son titulaire le droit d'empêcher les tiers de fabriquer, d'utiliser ou de vendre l'invention. Le titulaire d'un brevet peut faire valoir les droits rattachés à son brevet au moyen de recours judiciaires visant l'obtention d'une injonction provisoire, interlocutoire ou permanente, selon les circonstances, ainsi que des recours en dommages pour le préjudice subi des suites de la contrefaçon, lesquels peuvent comprendre les profits réalisés par le

contrefacteur. Les droits relatifs au brevet ne peuvent être exercés qu'une fois que celui-ci est octroyé, mais l'indemnité potentielle pour un usage non autorisé de l'invention peut être rétroactive à la date où la demande de brevet a été ouverte au public.

Marques de commerce

Une marque de commerce ou un logo peuvent être protégés par la *Loi sur les marques de commerce*. Cette protection est accordée à la première personne qui a adopté (a employé ou a fait connaître) la marque de commerce au Canada, même si une autre demande d'enregistrement a préalablement été produite auprès de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada. Les droits relatifs aux marques de commerce peuvent être obtenus soit par le simple emploi de la marque dans le cours normal des affaires ou par une demande d'enregistrement. L'enregistrement est possible dans les cas suivants :

- La marque est employée au Canada, c'est-à-dire qu'elle est commercialisée soit sur des biens ou des emballages s'il s'agit de marchandises ou si elle est montrée dans le cadre de l'exécution d'une prestation de services;
- L'enregistrement est basé sur l'emploi de la marque dans un pays signataire de la Convention de Paris;
- Il existe une intention réelle d'employer la marque de commerce au moment de la production de la demande d'enregistrement. La marque de commerce devra cependant être employée au Canada dans le cours normal des affaires avant qu'un certificat d'enregistrement puisse être émis.

Si une demande d'enregistrement de marque de commerce est produite au Canada moins de six mois après qu'une première demande ait été produite dans un pays signataire d'une convention internationale à laquelle le Canada a adhéré, la date de la production de la demande dans ce pays pourra être considérée comme la date de production au Canada, conférant ainsi une priorité rétroactive au requérant. L'enregistrement d'une marque de commerce est valide pour une durée de quinze ans. Cet enregistrement est renouvelable pour des périodes successives de même durée mais peut être annulé à compter du troisième anniversaire de son enregistrement si la marque de commerce n'est pas employée dans le cours normal du commerce. Une marque de commerce confère à son propriétaire le droit d'autoriser son utilisation relativement aux marchandises et aux services en association avec lesquels elle est enregistrée. En cas de transgression de ses droits, le propriétaire d'une marque de commerce dispose de recours judiciaires, dont l'injonction et l'octroi de dommages-intérêts.

Les marques de commerces non enregistrées ayant été employées par leur propriétaire pour des marchandises ou des services sont également reconnues au Canada, dans la mesure où elles ont acquis une certaine réputation en rapport avec ces marchandises ou services. Les marques non enregistrées peuvent faire l'objet de certains recours judiciaires, dont l'action pour commercialisation trompeuse.

Droit d'auteur

Les droits d'auteur sont régis par la *Loi sur le droit d'auteur*, laquelle s'applique à des œuvres reliées aux domaines littéraire, artistique, dramatique et musical. Aucun enregistrement n'est nécessaire à la protection des droits d'auteur. Le Canada est signataire de plusieurs accords internationaux établissant des standards minimums de protection, lesquels ont été implantés dans le droit national.

La législation canadienne sur le droit d'auteur protège les créations des citoyens et résidents canadiens et des citoyens et résidents d'autres pays signataires des conventions relatives au droit d'auteur. Les droits d'auteur s'éteignent généralement 50 ans après la mort de l'auteur. Cependant, la durée de la protection dépend, entre autres facteurs, de la nature de l'œuvre.

Dessins industriels

Les dessins industriels peuvent être enregistrés afin de protéger l'aspect visuel d'articles finis. Les dessins purement utilitaires ne sont pas protégés. Une demande de protection de dessin industriel doit être remplie dans l'année suivant la publication de l'article fini. La durée de la protection est de dix ans, sujette à des frais de maintenance.



Au Canada, on peut exploiter une entreprise ou y établir une filiale au moyen de plusieurs véhicules juridiques, dont la société par actions, la société de personnes (la société en nom collectif, la société en commandite, etc.), la succursale, la coentreprise (*joint venture*) et la fiducie. Les règles canadiennes de l'impôt sur le revenu n'entravent aucunement les transferts d'actifs d'une filiale ou d'une société contractuelle vers un véhicule constitué en personne morale.

SOCIÉTÉS PAR ACTIONS

Généralités

La plupart des grandes entreprises actives au Canada y sont exploitées au moyen d'un véhicule constitué en personne morale avec capital-actions. Il s'agit des sociétés par actions. Chacune des dix provinces du Canada, les trois territoires ainsi que le gouvernement fédéral permettent et encadrent la création de sociétés par actions en vertu de leur législation respective, sauf pour certaines entreprises hautement réglementées. Dans la majorité des juridictions canadiennes, il n'y a aucune obligation de décrire dans ses documents constitutifs les objectifs de la société ni même la nature de ses activités précises, ce qui permet à la personne morale de déterminer elle-même ses propres destinées. Le choix d'une juridiction en particulier pour y constituer une société n'est pas en soi un obstacle à la poursuite par cette société de ses activités sur le territoire des autres juridictions. Même si les sociétés par actions d'origine provinciale ou territoriale peuvent faire affaires au sein des autres juridictions canadiennes, elles devront néanmoins se soumettre à un processus d'inscription, d'immatriculation ou d'enregistrement imposé par ces mêmes juridictions avant de pouvoir y poursuivre leurs activités.

Il n'y a que peu d'avantages prépondérants à choisir l'une ou l'autre des quatorze juridictions canadiennes, contrairement à la situation qui prévaut aux États-Unis, où le Delaware constitue la juridiction de constitution de plus de 40 % des entreprises inscrites à la bourse de New York.

Au Canada, les études démontrent que le choix de la juridiction de constitution n'a que très peu d'influence sur la performance et la croissance des entreprises. Ce choix dépend plutôt des coûts de constitution et de la proximité des autorités compétentes. Certaines entreprises favoriseront la juridiction où elles feront principalement affaires, afin d'éviter les contacts avec les fonctionnaires fédéraux ou provinciaux situés loin des opérations et des besoins de l'entreprise.

La Colombie-Britannique, la Nouvelle-Écosse et le Québec sont considérés comme ayant un régime particulier de constitution, les deux premières ayant des lois encore calquées sur le vieux régime anglais et le Québec ayant un régime teinté par le droit civil.

Le régime fédéral offre un certain prestige sur le plan international aux sociétés constituées sous son autorité.

La plupart des juridictions canadiennes ne permettent les fusions de sociétés que lorsque ces sociétés sont de même origine législative. Cette restriction incite donc à la constitution de sociétés sœurs au sein d'une même juridiction, ce qui tend à favoriser le régime fédéral, qui permet d'établir un siège social n'importe où sur l'ensemble du territoire canadien.

En pratique, le régime fédéral protège mieux les actionnaires minoritaires et il assure une bonne protection de la dénomination sociale de la société, et ce, partout au pays. Il requiert seulement que 25 % des administrateurs soient des résidents canadiens, contrairement à certaines juridictions provinciales qui exigent une proportion de 50 % (l'Ontario et l'Alberta).

Constitution

Le processus de constitution requiert de compléter les documents appropriés selon la forme prescrite en mentionnant, notamment, les informations suivantes : le nom de la société, le nom du fondateur, le ou les premiers administrateurs, l'adresse du siège social et le capital-actions autorisé. Les frais de constitution varient selon les juridictions, mais se situent généralement en-deçà des 500 \$. La société existe à compter de la date d'émission du certificat de constitution. Il est également permis d'établir le nom de la société sous un matricule plutôt qu'une dénomination sociale nominative. Avant de procéder au dépôt des documents de constitution et au choix d'une dénomination, il est fortement recommandé de vérifier la disponibilité du nom convoité dans le but d'éviter toute confusion avec une raison sociale déjà utilisée.

Durant le processus de constitution, il est nécessaire de déterminer le caractère ouvert ou fermé de la société. Si la société est fermée, le nombre d'actionnaires (à l'exclusion des employés) est généralement limité à 50 (ou 35). Il est interdit à une telle société d'offrir ses valeurs mobilières au public et il y a généralement des restrictions au droit des actionnaires de transférer leurs actions (par exemple, une approbation des administrateurs ou des actionnaires peut être nécessaire). Si les documents constitutifs de la société ne prévoient pas de telles restrictions, la société ainsi créée pourrait être considérée comme une société ouverte, ce qui entraînerait l'application de plusieurs obligations de divulgation (états financiers trimestriels, rapport annuel, etc.).

Capital-actions

En général, si les documents constitutifs le prévoient, il n'y a ni maximum, ni minimum au capital-actions qu'une société peut émettre.

Si une seule catégorie d'actions est autorisée, lesdites actions comporteront droit de vote et seront pleinement participantes. Il est également possible d'établir plus d'une catégorie d'actions, auquel cas les documents constitutifs devront définir les attributs et les caractéristiques de chaque catégorie d'actions, y compris le droit de vote, le

droit aux dividendes, le ou les droits de rachat au gré de la société ou de leurs détenteurs, ainsi que le droit au partage du reliquat des biens de la société au moment de sa liquidation.

Une société peut avoir un seul ou plusieurs actionnaires.

Au chapitre de la responsabilité, le principe général reconnu partout au Canada veut que la société soit une personne morale dont l'existence est distincte de celle de ses actionnaires. Ceux-ci bénéficient donc du principe que leur responsabilité est limitée à l'apport qu'ils ont convenu d'investir dans la société. Partant, ils ne sont pas tenus responsables des dettes de la société et ne peuvent pas être considérés comme les propriétaires d'aucun des actifs de la société, sauf cautionnement volontaire de leur part. Exceptionnellement, les actionnaires peuvent être tenus responsables, notamment pour tout dividende reçu alors que la société est insolvable.

Administrateurs

Une société fermée doit avoir au moins un administrateur. Une société ouverte doit, quant à elle, compter au moins trois administrateurs. En règle générale, la loi n'exige pas qu'un administrateur détienne des actions de la société. Il doit toutefois être une personne physique, être âgé d'au moins 18 ans et n'être ni failli ni sujet à une quelconque incapacité. Sur le plan fédéral, la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* exige une proportion d'au moins 25 % de résidents canadiens parmi les administrateurs. Les législations ontarienne et albertaine exigent qu'au moins 50 % des administrateurs soient des résidents canadiens. Le Québec et la Nouvelle-Écosse n'imposent aucune restriction à cet égard. La majorité des lois permettent aux actionnaires de conclure une « convention unanime ». Une telle convention permet aux actionnaires de restreindre, en tout ou en partie, le pouvoir des administrateurs de gérer les affaires tant commerciales qu'internes de la société.

Les administrateurs sont élus par les actionnaires. Ils sont tenus de diriger et de superviser la gestion de la société. Ils sont tenus, et cela indépendamment du régime constitutif de la société, à certains devoirs dont :

1. Agir honnêtement et de bonne foi, dans le meilleur intérêt de la société — « obligation de loyauté »;
2. Faire preuve de toute la diligence, la prudence et les précautions qu'une personne raisonnable adopterait dans des circonstances analogues — « obligation de diligence ».

La règle du « jugement d'affaires », née aux États-Unis, a été reprise par les tribunaux canadiens. Ceux-ci ont néanmoins adapté sa portée à la vision canadienne de la gestion des sociétés, en établissant que lorsqu'un conseil d'administration prend une décision honnête, prudente, de bonne foi et sur la base de considérations raisonnables, les

tribunaux ne devraient pas intervenir dans le jugement d'affaire des administrateurs. Les administrateurs nomment également les dirigeants qui auront la tâche d'assurer la gestion quotidienne des activités de la société.

Divulgateion

Une société doit fournir des états financiers vérifiés à ses actionnaires. Toutefois, une société qui n'est pas considérée comme ouverte peut préparer des états financiers non vérifiés si tous les actionnaires y consentent. Les états financiers doivent être approuvés par le conseil d'administration avant leur présentation aux actionnaires.

Processus d'inscription

Une société constituée dans une juridiction doit généralement obtenir une autorisation pour pouvoir faire affaires sur le territoire des autres juridictions. Cette formalité est relativement simple et dépend des exigences particulières, tant de forme que de fond, qui sont adoptées par chacune des juridictions.

SOCIÉTÉS DE PERSONNES

Les sociétés de personnes sont régies par le droit provincial. Une personne physique, une fiducie, une société de personnes ou encore une société par actions, résidente ou non, peut procéder à une association au Canada. Pour être qualifiée de société de personnes, la société doit réunir au moins deux associés qui désirent exploiter une entreprise en commun. Une société de personnes est généralement créée par voie contractuelle. L'inscription de la société peut survenir postérieurement à sa création. Cependant, en règle générale, une société de personnes doit enregistrer son nom aux endroits où elle mène ses affaires.

La société de personnes n'est pas reconnue comme une entité dotée de la personnalité juridique. Ses profits et ses pertes sont attribués de façon proportionnelle aux associés, qui doivent payer l'impôt sur ces montants en les incluant dans leurs déclarations de revenus personnelles.

Toutes les provinces reconnaissent la *société en nom collectif* et la *société en commandite*. Le Québec reconnaît également la société en participation.

SUCCURSALES

Une société étrangère peut faire affaires directement au Canada en y établissant une succursale. La loi impose toutefois un certain processus d'inscription ainsi que d'autres exigences procédurales pouvant varier d'une province à l'autre. Aux fins fiscales, les

revenus et les pertes de la succursale seront attribués à ceux de la société l'ayant établie. Puisqu'une succursale n'est pas une entité juridique distincte, toute dette et obligation découlant des opérations et activités au Canada engageront la responsabilité de la société l'ayant établie.

COENTREPRISES

Une coentreprise n'est pas un véhicule de création législative mais plutôt une entreprise basée sur un simple contrat. Une coentreprise est généralement créée lorsque deux ou plusieurs parties désirent collaborer dans le but d'exercer une certaine activité commerciale ou de réaliser conjointement un projet précis, tout en refusant de donner naissance à une véritable société de personnes au sens du droit civil. Les coentreprises sont plus fréquemment utilisées au sein de certains secteurs et industries dont l'immobilier, la construction et les ressources naturelles. Les personnes qui décident de mettre ainsi leurs efforts et apports en commun ne voudront généralement pas être responsables des actes ou omissions de leurs partenaires. Il importe donc d'être très prudent lorsqu'on se joint à une coentreprise de type « *joint venture* » afin d'éviter que celle-ci soit qualifiée de société de personnes, ce qui pourrait engendrer une responsabilité solidaire pour les participants. Les coentreprises peuvent également être visées par certaines dispositions de la *Loi sur la concurrence*.

FIDUCIES

En règle générale, une fiducie ne constitue pas un véhicule approprié afin d'exploiter une entreprise au Canada. Certaines exceptions s'imposent en matière immobilière ou dans le secteur des fonds mutuels.

Une fiducie de placement immobilier (*real estate investment trust*, ou REIT) est une fiducie propriétaire de biens immeubles dont les parts sont offertes au public. Les acquéreurs des parts de cette fiducie peuvent participer aux gains et à la croissance de la valeur des biens immobiliers, sans toutefois exposer leur responsabilité personnelle.

Une fiducie de fonds mutuels (*mutual fund trust*, ou MFT) est généralement constituée dans l'objectif de posséder des valeurs mobilières. Elle peut également posséder des ressources naturelles telles que du pétrole, des installations pétrolières et des ressources forestières. Récemment, certaines entreprises de fabrication ou de transformation et certaines entreprises de service ont commencé à fonctionner sous cette forme, en dépit du fait que l'entreprise elle-même soit exploitée au moyen d'une société de personnes.

BANQUES ÉTRANGÈRES ET SERVICES FINANCIERS

La *Loi sur les banques* encadre les activités commerciales des banques étrangères qui font affaires au Canada. Une banque étrangère peut comprendre une entreprise offrant plusieurs services financiers non bancaires, notamment ce qu'on appelle les « quasi-banques ». Les banques étrangères qualifiées de « quasi-banques » peuvent être exemptées de plusieurs règles normalement contraignantes. Toutefois, une banque étrangère ne bénéficiant pas de ces exemptions ne peut pas :

- (i) exploiter une entreprise au Canada;
- (ii) y établir une filiale pour quelque raison que ce soit;
- (iii) fournir des services au moyen d'une présence automatisée ou d'un appareil de perception au Canada; ou
- (iv) contrôler ou posséder un investissement chez une entité canadienne qui outrepassé un seuil légal.

Une banque étrangère ne peut établir une place d'affaires au Canada sans l'autorisation du gouvernement fédéral. Malgré cela, elle peut y établir, sans cette autorisation, un simple bureau de représentation. Si ce bureau ne peut servir de relais à des activités économiques, il peut néanmoins faire la promotion des services offerts par la banque à l'extérieur du Canada et assurer une liaison avec ses places d'affaires situées à l'extérieur du Canada.

Toute banque étrangère qui désire fournir des services bancaires au Canada peut demander l'autorisation afin de s'y établir directement, ou d'établir une filiale qui pourra offrir tous les services qu'offre la maison-mère. Exception faite des restrictions visant les retraits, les pouvoirs des filiales sont similaires à ceux des banques canadiennes. Une filiale offrant les services complets ne peut accepter de dépôts de moins de 150 000 \$ (à moins d'avoir obtenu l'autorisation du ministre des Finances) et il est strictement interdit aux filiales de prêt d'accepter des dépôts au détail ou d'emprunter autrement de l'argent au Canada.

Une banque étrangère peut également demander une autorisation afin de contracter un prêt, de constituer une fiducie, d'offrir des services d'assurance commerciale ou de courtage de valeurs mobilières ou encore de faire d'autres investissements. Un assureur étranger ou un courtier en valeurs mobilières peut également demander l'autorisation afin d'exploiter une entreprise de courtage ou d'assurances au Canada.

VI

Valeurs mobilières

L'activité consistant à se procurer des fonds sur le marché public au Canada est régie par la législation sur les valeurs mobilières applicable dans chacun des trois territoires et des dix provinces du Canada. Chaque province et territoire est doté de son propre organisme de réglementation des valeurs mobilières, lequel est chargé d'administrer la législation applicable. Au Québec, cet organisme est l'Autorité des marchés financiers. Les provinces de l'Ontario, du Québec, de la Colombie-Britannique et de l'Alberta représentent les quatre marchés financiers les plus importants du Canada et à cet égard, leurs organismes de réglementation respectifs possèdent les effectifs professionnels les plus considérables. Bien que les législations sur les valeurs mobilières des provinces et territoires se fondent sur les mêmes principes et objectifs généraux et qu'en plusieurs matières, elles soient substantiellement homogènes, aucune province ou territoire ne possède une réglementation identique à celle d'une autre.

Reconnaissant les difficultés inhérentes à un cadre réglementaire fragmenté, les autorités canadiennes en valeurs mobilières (« ACVM ») se sont regroupées afin de constituer un forum visant à améliorer la réglementation des marchés des capitaux au Canada. L'Autorité des marchés financiers ainsi que les ACVM ont mis sur pied plusieurs initiatives afin d'harmoniser la législation applicable partout au pays ainsi que l'administration de celle-ci, y compris le développement et la mise en vigueur de plusieurs normes canadiennes et instructions générales visant des éléments clés du marché, comme les exigences d'établissement de prospectus, les dispenses de prospectus, la réglementation des fonds mutuels, les placements de droits, les offres publiques d'achat, les demandes de dispenses, les questions touchant l'inscription des courtiers et les opérations boursières. Bien que le Canada n'ait pas un organisme unique de réglementation des valeurs mobilières, les activités des ACVM ont néanmoins permis une harmonisation substantielle des règles relatives à l'obtention de financements partout au Canada.

INTRODUCTION

Puisque le Québec constitue l'un des plus importants marchés financiers au pays et puisque la majorité des financements se traduisent par la participation d'investisseurs résidant au Québec, la discussion qui suit est basée de façon générale sur la législation québécoise applicable en matière de valeurs mobilières. La législation québécoise réglemente tout placement de valeurs mobilières, que ce soit par voie d'émission publique ou dans le marché privé. De façon très générale, on définit un « placement » comme la vente ou l'aliénation d'une valeur mobilière et tout acte visant à mener à bien une opération de placement, dont notamment la publicité et la recherche d'acquéreurs ou de souscripteurs pour ses titres. Un placement comprend donc l'émission d'actions à des fins de financement ou le fait d'offrir en vente des actions. Tout placement de valeurs mobilières au Québec est réglementé et doit répondre aux exigences législatives et réglementaires ou, alternativement, être dispensé de l'application de ces exigences. La législation québécoise fournit une liste succincte d'instruments qui peuvent constituer une « valeur mobilière » (par exemple, des actions, des obligations, les parts sociales des entités constituées en personne morale ainsi que les droits et les bons de souscription). Elle définit également les autres formes d'investissements assujetties à cette dernière.

Les deux principaux objectifs de la législation québécoise sont d'assurer la protection des épargnants, plus particulièrement en s'assurant de l'égalité de traitement des porteurs de titres, et de promouvoir l'efficacité du marché afin que les sociétés puissent avoir accès aux capitaux et investisseurs aux meilleures conditions possibles. Ces obligations s'articulent principalement autour de deux règles générales applicables lors d'un placement de valeurs mobilières, soit l'exigence d'inscription à titre de courtier et l'exigence d'établir un prospectus. Aucune personne physique ou morale n'est autorisée à effectuer une opération sur des titres, à agir comme preneur ferme, à exercer des activités de conseil auprès de tiers en vue de la vente ou de l'achat de titres sans être inscrite, à moins de disposer d'une dispense prévue par règlement ou d'obtenir une dispense discrétionnaire. Tout placement de titres doit s'effectuer par voie d'un prospectus à moins de faire l'objet d'une dispense d'établissement de prospectus prévue par règlement ou d'une dispense discrétionnaire. L'exigence d'établir un prospectus se fonde sur la nécessité d'assurer une divulgation complète, exacte et fidèle de tous les faits importants qui se rapportent à l'entreprise et aux titres offerts au public, de sorte que chacun des intervenants sur les marchés publics dispose de la même information, afin de prendre une décision éclairée sur la valeur des titres qu'il est susceptible d'acheter ou de vendre.

SE PROCURER DES FONDS AU QUÉBEC

Les entreprises québécoises ont accès à deux principales sources de capitaux : le marché public, c'est-à-dire le marché réglementé; et le marché privé, c'est-à-dire le marché dit dispensé.

Le marché public

La législation québécoise encadrant le placement de valeurs mobilières auprès du public vise à protéger les investisseurs en exigeant que les émetteurs de titres fournissent aux épargnants potentiels une information complète sur leurs entreprises. Pour respecter cette obligation d'information, l'émetteur est tenu de fournir un prospectus aux investisseurs potentiels. La législation québécoise prévoit un régime de prospectus simplifié et un régime de prospectus ordinaire. Un prospectus simplifié est un document qui fournit une description des titres faisant l'objet du placement et de l'affectation du produit du placement. Les autres renseignements concernant les affaires et la situation financière de l'émetteur peuvent se trouver dans les documents d'information continue déposés antérieurement par l'émetteur. Ces documents sont généralement intégrés par renvoi au prospectus simplifié. Un prospectus ordinaire est un document d'information très détaillé contenant l'information prescrite sur l'émetteur des titres. La plupart des émetteurs, autres que les sociétés effectuant leur premier appel public à l'épargne au Canada, et les émetteurs émergents peuvent se prévaloir du régime de prospectus simplifié. Les sociétés effectuant leur premier appel public à l'épargne au Québec et certains émetteurs émergents n'ayant pas déposé une notice annuelle ou dont les titres ne sont pas inscrits à la cote d'une bourse prescrite doivent établir un prospectus ordinaire.

Dans chacun des cas susmentionnés le prospectus et, le cas échéant, les documents qui y sont intégrés par renvoi, doivent fournir un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants relatifs à l'émetteur et aux titres faisant l'objet du placement. L'objectif du prospectus et, le cas échéant, des documents qui y sont intégrés par renvoi, est de fournir aux épargnants potentiels toute l'information nécessaire afin qu'ils puissent prendre une décision de placement éclairée. L'émetteur et les membres de son conseil d'administration sont susceptibles d'engager leur responsabilité pour toute information fautive ou trompeuse, incomplète ou omise, figurant dans un prospectus ou dans l'information intégrée par renvoi à un prospectus simplifié.

La préparation et la rédaction d'un prospectus est un processus complexe et onéreux. Les frais comprennent notamment les frais juridiques, les honoraires des courtiers et des comptables et, lorsqu'il y a lieu, les frais des autres experts, comme les ingénieurs ou les évaluateurs, les frais des tournées de présentation avec les preneurs fermes et les banques d'affaires pour faire la promotion du placement, les coûts d'impression et de traduction vers l'anglais si le placement doit être fait à l'extérieur du Québec et les droits perçus pour le dépôt d'un prospectus. Les frais pour établir un prospectus par un nouvel émetteur, dans le cadre d'une transaction relativement simple, peuvent atteindre 500 000 \$.

Une fois émis en vertu d'un prospectus, les titres sont considérés comme étant « librement négociables », ce qui signifie qu'il n'y a aucune restriction rattachée aux transferts subséquents des actions. L'émetteur des titres émis en vertu du prospectus deviendra alors un « émetteur assujéti » et sera tenu de se conformer aux obligations d'information continue imposées par les autorités de réglementation compétentes. Dans l'éventualité où l'émetteur ne se conformerait pas à ces règles, l'Autorité des marchés financiers pourrait imposer des sanctions à l'émetteur, notamment interdire les opérations sur les titres de cet émetteur.

Marché dispensé

Les règles applicables aux placements dispensés des exigences d'établissement de prospectus au Canada ont été harmonisées. Les dispenses utilisées sont maintenant uniformes à travers le pays. Il existe plusieurs dispenses de l'obligation d'établir un prospectus. Celles auxquelles on recourt le plus fréquemment sont regroupées suivant la nature du titre qui fait l'objet du placement ou l'identité de la personne qui acquiert les titres. Par exemple, en ce qui concerne la première catégorie de dispenses, des obligations émises par le gouvernement du Canada ou par le gouvernement du Québec peuvent être vendues sans qu'un prospectus soit établi, puisque ce genre de titre ne comporte pratiquement aucun risque, si bien que la protection qu'offre un prospectus n'est nullement nécessaire. Quant à la deuxième catégorie de dispenses fondée sur l'identité de la personne, si l'acquéreur est une banque canadienne agréée, l'émetteur n'est pas tenu de lui fournir un prospectus étant donné que la législation part du principe que la banque est apte à bien protéger ses propres intérêts. Dans cette dernière catégorie, les acquéreurs dispensés sont désignés par l'expression « investisseurs

qualifiés ». De façon générale, les investisseurs qualifiés sont des acquéreurs avertis ou sont présumés l'être en raison de certaines caractéristiques qu'ils possèdent. Tout émetteur peut légalement placer des titres auprès de ce groupe sans devoir établir et remettre de prospectus. Ce groupe d'investisseurs qualifiés inclut notamment certaines institutions désignées (les banques, les coopératives d'épargne et de crédit, les sociétés de fiducie ou de prêt), les gouvernements et les personnes qui ont atteint un certain seuil de revenu ou d'actif ou qui ont présenté une demande en bonne et due forme auprès de l'Autorité des marchés financiers pour faire reconnaître leur statut d'investisseurs qualifiés et dont la demande a été accueillie. Une autre dispense de cette dernière catégorie qui est fréquemment demandée est fondée sur le prix d'achat global payé par l'acquéreur. Cette dispense est ouverte si, notamment, l'acquéreur achète des titres dont le coût d'acquisition est d'au moins 150 000 \$.

Outre ce qui précède, une autre dispense de prospectus clé dont bénéficient les émetteurs au Québec est la « dispense pour les émetteurs fermés ». Cette dispense vise à répondre au besoin pour les petites entreprises d'obtenir un financement de manière économique. Généralement, cette dispense est offerte à tout émetteur non assujéti, comptant moins de 50 détenteurs de titres (sauf certaines exceptions), dont les titres (à l'exception des titres de créances non convertibles) sont assortis de restrictions à la libre cession énoncées dans les documents constitutifs de l'émetteur ou dans des conventions entre les porteurs et n'ont été émis que pour le bénéfice de certaines catégories de personnes.

Les actions qui sont émises dans le cadre du marché dispensé ne sont généralement pas « librement négociables », à moins que certaines autres conditions ne soient respectées.

INFORMATION CONTINUE

Une fois qu'un émetteur devient un " émetteur assujéti ", il doit se conformer à deux types d'obligations d'information continue :

- (1) la publication régulière ou périodique, entre autres choses, des états financiers annuels et trimestriels, d'une notice annuelle (qui décrit les affaires de l'émetteur), d'un rapport de gestion et d'une circulaire de sollicitation de procurations établie en vue des assemblées des actionnaires; et
- (2) le dépôt d'une déclaration de changements importants dans l'entreprise lorsqu'ils se produisent et l'émission de communiqué de presse.

Ces exigences ont été récemment harmonisées et sont désormais les mêmes partout au pays. Le régime canadien d'information continue est semblable à plusieurs égards à celui en place aux États-Unis. Récemment, en Ontario, des dispositions législatives reconnaissant la responsabilité civile pour l'information fautive ou trompeuse ou l'omission de présenter en temps utile l'information prescrite sont entrées en vigueur. De telles dispositions devraient prochainement entrer en vigueur dans plusieurs autres provinces et territoires au Canada.

OFFRES PUBLIQUES D'ACHAT ET DE RACHAT

Tout comme elle requiert des émetteurs qu'ils suivent un ensemble de règles strictes édictées dans l'intérêt des investisseurs, la législation québécoise encadre également les activités de certains acquéreurs de titres. Elle vise deux types d'acquéreurs :

- a) une personne ou une société qui se propose d'acquérir une participation dans une société égale ou supérieure à un pourcentage déterminé d'une catégorie de titres en circulation; ou
- b) un émetteur qui souhaite racheter certains de ses titres en circulation auprès de ses actionnaires.

La législation québécoise vise à protéger les intérêts des actionnaires de l'entreprise qui est la cible d'une offre publique d'achat ou de rachat. De façon générale, les règles ont pour but d'assurer un traitement égalitaire entre les actionnaires et de leur donner suffisamment de temps et d'information pour prendre une décision éclairée relativement à la vente de leurs titres.

L'offre publique d'achat est généralement définie comme une offre en vue d'acquérir contre espèces des titres d'une société de façon à prendre ou à renforcer une participation égale ou supérieure à 20 % dans une catégorie de titres comportant droit de vote. La définition est large et le sous-ensemble de règles sur lequel elle s'appuie est complexe. Ces règles visent les offres directes et indirectes de même que les offres faites conjointement ou de concert avec des alliés. Le régime des offres publiques d'achat québécois vise également les acquisitions antérieures faites immédiatement avant le lancement d'une offre d'achat. Cette section ne prétend pas faire un exposé détaillé de ces règles dans le contexte d'une offre publique d'achat ou une offre de rachat et des dispenses dont on peut se prévaloir.

De façon générale, la personne qui effectue une offre publique d'achat doit établir, déposer et transmettre une note d'information. Ce document contient l'offre d'achat des titres de la société cible, les conditions relatives à l'offre et certains renseignements prescrits. Il est à noter que l'offre ne peut être conditionnelle à l'obtention d'un financement. À cet égard, l'offrant est tenu de prendre avant le lancement de l'offre les dispositions nécessaires pour assurer la disponibilité des fonds requis au règlement des titres qui font l'objet de l'offre.

Par ailleurs, si le prix d'achat des titres visés par l'offre est payable en totalité ou en partie avec des titres de l'offrant, la note d'information doit généralement présenter une information similaire à celle exigée dans un prospectus, notamment l'information concernant l'entreprise de l'offrant ainsi que sa situation financière. Les administrateurs de la société cible ont l'obligation d'établir, de déposer et de transmettre une circulaire de la direction dans laquelle ils font leurs recommandations relativement à l'offre et qui contient d'autres renseignements prescrits. L'offre publique de rachat est assujettie à des exigences analogues en plus d'autres obligations d'information dans certains cas.

RÉGIE D'ENTREPRISE

Tous les territoires et toutes les provinces au Canada ont adopté certaines règles en matière de régie d'entreprise qui correspondent sensiblement à la loi américaine *Sarbanes – Oxley Act of 2002* et aux règles adoptées par la *Securities Exchange Commission* des États-Unis. Les ACVM ont publié un ensemble de lignes directrices en matière de régie d'entreprise, qui ne sont toutefois pas impératives. Les sociétés sont tenues de divulguer leurs pratiques en matière de régie d'entreprise et de préciser en quoi elles s'écartent des lignes directrices publiées. Sauf certaines exceptions, les sociétés qui sont des émetteurs assujettis au Québec sont tenues de mettre sur pied un comité de vérification indépendant. Cependant, les émetteurs émergents dont les titres sont inscrits à la cote de la Bourse de croissance TSX ne sont pas assujettis à l'obligation de constituer un comité de vérification indépendant.

Par ailleurs, le chef de la direction et le chef de la direction financière de l'émetteur assujetti doivent attester l'information présentée dans les documents intermédiaires et annuels déposés, notamment les états financiers et d'autres documents d'information tels les rapports de gestion et les notices annuelles, le cas échéant. Pour les exercices se terminant après le 29 juin 2006, l'Autorité des marchés financiers de concert avec les ACVM a commencé à introduire progressivement un processus d'attestation par les émetteurs de leurs mesures de contrôle interne de l'information financière. Sous réserve de certaines conditions, les émetteurs américains et étrangers sont dispensés d'appliquer ces exigences.

MARCHÉS BOURSIERS

On compte au Canada trois principaux marchés boursiers, un système de cotation pour les sociétés de création récente ainsi qu'une bourse de commerce.

La Bourse de Toronto est le principal marché boursier au Canada. Les principaux indices du marché boursier canadien sont l'indice composé S&P/TSX, qui inclut plus de 200 sociétés parmi les plus importantes inscrites à la cote de la Bourse de Toronto et l'indice S&P/TSX 60. Les titres des petites sociétés à capital-actions sont, de façon générale, inscrits à la Bourse de croissance TSX. En septembre 2006, on dénombrait environ 1 587 sociétés inscrites à la cote de la Bourse de Toronto et 2 233 inscrites à la cote de la Bourse de croissance TSX. La Bourse de Montréal reste le principal marché canadien pour négocier les produits dérivés et les options, notamment les contrats d'opération à terme, les contrats à terme de gré à gré, les options d'achat et de vente, les bons de souscription, les dérivés sur indices et sur les taux d'intérêt. Le Système canadien d'échange et de cotation est un système de cotation et de rapport d'opération conçu plus spécifiquement pour les sociétés de création récente.

Enfin, il existe le Winnipeg Commodity Exchange Inc., le seul marché de contrat à terme et d'options sur les produits agricoles au Canada.

SURVOL DU RÉGIME D'IMPOSITION

Renseignements généraux

Un impôt sur le revenu est perçu par le gouvernement fédéral, chacune des dix provinces et chacun des trois territoires du Canada. Les règles fédérales en matière d'impôt sur le revenu se retrouvent principalement dans la *Loi de l'impôt sur le revenu* (ci-après la « Loi »).

L'imposition au Canada est basée sur le concept de la résidence et non sur la citoyenneté. Ainsi, une personne (que ce soit un individu, une société ou une fiducie) résidente du Canada à un moment donné au cours d'une année est tenue de payer de l'impôt sur le revenu au Canada calculé sur ses revenus mondiaux pour ladite année. Toutefois, si une personne devient résidente du Canada ou cesse d'être résidente du Canada au cours d'une année donnée, seuls les revenus mondiaux générés durant la période où la personne était résidente au Canada seront imposables au Canada.

Un non-résident est tenu de payer l'impôt sur le revenu canadien sur son « revenu imposable gagné au Canada » pour l'année. En résumé, la Loi prévoit que le revenu imposable gagné au Canada inclut le revenu tiré d'un emploi exercé au Canada, le revenu tiré de l'exploitation d'une entreprise au Canada et le gain en capital imposable provenant de la disposition d'un bien canadien imposable. Toutefois, l'imposition en vertu de la Loi peut être modifiée par l'application d'une convention fiscale.

Si un non-résident reçoit certains types de paiements de la part de personnes résidentes du Canada, tels que des paiements d'intérêt, de dividendes, d'honoraires de gestion ou d'administration, de loyers ou de redevances, le non-résident est assujéti à un impôt sur le revenu au taux de 25 % ; le payeur doit effectuer une retenue de cette somme et la remettre au gouvernement pour le compte du non-résident. Si le non-résident est résident d'un pays avec lequel le Canada a conclu une convention fiscale, ce taux peut être réduit en vertu de la convention.

Les honoraires ou autres montants versés à un non-résident pour des services rendus au Canada sont assujéti à un impôt de retenue de 15 % (lorsque les services sont rendus au Québec, cette province impose une retenue additionnelle de 9 %) et ce, même si le non-résident n'est pas redevable d'un impôt au Canada sur ces honoraires. Dans ce dernier cas, le non-résident devra produire une déclaration de revenus afin d'obtenir un remboursement total ou partiel des sommes retenues à moins qu'il n'obtienne des autorités fiscales, au préalable, une dérogation de la retenue.

Résidence d'une société

L'assujétiement à l'impôt au Canada est basé sur le concept de la résidence, lequel s'interprète en fonction des principes de common law. En vertu de la jurisprudence de common law, les sociétés sont réputées résider au Canada si leur centre de gestion et de contrôle est situé au Canada. Le « centre de gestion et de contrôle » réfère généralement à l'endroit où la société est administrée et inclut l'endroit où les réunions du conseil d'administration sont tenues. Cette détermination est une question de fait. En plus des principes de common law, la Loi prévoit que toute société constituée au Canada après le 26 avril 1965 est réputée avoir résidé au Canada tout au long d'une année d'imposition. Les sociétés constituées au Canada avant cette date peuvent être réputées résider au Canada selon les circonstances. De façon générale, une société

constituée à l'extérieur du Canada et dont le centre de gestion n'est pas au Canada ne sera pas considérée être résidente au Canada. Une société qui réside à la fois au Canada et ailleurs sera réputée ne pas résider au Canada si en vertu d'une convention fiscale, elle réside dans un autre pays et non au Canada. De plus, une société constituée au Canada qui a obtenu des clauses de prorogation dans une autre juridiction sera réputée ne pas avoir été constituée au Canada.

IMPÔT DES SOCIÉTÉS

Calcul du revenu

L'assujettissement à l'impôt sur le revenu canadien est basé sur un calcul du revenu imposable (si la personne est résidente du Canada) ou du revenu imposable gagné au Canada (si la personne ne réside pas au Canada). Le revenu provenant d'une entreprise ou d'un bien est égal aux bénéfices tirés de l'entreprise ou du bien et ces bénéfices sont calculés en utilisant les principes commerciaux reconnus.

Aux fins du calcul du revenu imposable, les bénéfices doivent être augmentés ou réduits, selon le cas, par certains éléments. Des exemples spécifiques incluent :

- La déduction pour amortissement des biens amortissables selon les taux prévus en annexe des règlements de la Loi. Le coût en capital d'un bien amortissable d'une catégorie est amorti selon la méthode du solde dégressif. Pour les immeubles, le taux est de 4 %. Une personne peut déduire, dans le calcul de son revenu imposable, l'amortissement maximum permis ou un montant moins élevé, selon son choix.
- L'acquisition d'achalandage est également déductible selon la méthode du solde dégressif à un taux de 7 % applicable à 75 % du coût.
- Les déductions au titre d'une provision ou d'une éventualité sont permises seulement si elles sont relatives à des créances douteuses ou à certains services à être rendus après la fin de l'année. Une provision relative à la garantie d'un produit n'est pas nécessairement déductible.
- Les intérêts et les impôts fonciers relatifs à certaines acquisitions de fonds de terre ou à la construction d'un bâtiment doivent être capitalisés.
- Les dépenses pour la recherche scientifique et le développement expérimental encourues au Canada, qu'elles soient de nature courante ou de nature capitale, peuvent être déduites dans l'année où elles ont été encourues ou au cours de toute année subséquente.
- Les pertes autres que des pertes en capital, soit généralement les pertes provenant de l'exploitation d'une entreprise, peuvent être reportées sur les trois années précédentes et les vingt années suivantes. Lorsque survient une acquisition de contrôle de la société, certaines restrictions s'appliquent à l'utilisation de telles pertes pour les années subséquentes.

Taux d'imposition des sociétés

Le calcul de l'impôt fédéral se fait à partir d'un taux fixe de 38 % qui est ensuite réduit à 28 % lorsque le revenu est également assujéti à l'impôt dans une des provinces ou un des territoires. De façon générale, le taux de base effectif est de 28 % du revenu imposable. Une réduction de 7 % est prévue pour le revenu d'entreprise (par opposition au revenu de bien), réduisant ainsi le taux effectif applicable au revenu d'entreprise à 21 %. Une surtaxe de 4 % s'applique à ce taux de base.

En plus de l'impôt fédéral, chaque province et territoire assujettit à l'impôt toute société qui a un établissement stable dans sa juridiction. Bien que la définition d'établissement stable varie d'une province à l'autre, le concept est généralement similaire. Un établissement stable inclut, entre autres, un bureau, une succursale, une mine, un puits de pétrole, une terre à bois, une usine ou un entrepôt. Lorsque la société n'a pas de lieu fixe d'affaires, l'établissement stable sera l'endroit principal où elle exerce son entreprise. De plus, lorsqu'une société exploite une entreprise par l'intermédiaire d'un employé ou mandataire, établi à un endroit donné, qui a autorité générale de contracter pour la société, elle est réputée avoir un établissement stable à cet endroit. Si une société utilise une quantité importante de machines ou de matériel à un endroit donné, elle est également réputée avoir un établissement stable à cet endroit. Toutefois, une société n'est pas réputée avoir un établissement stable à un endroit donné du seul fait de son contrôle sur une filiale qui y exerce une entreprise.

Lorsqu'une société a un établissement stable dans une province donnée et n'a pas d'établissement stable hors de cette province, la totalité de son revenu imposable est imposée dans cette province. Lorsqu'une société a un établissement stable dans plus d'une province, son revenu imposable est attribué de façon proportionnelle à chacune des provinces selon un ratio des recettes brutes et salaires attribuables à chacune des provinces.

Les taux d'imposition provinciaux varient d'une province à l'autre. Par exemple, au Québec, le taux est de 9,9 % pour le revenu d'entreprise exploitée activement et 16,2 % pour le revenu de placement. Le taux général pour la province de l'Ontario est de 14 % et le taux pour la province de l'Alberta est de 10 %. Les impôts provinciaux ne réduisent pas le revenu aux fins du calcul de l'impôt fédéral.

Taxes sur le capital

Certaines provinces perçoivent une taxe sur le capital versé d'une société. Le capital versé est calculé séparément dans chacune des provinces imposant une taxe sur le capital. Au Québec, la taxe sur le capital est imposée sur le capital versé de la société montré à ses états financiers pour l'année. De façon générale, le capital versé inclut le capital-actions d'une société, ses surplus, provisions et réserves, certaines dettes contractées ou assumées par ladite société de même que certaines acceptations bancaires ou autres titres semblables. Le capital versé est ensuite réduit par le déficit de la société, certains frais afférents à l'émission d'actions ou d'obligations ainsi que le montant de son report débiteur d'impôt. Le capital versé d'une société est également réduit dans la proportion que représente l'ensemble de la valeur de ses investissements admissibles par rapport au montant de son actif. L'Alberta et la Colombie-Britannique n'ont pas de taxe sur le capital. L'Ontario impose une taxe sur le capital au taux de 0,285 %, alors que le Québec impose une taxe sur le capital au taux de 0,49 %.

La Loi prévoyait un impôt des grandes sociétés, lequel a été abrogé en 2006.

Retenues à la source et conventions fiscales

Le taux général de retenue à la source au Canada est de 25 %. Des retenues à la source s'appliquent à certains paiements versés à des non-résidents tels que des honoraires d'administration ou de gestion, des intérêts, des dividendes, des loyers ou des redevances. Le Canada a un réseau important de conventions fiscales conclues avec des pays à travers le monde en vertu desquelles le taux de retenue est réduit et parfois même éliminé.

Exploitation d'une entreprise au Canada

La majorité des non-résidents exploitent leur entreprise au Canada par l'entremise d'une filiale canadienne. Toutefois, tel que déjà discuté, rien n'empêche un non-résident d'exploiter son entreprise au Canada par l'entremise d'une succursale. Une personne non résidente qui exploite une entreprise au Canada par l'intermédiaire d'une succursale paiera de l'impôt au Canada sur le revenu imposable gagné au Canada. Afin de décider d'exploiter une entreprise au Canada par l'entremise d'une succursale ou d'une filiale canadienne, le non-résident doit examiner un certain nombre de facteurs, tels que :

- la comparaison du taux d'imposition de son pays de résidence avec celui du Canada;
- les termes de la convention fiscale entre son pays de résidence et le Canada;
- si l'entreprise générera des profits ou des pertes et si lesdites pertes, le cas échéant, seront déductibles dans son pays de résidence; et
- si les profits générés par l'entreprise exploitée au Canada seront rapatriés dans son pays de résidence.

Si une entreprise est exploitée par l'intermédiaire d'une succursale, les lois fiscales canadiennes permettent généralement le transfert subséquent de ses actifs à une société canadienne et ce, sans impact fiscal. Toutefois, les pertes accumulées de la succursale ne seront pas déductibles par la filiale canadienne à l'encontre de son revenu.

Un non-résident du Canada sera réputé exploiter une entreprise au Canada si, par exemple, il exerce les activités suivantes :

- produit, cultive, extrait, crée, manufacture, fabrique, améliore, empaquette, conserve ou construit, en totalité ou en partie, quoi que ce soit au Canada;
- sollicite des commandes ou offre en vente quoi que ce soit au Canada par l'entremise d'un mandataire ou préposé, et ce, peu importe la juridiction où le contrat a été parachevé.

Une « entreprise » est définie dans la Loi comme incluant « les professions, métiers, commerces, industries ou activités de quelque genre que ce soit et [...] les projets comportant un risque ou les affaires de caractère commercial ». Par l'utilisation de l'expression « les projets comportant un risque ou les affaires de caractère commercial », un non-résident sera considéré exploiter une entreprise dans un plus grand nombre de situations que dans le sens usuel de ce terme y compris, par exemple, lors d'une vente

isolée d'un bien immeuble ou d'un bail relatif au pétrole et au gaz et ce, qu'il y ait ou non une organisation établie au Canada pour exercer une telle activité.

Si une personne réside dans un pays avec lequel le Canada a conclu une convention fiscale, celle-ci prévoit généralement que le non-résident ne sera assujéti à l'impôt au Canada relativement à ses profits que s'il dispose d'un « établissement stable » au Canada et seuls les bénéfices imputables à cet établissement stable seront imposables au Canada.

CONVENTIONS FISCALES

Renseignements généraux

Le Canada est membre de l'Organisation de coopération et de développement économiques (« OCDE »). Les conventions fiscales conclues par le Canada sont généralement basées sur le modèle de convention fiscale de l'OCDE. En vertu des conventions fiscales conclues par le Canada, un établissement stable est généralement défini comme comprenant un siège de direction, une succursale, un bureau, une usine ou un atelier. Un établissement stable désigne également une mine, un puits de pétrole ou de gaz ou tout autre lieu d'extraction de ressources naturelles. Dans certaines situations, un chantier de construction ou de montage constituera un établissement stable si sa durée dépasse une certaine période de temps. Une personne agissant au Canada pour le compte d'un résident d'un autre pays (autre qu'un agent jouissant d'un statut indépendant) est considérée comme un établissement stable au Canada si cette personne dispose au Canada de pouvoirs qu'elle y exerce habituellement lui permettant de conclure des contrats au nom du non-résident. Une filiale n'est pas en soi un établissement stable. De plus, certaines conventions fiscales prévoient que l'usage d'installations aux fins de stockage, l'entreposage de marchandises aux fins de stockage, d'exposition ou de livraison, ou l'entreposage de marchandises aux fins de transformation n'est pas considéré comme étant un établissement stable.

Les conventions fiscales prévoient généralement que pour déterminer les bénéfices d'un établissement stable, sont admises en déduction les dépenses encourues relativement à cet établissement stable, y compris les dépenses de direction et les frais généraux d'administration. Les tribunaux canadiens ont conclu que les frais facturés par une société étrangère à sa succursale canadienne pour l'utilisation d'équipement ne représentent pas une dépense de direction ou de frais généraux. Afin de déduire une telle dépense au Canada, la société étrangère devra transférer l'équipement à une autre société (qui ne réside pas au Canada) qui louera ensuite l'équipement à l'entité canadienne.

Honoraires de gestion ou d'administration

Les honoraires de gestion ou d'administration payés à un non-résident sont assujéti à une retenue à la source qui doit être effectuée par le payeur. Toutefois, une dépense engagée expressément par une personne non résidente pour la fourniture de ses ser-

vices ainsi que les honoraires de gestion ou d'administration versés pour un service fourni par la personne non résidente dans le cours normal des activités de son entreprise ne sont pas assujettis à cet impôt de retenue. De plus, les frais généraux de gestion ou d'administration ne sont généralement pas assujettis à la retenue lorsque le non-résident réside dans un pays avec lequel le Canada a conclu une convention fiscale dans laquelle se trouve un article traitant des bénéfices des entreprises similaire à celui prévu dans la convention modèle de l'OCDE.

Intérêts

Les intérêts payés par une personne résidente au Canada à un non-résident sont assujettis à une retenue à la source. Exceptionnellement, les intérêts ne seront pas assujettis à la retenue s'ils sont payables par une société à une personne avec laquelle cette société n'a aucun lien de dépendance et dans la mesure où l'emprunteur n'est pas obligé de payer plus de 25 % du montant principal de l'obligation dans les cinq années suivant la date de son émission (la « règle 5/25 »), sauf : (i) en cas d'inobservation des modalités de l'obligation ou de la convention, ou (ii) si les modalités de l'obligation ou d'une convention s'y rapportant deviennent illégales ou sont modifiées en vertu d'une disposition législative. Les paiements effectués à une personne non résidente en contrepartie de la garantie de remboursement d'une obligation d'une personne résidant au Canada ou du consentement à prêter de l'argent à une telle personne sont réputés être des paiements d'intérêt.

Un prêt entre une société et sa filiale, par exemple, ne se qualifiera pas pour cette exception puisque les parties ont un lien de dépendance. De façon similaire, un prêt entre deux filiales ne se qualifiera pas. Par contre, un prêt effectué par une institution financière non résidente à une société canadienne ne sera pas assujetti aux retenues s'il satisfait la règle 5/25 et ce, même lorsqu'une garantie de remboursement est accordée par la société-mère non résidente de l'emprunteur.

Les conventions fiscales conclues par le Canada réduisent généralement le taux de retenue sur les intérêts à 10 %. Cette réduction se retrouve notamment dans les conventions conclues avec la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni, le Luxembourg, la Suisse et les États-Unis.

Société à responsabilité limitée (« SRL »)

Les autorités fiscales canadiennes considèrent qu'une SRL n'est pas résidente de la juridiction où elle a été constituée. Par conséquent, une SRL ne pourra bénéficier de la protection d'une convention fiscale. Cependant, il est possible, dans certaines circonstances, de concevoir des structures afin de réduire les retenues à la source applicables.

Dividendes

Les dividendes payés par une société canadienne à des actionnaires non résidents sont assujettis à un impôt de retenue sauf dans certaines circonstances limitées. Le

taux de retenue est généralement réduit à 15 % en vertu des conventions fiscales. Le taux de retenue est réduit davantage lorsque le pourcentage de détention par la société non résidente dans la société canadienne excède un certain seuil. Actuellement, les conventions fiscales conclues avec la France, la Suisse, le Luxembourg et le Royaume-Uni prévoient que le taux de retenue est réduit à 5 % lorsque le bénéficiaire effectif contrôle, directement ou indirectement, au moins 10 % des droits de vote de la société qui paie les dividendes. Dans les conventions fiscales conclues avec la Belgique et les États-Unis, le taux est réduit à 5 % si le bénéficiaire effectif possède au moins 10 % des droits de vote de la société qui paie les dividendes.

Il est important de noter que le taux de retenue sur les dividendes constitue également le taux de l'impôt de succursale.

Gains en capital

De façon générale, les gains provenant de la disposition de biens en immobilisation par un résident d'un pays avec lequel le Canada a conclu une convention fiscale ne sont pas assujettis à l'imposition au Canada. Presque toutes les conventions fiscales permettent toutefois au Canada d'imposer les gains relatifs aux immeubles situés au Canada (y compris la vente d'actions d'une société dont la valeur des actions est principalement tirée de biens immeubles situés au Canada) et les gains provenant de la disposition de biens meubles qui font partie de l'actif d'un établissement stable situé au Canada. Les biens immeubles incluent les avoirs pétroliers et gaziers, les mines et les avoirs forestiers. Cinquante pour cent des gains en capital doivent être inclus dans le revenu. Lorsqu'un « bien canadien imposable » est vendu, le vendeur non résident doit obtenir un certificat de conformité de la part des autorités fiscales et ce, même si aucun impôt ne serait, par ailleurs, payable au Canada. Si le certificat de conformité n'est pas obtenu, 25 % du prix d'achat (plus un supplément de 12 % dans le cas d'un « bien québécois imposable ») doit alors généralement être retenu par l'acheteur et remis aux autorités fiscales. Les biens canadiens imposables incluent les biens immeubles situés au Canada, les biens utilisés dans le cadre d'une entreprise exploitée au Canada, les actions d'une société résidant au Canada (à l'exception de certaines actions inscrites à la cote d'une bourse de valeur prescrite) et les participations dans une société de personnes qui détient principalement de tels biens.

Loyers (immeubles)

Le Canada impose une retenue à la source au taux de 25 % sur les paiements de loyers bruts versés à des non-résidents qui détiennent des immeubles au Canada. La majorité des conventions fiscales conclues par le Canada ne réduisent pas le taux de retenue applicable aux loyers relatifs à des biens immeubles. La Loi permet toutefois à une personne non résidente de produire une déclaration de revenus comme si elle était une personne résidant au Canada. Le non-résident fera ce choix lorsque le taux combiné d'imposition fédéral et provincial est moindre que le taux de retenue. Ce sera habituellement le cas lorsque l'immeuble est grevé d'une hypothèque.

Autres loyers et redevances

La Loi prévoit également un impôt de retenue relativement aux paiements faits :

- en vue d'utiliser, ou d'obtenir le droit d'utiliser, au Canada, des biens, inventions, appellations, brevets, marques de commerce, dessins ou modèles, plans, formules secrètes, procédés de fabrication ou toute autre chose, ou
- pour des renseignements relatifs à des connaissances industrielles, commerciales et scientifiques lorsque le paiement dépend en totalité ou en partie
 - de l'utilisation qui doit en être faite,
 - de la production ou de la vente de marchandises ou de services, ou
 - des bénéfices.

Les paiements suivants sont spécifiquement exclus de l'assujettissement à cet impôt :

- une redevance ou un paiement semblable à l'égard d'un droit d'auteur au titre de la production ou de la reproduction d'une œuvre littéraire, dramatique, musicale ou artistique,
- un paiement effectué en vertu d'un accord, conclu de bonne foi, relatif au partage des frais et en vertu duquel la personne effectuant le paiement partage selon une formule raisonnable, avec une ou plusieurs personnes non résidentes, des frais de recherche et de développement appliqués en échange d'un droit portant sur tous les biens qui peuvent en résulter. Cette dernière exception est importante puisqu'elle permet d'effectuer des paiements de recherche et de développement sans retenues lorsque, par exemple, le payeur canadien a le droit d'utiliser le produit de la recherche au Canada sans avoir à effectuer d'autres paiements.

La majorité des conventions fiscales réduisent le taux de retenue pour les loyers et redevances à 10 %. De plus, certaines conventions fiscales prévoient que les paiements à un non-résident pour l'usage de brevets ou d'information ayant trait à une expérience acquise dans le domaine industriel, commercial et scientifique ne sont pas imposables au Canada. Cette exclusion se retrouve, entre autres, dans les conventions fiscales conclues avec la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni, le Luxembourg et les États-Unis.

Obligations de déclarer

La Loi contient des règles relatives à l'obligation de déclarer les transactions entre parties ayant un lien de dépendance lorsque l'une des parties ne réside pas au Canada. Des formulaires prescrits doivent alors être complétés et doivent indiquer les détails des différentes transactions y compris celles relatives aux droits de permis, redevances, frais d'administration et coûts de biens achetés. Ces règles exigent de la documentation prévoyant l'information pertinente aux fins d'appuyer les prix de transfert et prévoient que les contribuables peuvent être assujettis à des pénalités lorsque les ajustements aux prix de transfert en vertu des règles excèdent certains seuils et que le contribuable n'a pas fait d'efforts sérieux pour déterminer les prix de transfert de pleine concurrence. Il est possible de négocier avec les autorités fiscales afin d'obtenir un arrangement préalable en matière de prix de transfert.

SITUATIONS PARTICULIÈRES D'IMPOSITION

Intérêts payables à des non-résidents

La Loi prévoit des règles relatives à la capitalisation restreinte. Ces règles établissent un ratio capitaux empruntés/capitaux propres pour une société ayant au moins un actionnaire non résident. Ces règles permettent de déterminer le montant des intérêts déductibles sur des prêts dus à des « actionnaires non résidents déterminés », soit des personnes non résidentes qui, seules ou avec d'autres personnes avec lesquelles elles ont un lien de dépendance, détiennent 25 % ou plus des actions votantes d'une société ou des actions représentant 25 % ou plus de la juste valeur marchande de toutes les actions de la société. De façon générale, si la fraction des dettes impayées de la société envers des actionnaires non résidents déterminés excède de deux fois le montant des capitaux propres de la société sur lesdites dettes impayées, cette fraction des intérêts payés ou payables aux actionnaires non résidents déterminés et aux personnes non résidentes avec lesquelles lesdits actionnaires ont un lien de dépendance ne sera pas admise en déduction dans le calcul du revenu de la société résidant au Canada. Les capitaux propres de la société sont constitués :

- des bénéfices non répartis de la société au début de l'année calculés sur une base non consolidée. Si la société a un déficit, le montant sera nul;
- de la moyenne des surplus d'apport de la société au début de chaque mois de l'année d'imposition dans la mesure où ils ont été versés par un actionnaire non résident déterminé; et
- de la moyenne du capital versé au début de chaque mois de l'année d'imposition attribuable aux actions d'un actionnaire non résident déterminé.

Impôt de succursale

Si une société non résidente exploite une entreprise au Canada, la Loi prévoit un impôt additionnel de 25 %, communément appelé « l'impôt de succursale ». Le but de cet impôt est d'assujettir une société non résidente à un impôt équivalent à la retenue qui se serait appliquée aux distributions d'une filiale canadienne à sa société-mère. Essentiellement, l'impôt s'applique sur les bénéfices générés par la société non résidente relativement à toute entreprise exploitée au Canada dans la mesure où les bénéfices n'ont pas été réinvestis dans l'entreprise. Les conventions fiscales conclues par le Canada réduisent le taux de l'impôt de succursale à celui qui est prévu pour les dividendes.

Imposition des individus

Un individu est réputé résider au Canada s'il réside habituellement au Canada durant l'année. Cette détermination est une question de fait. Les facteurs importants incluent la disponibilité ou non d'un logement au Canada (à titre de propriétaire ou locataire), l'endroit où la famille de l'individu demeure et l'existence d'un logement situé dans un autre pays qui est à la disposition de l'individu. De plus, un individu est réputé résident du Canada s'il a été physiquement présent au Canada pendant 183 jours ou plus au cours de l'année.

Les individus sont assujettis à l'impôt fédéral à des taux progressifs calculé sur leur revenu imposable. Le taux d'imposition fédéral marginal est de 29 % applicable aux revenus supérieurs à 118 285 \$. Des taux d'imposition moindres s'appliquent aux revenus imposables inférieurs à ce montant.

Les individus qui résident au Canada ont droit, entre autres, à des crédits d'impôt personnels, des crédits d'impôt pour dons et des crédits d'impôt pour dépenses médicales.

En plus de l'impôt fédéral, chaque province perçoit un impôt sur le revenu. Le taux d'imposition marginal combiné pour les individus est de 39 % pour l'Alberta, 48,22 % pour le Québec, 46,41 % pour l'Ontario et 43,70 % pour la Colombie-Britannique. Les individus sont redevables d'un impôt dans la province où ils résident à la fin de l'année civile.

AUTRES TAXES ET IMPÔTS

Taxe sur les produits et les services

Le Canada impose une taxe sur les produits et services (« TPS ») qui est semblable à la taxe sur la valeur ajoutée. Les entreprises sont généralement admissibles à un crédit au titre de la taxe payée sur les produits et services dans la mesure où ces produits et services sont utilisés dans le cadre de leurs activités commerciales. Les crédits réclamés sont déduits de la taxe perçue par l'entreprise lors de ses ventes. Une société doit s'inscrire afin d'être admissible aux crédits. Chacune des provinces des maritimes (autre que l'Île-du-Prince-Édouard) a un système identique à la TPS. Le Québec, pour sa part, a un système inspiré de la TPS. Les autres provinces du Canada, à l'exception de l'Alberta, imposent une taxe de vente qui s'applique au niveau du consommateur ultime. De façon générale, les biens utilisés dans la fabrication d'un produit pour vente au consommateur ultime ne sont pas assujettis à la taxe de vente. Contrairement à la TPS, la taxe de vente n'est pas une taxe remboursable.

La majorité des biens et des services sont visés par la TPS. Exceptionnellement, les activités de prêts, les baux résidentiels et l'achat d'actions ne sont pas assujettis à la TPS et par conséquent, aucun crédit pour la TPS payée relativement aux dépenses encourues pour ce type de fournitures ne peut être réclamé. Les exportations sont généralement exemptées de TPS. Les biens importés au Canada sont également exemptés du paiement de la TPS s'ils sont utilisés dans la fabrication d'un produit dont la vente est assujettie à la TPS.

Contributions des employeurs

Les employeurs et les employés sont assujettis à diverses lois en vertu desquelles ils doivent effectuer des contributions. Entre autres, les employeurs ainsi que les employés doivent verser une somme d'environ 1 990 \$ par année aux régimes de pension du Canada ou du Québec. De plus, la contribution annuelle maximale d'assurance-emploi est de 720 \$ pour un employé et de 1 008 \$ pour l'employeur.

VIII Nos bureaux

MONTRÉAL

1250, boul. René-Lévesque Ouest
Bureau 2500
Montréal (Québec)
H3B 4Y1
T 514 846.1212
F 514 846.3427

VANCOUVER

1055 West Hastings Street
Suite 2200
Vancouver, British Columbia
V6E 2E9
T 604 669.0011
F 604 669.5101

CALGARY

12th Floor, Fifth Avenue Place
425 – 1st Street SW
Calgary, Alberta
T2P 3L8
T 403 232.8223
F 403 234.7987

OTTAWA

55, rue Metcalfe
Bureau 300
Ottawa (Ontario)
K1P 6L5
T 613 236.1668
F 613 236.9632

VICTORIA

737 Yates Street
Suite 514
Victoria, British Columbia
V8W 1L6
T 250 381.9321
F 250 381.7023

TORONTO

Suite 2600, Royal Bank Plaza
200 Bay Street, South Tower
Toronto, Ontario
M5J 2J4
T 416 360.6336
F 416 360.8425

QUÉBEC

900, boul. René-Lévesque Est
Bureau 600
Québec (Québec)
G1R 2B5
T 418 524.5131
F 418 524.1717

SHERBROOKE

455, rue King Ouest
Bureau 210
Sherbrooke (Québec)
J1H 6E9
T 819 346.5058
F 819 346.5007

TROIS-RIVIÈRES

1500, rue Royale
Bureau 360
Trois-Rivières (Québec)
G9A 6E6
T 819 373.7000
F 819 373.0943

