



Alerte en prix de transfert

Cameco obtient gain de cause à la suite d'une décision historique dans le domaine des prix de transfert

30 octobre 2018

Vue d'ensemble

Le 26 septembre 2018, la Cour canadienne de l'impôt a donné raison à la Cameco Corporation (Cameco) en rendant une décision historique dans le domaine des prix de transfert dans une affaire portant sur les années d'imposition 2003, 2005 et 2006 de la société.

La société Cameco est la plus grosse entreprise au monde de production d'uranium cotée en bourse, et son siège social est situé au Canada.

Personnes-ressources :

Leader national, prix de transfert

Tony Anderson

Tél. : 905-315-6731

Québec

Hernan Allik

Tél. : 514-393-3643

Toronto

Christine Ramsay

Tél. : 416-601-6485

L'arrangement visé en matière de prix de transfert concernait la société Cameco Europe (CEL), une filiale de Cameco située en Suisse. CEL achetait de l'uranium auprès de Cameco et de tierces parties, en vertu de différents contrats à long terme. Le prix exigé dans le cadre des achats interentreprises de Cameco était généralement fondé sur le prix à long terme publié de l'uranium au moment où les contrats ont été signés (comme c'est souvent le cas dans ce secteur). CEL concluait par la suite des conventions de vente concernant l'uranium acheté auprès de Cameco et de tiers et, comme le prix de l'uranium a augmenté, CEL a réalisé des profits importants.

L'Agence du revenu du Canada (ARC) a établi une nouvelle cotisation à l'endroit de Cameco parce qu'elle estimait que les profits réalisés par CEL auraient dû être réalisés par Cameco. La position de l'ARC reposait sur trois arguments :

- Premièrement, l'ARC estimait que l'arrangement en matière de prix de transfert était un simulacre d'entente (*sham*). L'ARC était d'avis que Cameco a transféré son entreprise de vente d'uranium à CEL sur papier, mais que Cameco continuait en réalité d'exercer toutes les fonctions importantes et de prendre toutes les décisions stratégiques concernant la vente d'uranium.
- Deuxièmement, l'ARC prétendait que l'arrangement conclu n'était pas rationnel du point de vue commercial et qu'il devait être requalifié. D'après l'ARC, Cameco avait négocié d'importants contrats et permis à CEL de conclure ces contrats tout en sachant très bien que les contrats en question donneraient lieu à d'importantes retombées financières.
- Troisièmement, l'ARC prétendait qu'un redressement du prix de transfert était nécessaire puisqu'une entité n'ayant pas de lien de dépendance n'accepterait pas des modalités faisant en sorte que CEL touche un revenu quelconque.

La Cour a statué qu'il n'y avait pas d'élément de tromperie, nécessaire dans le cas d'une supercherie. De plus, une société mère offrant à une filiale une occasion d'affaires ne pose pas un geste irrationnel sur le plan commercial. Enfin, la Cour a statué que les contrats d'achat d'uranium par une tierce partie négociés par Cameco et conclus par CEL n'avaient pas de valeur économique intrinsèque au moment de la signature, et que les prix exigés par Cameco pour l'uranium livré à CEL se situaient facilement dans la fourchette des prix exigés dans le cas d'entités n'ayant pas de lien de dépendance.

Contexte

Voici les principaux faits afférents à la décision :

- CEL¹ est une filiale suisse en propriété exclusive de Cameco.
- Cameco Inc. (Cameco US) est une filiale américaine en propriété exclusive de Cameco.
- En 1999, le groupe Cameco a fait l'objet d'une restructuration en vertu de laquelle Cameco est devenue une société d'extraction et de production d'uranium, CEL est devenue une société de vente d'uranium et Cameco US est devenue une société de distribution d'uranium aux utilisateurs finaux.

¹ Cameco a initialement créé une entité au Luxembourg et celle-ci avait une succursale en Suisse. Cette succursale a par la suite été transférée à CEL. Dans le présent document, CEL désigne à la fois l'entité du Luxembourg et CEL.

Est du Canada
Tony Anderson
Tél. : 905-315-6731

Ouest du Canada
Rob Stewart
Tél. : 604-640-3325

Liens connexes :
Prix de transfert

Services de fiscalité de Deloitte

- Cameco a poursuivi les négociations durant quelques années, en vue de la conclusion de conventions d'achat d'uranium.² CEL a commencé à conclure des conventions d'achat d'uranium avec des tiers n'ayant pas de lien de dépendance et avec Cameco à compter de 1999.
- Cameco US a par la suite acheté de l'uranium auprès de CEL et vendu celui-ci à des clients tiers. Cameco US n'avait pas d'inventaire et était momentanément propriétaire de l'uranium, uniquement aux fins de la vente à des clients tiers. Les modalités de la vente d'uranium, de CEL à Cameco US, reflétaient les modalités de la vente d'uranium de Cameco US aux clients, sauf que le prix exigé représentait 2 % de moins que le prix habituel, ce qui fait que Cameco US dégagait un profit de 2 % au moment de la revente.
- CEL a conclu avec Cameco une entente de services interentreprises en vertu de laquelle Cameco s'engageait à lui offrir différents services, notamment l'administration du contrat de vente d'uranium, des services juridiques et comptables, ainsi que d'autres services.
- CEL n'avait qu'un seul employé de niveau supérieur possédant une vaste expérience du secteur de l'uranium jusqu'en 2006, année durant laquelle elle a embauché un deuxième employé. Ces employés assistaient périodiquement aux réunions sur les ventes organisées par Cameco US.
- Le prix de l'uranium a grimpé en flèche après 2002. Le prix fixé dans le cadre des conventions d'achat d'uranium conclues avec des tiers et avec Cameco permettait à CEL de tirer profit de l'augmentation du prix de l'uranium.

Principaux éléments de la décision rendue par la Cour canadienne de l'impôt

Supercherie

La Cour a rejeté de façon retentissante l'argument de l'ARC selon lequel l'arrangement en matière de prix de transfert visant CEL était une supercherie. D'après la Cour, la position de l'ARC constitue une incompréhension flagrante du concept de supercherie. Avant de prendre sa décision, la Cour a examiné la jurisprudence portant sur le concept de supercherie, dont il a été question la première fois dans l'affaire *Snook c. London & West Riding Investments Ltd.*, [1967] 1 All E.R. 518, ainsi que dans certaines affaires canadiennes portant sur le principe de supercherie. La Cour a conclu qu'il est question de supercherie lorsque les faits (présumés ou prouvés) démontrent que les parties à une transaction ont présenté leurs obligations et leurs droits légaux de façon trompeuse. Compte tenu des faits, la Cour a conclu qu'il n'y avait aucune preuve selon laquelle les modalités des nombreux contrats signés ne reflétaient pas les intentions réelles des parties à ces transactions, ou que les contrats en question présentaient les transactions réalisées d'une façon différente de la réalité.

De façon plus précise, la Cour a conclu que les modalités des contrats n'étaient pas un faux-semblant, mais plutôt un fondement juridique de la mise en œuvre du plan fiscal de l'appelant. La Cour a également déclaré que l'obtention d'un avantage fiscal ne permet pas de conclure que l'arrangement conclu était une supercherie.

² Ces négociations avaient débuté avant la création de CEL.

En invoquant une supercherie, l'ARC avait affirmé que les employés de Cameco rendaient différents services, pour le compte de Cameco et que le contrôle et les fonctions essentielles du commerce de l'uranium relevaient de Cameco plutôt que de CEL. Pour étayer sa position, l'ARC a fait valoir que certains contrats conclus par CEL avaient en réalité été conclus par des employés de Cameco plutôt que des employés de CEL. La Cour a statué qu'il n'y avait aucune preuve permettant de conclure que Cameco offrait des services à son propre compte plutôt que pour le compte de CEL. La Cour a également statué qu'une société peut réaliser des activités par l'intermédiaire de ses propres employés ou par l'intermédiaire d'entrepreneurs indépendants agissant en son nom. La Cour a estimé que les exemples fournis par l'ARC à cet égard étaient peu importants et ne permettaient pas de conclure que Cameco avait couramment conclu des contrats pour le compte de CEL (ou que l'arrangement global constituait une supercherie et que les activités de CEL devraient être considérées comme des activités de Cameco).

L'ARC estimait également que l'arrangement en question constituait une supercherie intentionnelle puisque c'est l'appelant qui réalisait toutes les activités. L'ARC se basait sur le fait que Cameco a continué de jouer un rôle important dans le cadre de diverses activités et que le processus décisionnel entre les parties était axé sur la collaboration entre les parties plutôt que sur l'opposition. À cet égard, la Cour a répondu qu'il n'y avait rien d'inhabituel quant au mode de fonctionnement de Cameco, et elle a fait remarquer que la centralisation et le partage des fonctions administratives sont fréquents pour assurer l'intégration commerciale au sein d'une entreprise multinationale et permettre ainsi à la société mère d'assurer la collaboration et la coordination entre les différentes entités.

La Cour a donc conclu qu'il n'y avait pas d'élément de tromperie, nécessaire dans le cas d'une supercherie.

Requalification

L'affaire Cameco est la première affaire visant l'interprétation judiciaire des dispositions de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (LIR) en matière de requalification.

La règle en matière de requalification en cas de prix de transfert prévue aux alinéas 247(2)b) et d) de la LIR pourrait s'appliquer si « les faits suivants se vérifient relativement à l'opération ou à la série :

1. elle n'aurait pas été conclue entre personnes sans lien de dépendance,
2. il est raisonnable de considérer qu'elle n'a pas été principalement conclue pour des objets véritables, si ce n'est l'obtention d'un avantage fiscal ».

D'après la Cour, la présomption sur laquelle repose la disposition en matière de requalification est que non seulement des tierces parties n'auraient pas conclu une telle opération ou une telle série d'opérations peu importe les conditions, mais également qu'une autre opération aurait été conclue par elles. La Cour a conclu que cette disposition n'était pas applicable, mais que l'ARC peut supposer l'existence d'une autre opération et que le contribuable doit ensuite démontrer que cette présomption n'est pas fondée. Il convient de signaler également que la Cour estimait que l'évaluation de l'objet d'une série d'opérations doit tenir compte de l'objet de la série dans son ensemble et non

pas de l'objet de chaque opération distincte (contrairement à l'approche adoptée pour évaluer l'objet en vertu de la disposition générale anti-évitement).

Au moment d'évaluer l'applicabilité de la disposition en matière de requalification, la Cour a également indiqué que l'article 247 de la LIR vise à appliquer le principe d'opérations effectuées sans lien de dépendance, mais que le Parlement a opté pour une terminologie très différente de la convention type, et réitéré le principe énoncé par la Cour suprême du Canada dans l'affaire *Canada v. GlaxoSmithKline Inc.*, 2012 SCC 52, [2012] 3 S.C.R. 3, selon lequel les Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert ne sont pas applicables au même titre qu'une loi canadienne.

En appliquant le premier critère, la Cour a indiqué que la question était de savoir si l'opération ou la série d'opérations avaient été conclues entre parties n'ayant pas de lien de dépendance, dans le cadre d'un arrangement rationnel du point de vue commercial. Si tel était le cas, il est raisonnable de supposer que des parties sans lien de dépendance auraient pu conclure de telles opérations. La Cour s'est penchée sur la question de savoir s'il était rationnel, du point de vue commercial, que Cameco permette à CEL de conclure une convention d'achat d'uranium avec une tierce partie. Elle a accepté l'opinion du spécialiste de Cameco, selon laquelle toute entité serait prête à renoncer à une occasion d'affaires si elle reçoit une compensation équitable. La Cour a également statué qu'il n'y avait rien d'exceptionnel, d'inhabituel ou d'inapproprié quant à la décision de l'appelant de constituer une société [CEL] et de demander à cette société de conclure des conventions d'achat d'uranium avec des tiers. Elle a même laissé entendre qu'une telle façon de procéder est la fonction de base de la société mère d'une entreprise multinationale. Par conséquent, les conventions d'achat conclues par CEL avec des tiers ne respectaient pas le premier critère. La Cour a également conclu que la vente d'uranium à CEL, par Cameco, ne respectait pas le premier critère puisque les modalités de vente étaient généralement conformes aux pratiques en vigueur dans l'industrie de l'uranium.

Pour ce qui est du deuxième critère, la Cour a conclu que la principale raison d'être des conventions de vente impliquant des tiers était l'obtention d'un avantage fiscal (économie d'impôt), alors qu'il y avait un but lucratif véritable à l'égard des arrangements impliquant Cameco.

Enfin, les règles en matière de requalification ne s'appliquaient pas à l'opération ou à la série d'opérations en cause puisque le premier critère n'était pas respecté.

Redressement du prix de transfert

Après avoir décidé que les ententes conclues par Cameco et CEL n'étaient ni une supercherie ni une situation assujettie aux règles en matière de requalification, la Cour s'est penchée sur la question de savoir si l'établissement des prix reflétait la pleine concurrence.

Le redressement prévu aux alinéas 247(2)a) et c) de la LIR s'applique à un prix de transfert lorsque le prix qui aurait été payé dans les mêmes circonstances si la transaction avait été conclue entre personnes n'ayant pas de lien de dépendance est différent du prix payé par les entités en cause. Un redressement de prix ne permet pas de redéfinir l'entente conclue (notamment

en cas de requalification), sauf dans la limite nécessaire pour dûment fixer le prix d'une opération ou d'une série d'opérations en se fondant sur des points de référence objectifs.

L'ARC prétendait que Cameco savait que les conventions conclues avec CEL constituaient des occasions d'affaires importantes et n'aurait pas dû permettre à CEL de gagner plus d'argent qu'un distributeur normal. Or, la Cour estime que les opérations en question ont été conclues avec des tiers et qu'elles étaient axées sur une valeur sensible aux forces du marché. Il ne fait aucun doute que les conventions d'achat conclues avec des tiers ont offert une occasion d'affaires à CEL, mais la Cour a accepté la position du spécialiste de Cameco, selon laquelle l'avantage économique associé à la conclusion de ces conventions était négligeable au moment de la signature puisque la situation pouvait avoir des répercussions positives ou négatives, selon des événements futurs incertains. La Cour a donc conclu qu'il n'y avait aucune preuve justifiant un redressement du prix de transfert.

D'après l'ARC, les profits réalisés par CEL grâce aux conventions d'achat conclues avec des tiers et avec Cameco devraient être attribués à Cameco étant donné que cette dernière a exécuté toutes les tâches essentielles menant à un profit, notamment les services d'établissement de prévisions et de recherche. Les rapports spécialisés de l'ARC laissent sous-entendre que les revenus de CEL devraient être fondés sur la méthode du prix de vente majoré, transférant ainsi tous les revenus attribuables aux fluctuations du prix de l'uranium à Cameco.

La Cour a fait valoir que les faits montraient que les services offerts par Cameco à CEL à l'appui de ses activités d'achat et de vente visaient des services couramment offerts sur le marché et faisant appel à de l'information non exclusive. De plus, CEL a fait appel à Cameco pour offrir certains services et, en vertu de la législation canadienne, il n'y a pas de distinction entre une société confiant des activités à ses propres employés plutôt qu'à des employés contractuels. La Cour a également rejeté l'affirmation selon laquelle Cameco prenait unilatéralement toutes les décisions concernant l'achat et la vente d'uranium par CEL puisque le personnel de CEL avait suffisamment d'expertise et prenait part aux décisions clés concernant l'achat et la vente.

Enfin, la Cour a examiné la cohérence entre les contrats légaux et la nature économique de l'arrangement et elle est venue à la conclusion que CEL avait assumé le risque concernant les prix en concluant des conventions d'achat avec des tiers et avec Cameco.

En ce qui concerne les conventions d'achat conclues avec Cameco, la Cour a accepté l'application de la méthode du prix comparable sur le marché libre pour déterminer si le prix exigé par Cameco pour l'uranium livré à CEL s'inscrivait bien dans la fourchette des prix exigés entre parties sans lien de dépendance.

La Cour a donc conclu qu'aucun élément ne justifiait un redressement de prix dans le cas des conventions d'achat conclues avec des tiers et avec Cameco.

Appel

Le 26 octobre 2018, l'ARC a interjeté appel de la décision de la Cour canadienne de l'impôt devant la Cour d'appel fédérale. L'ARC n'a pas contesté la décision de la Cour canadienne de l'impôt à l'effet que l'arrangement en matière de prix de transfert n'était pas une supercherie.

Points à retenir

Les décisions prises dans l'affaire Cameco ne se limitent pas à un domaine particulier concernant les prix de transfert et elles ont de vastes répercussions. Les principes clés invoqués par la Cour comprennent les suivants :

- Les principes traditionnels concernant une supercherie continuent de s'appliquer. Si l'entente contractuelle reflète les opérations sous-jacentes, ainsi que l'intention des parties, elle ne devrait pas être considérée comme une supercherie.
- Une opération ne devrait pas être requalifiée si elle est logique du point de vue commercial et, si tel est le cas, il suffit de déterminer le prix de transfert approprié.
- Lorsqu'une série d'opérations sont réalisées principalement à des fins commerciales, elles ne devraient pas être requalifiées. Contrairement au critère applicable relativement à la disposition générale anti-évitement, la série d'opérations ne devrait pas être entachée si un aspect est réalisé principalement en vue d'obtenir un avantage fiscal, à condition que l'ensemble des opérations soient réalisées à des fins commerciales.

De plus, au moment de l'évaluation des prix de transfert :

- En l'absence d'une requalification, l'analyse des prix de transfert doit mettre l'accent sur les opérations réelles et sur les modalités contractuelles.
- La société mère d'une entreprise multinationale peut offrir une occasion d'affaires à une filiale.
- La société assumant les risques contractuels est responsable des profits ou des pertes – il n'est pas essentiel que la société ait des employés responsables de la gestion des risques.
- Il existe une préférence marquée pour les méthodes traditionnelles d'établissement des prix de transfert qui testent les écarts de prix entre les opérations conclues. On doit éviter le recours à des méthodes donnant lieu à une réécriture de l'opération ou une détermination du revenu qui serait réalisée si le contribuable avait conclu des ententes contractuelles différentes.
- L'analyse des prix de transfert devrait, dans la mesure du possible, être basée sur des preuves objectives. On doit éviter toute spéculation quant à ce que les parties pourraient avoir su.

Compte tenu de l'importance accrue des modalités contractuelles (qui ne sont pas nécessairement conformes à l'approche adoptée dans d'autres pays), les entreprises multinationales devraient examiner leurs positions en matière de prix de transfert et déterminer si toutes les opérations interentreprises d'envergure sont prises en considération dans la documentation juridique et si les parties visées respectent les ententes juridiques.

Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l.
La Tour Deloitte
1190, avenue des Canadiens-de-Montréal, bureau 500
Montréal, Québec H3B 0M7
Canada

Ce document est publié par Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. à l'intention des clients et amis du Cabinet, et ne doit pas remplacer les conseils judiciaires d'un professionnel. Aucune mesure ne devrait être prise sans avoir consulté préalablement un spécialiste. Vous utilisez le présent document à vos propres risques.

Deloitte offre des services dans les domaines de l'audit et de la certification, de la consultation, des conseils financiers, des conseils en gestion des risques, de la fiscalité et d'autres services connexes à de nombreuses sociétés ouvertes et fermées dans de nombreux secteurs. Deloitte sert quatre entreprises sur cinq du palmarès Fortune Global 500^{MD} par l'intermédiaire de son réseau mondial de cabinets membres dans plus de 150 pays et territoires, qui offre les compétences de renommée mondiale, le savoir et les services dont les clients ont besoin pour surmonter les défis d'entreprise les plus complexes. Pour en apprendre davantage sur la façon dont les quelque 264 000 professionnels de Deloitte ont une influence marquante – y compris les 9 400 professionnels au Canada – veuillez nous suivre sur LinkedIn, Twitter ou Facebook.

Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l., société à responsabilité limitée constituée en vertu des lois de l'Ontario, est le cabinet membre canadien de Deloitte Touche Tohmatsu Limited. Deloitte désigne une ou plusieurs entités parmi Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société fermée à responsabilité limitée par garanties du Royaume-Uni, ainsi que son réseau de cabinets membres dont chacun constitue une entité juridique distincte et indépendante. Pour une description détaillée de la structure juridique de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses sociétés membres, voir www.deloitte.com/ca/apropos.

Veuillez prendre note que Deloitte peut fournir sur demande des formats accessibles et des aides à la communication.

© Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. et ses sociétés affiliées.

Pour vous désabonner de cette liste d'envoi, veuillez répondre à ce courriel en indiquant « Désabonner » comme objet.