



Canadian Automobile Dealers Association  
Corporation des Associations de Détaillants d'Automobiles

---

85 Renfrew Drive, Markham, ON L3R 0N9  
T: 905.940.4959 1.800.463.5289 F: 905.940.6870 www.cada.ca  
Ottawa Office: 66 Queen Street, Suite 300, Ottawa, ON K1P 5C6  
T: 613.230.2079 1.800.465.3054 F: 613.230.2669

**Mémoire de la Corporation des associations  
de détaillants d'automobiles présenté  
dans le cadre du processus prébudgétaire 2014**

**Présenté au : Comité permanent des finances de la Chambre des communes  
Présenté par : la Corporation des associations de détaillants d'automobiles  
Date : le 6 août 2014**

*...Au volant*

## **Vue d'ensemble**

La Corporation des associations de détaillants d'automobiles (CADA) est l'association nationale qui regroupe les concessionnaires franchisés qui vendent des automobiles et des camions neufs. La CADA s'occupe des enjeux nationaux qui ont une incidence sur la santé financière de ces concessionnaires. L'association se fait aussi le porte-parole des positions et des préoccupations des concessionnaires auprès du Parlement, des organismes fédéraux, des tribunaux, du grand public et des fabricants d'automobiles du Canada.

Nous représentons plus de 3 000 petites et moyennes entreprises en exploitation. Nos membres emploient plus de 160 000 Canadiens dans l'ensemble des provinces, des villes, des municipalités, des villages et des hameaux au pays. La demande de commentaires sur les priorités de dépenses fédérales que le comité des finances de la Chambre des communes nous a adressée arrive à un moment critique pour notre économie.

## **Améliorer le régime fiscal et réglementaire du Canada**

Depuis l'entrée en vigueur de la TPS voilà plus d'une vingtaine d'années, les services financiers sont exonérés de la taxe de vente. Cette exonération reconnaît le rôle crucial que ces services jouent dans l'économie et pour la prospérité des Canadiens.

Les banques ne sont pas seules à fournir des services financiers. De nombreux détaillants, dont les concessionnaires d'automobiles, le font pour faciliter la vie de leurs clients. Ils fournissent et prennent des mesures en vue d'obtenir des services financiers représentant des milliards de dollars par an pour leur clientèle canadienne. Depuis l'entrée en vigueur de la TPS au début des années 1990, le revenu que les concessionnaires automobiles tirent de la prestation de services financiers est exonéré de la TPS et de la TVH. Les concessionnaires qui prennent des mesures en vue d'obtenir du financement pour leurs clients par l'entremise des divisions du financement des fabricants d'automobiles ou d'autres institutions financières ont toujours été exonérés de la taxe de vente, tout comme d'autres fournisseurs de services financiers.

En 2009, le gouvernement fédéral a fait part de son intention de modifier certains détails entourant la définition des services financiers donnant droit à l'exonération dans la *Loi de l'impôt sur le revenu*, en particulier sur ce qu'on entend par « prendre des mesures » en vue d'obtenir un service financier. À l'époque, un vaste éventail d'institutions financières qui traitent avec des concessionnaires automobiles se sont penchées sur la définition en ce qui concerne le secteur des détaillants d'automobiles. Elles ont conclu qu'une « opération typique d'un détaillant » équivalait à « prendre des mesures » en vue d'obtenir un service financier aux termes de la Loi et qu'à ce titre, il est tout à fait approprié qu'elle soit soustraite à l'application de la taxe de vente. Malgré cette conclusion, peu de temps après, le gouvernement a commencé à modifier son interprétation de « prendre des mesures » en vue d'obtenir des services financiers et des détaillants automobiles dans différentes régions du Canada ont commencé à être soumis à des vérifications se soldant souvent par des avis

de cotisation rétroactifs, représentant des sommes considérables, pour des revenus tirés de services financiers.

### **Opérations typiques de concessionnaires**

Comme la grande majorité des clients des concessionnaires automobiles ont besoin de financement pour acheter un nouveau véhicule, les concessionnaires jouent un rôle très actif pour aider leurs clients à l'obtenir. Les bureaux de financement et d'assurance des concessionnaires sont des éléments essentiels de leur modèle d'affaires. Ces bureaux aident les clients à obtenir du financement en agissant comme des conseillers financiers au sein de la concession. Ils expliquent les conditions, les taux, les options et les produits de financement aux clients. Ils fournissent les formulaires nécessaires et aident les clients à les remplir et à choisir un produit financier qui leur convient. En bref, le personnel du concessionnaire automobile joue un très grand rôle pour aider sa clientèle à obtenir le financement nécessaire pour acheter un véhicule.

Par exemple, dans une opération typique relative à un contrat de vente à tempérament, (i) le détaillant rencontre le client et lui explique le fonctionnement et la nature d'un contrat de vente à tempérament; (ii) il analyse avec lui les chances d'obtenir du crédit et les conditions de crédit possibles vu le dossier de crédit du client; (iii) il vérifie l'identité du client; (iv) de concert avec le client, le détaillant remplit une demande de crédit et obtient le consentement du client pour demander un rapport de solvabilité d'une agence d'évaluation du crédit et traiter la demande; (v) il soumet la demande de crédit et le consentement à l'institution financière; si l'institution financière accepte la demande de crédit, (vi) le détaillant vérifie que le véhicule financé est franc et quitte de tout privilège ou grèvement; et (vii) il conclut un contrat de vente à tempérament avec le client en utilisant le formulaire préapprouvé de l'institution financière; après quoi (viii) le détaillant cède le contrat à l'institution financière en contrepartie d'un montant qui équivaut généralement à la portion impayée du prix d'achat du véhicule.

Tout au long de ce processus, il n'y a aucun rapport direct entre le client et l'institution financière. Aux termes de la convention de vente conditionnelle, le détaillant est tenu responsable de l'inexécution de l'une ou l'autre des activités ci-dessus, et plus particulièrement du défaut de confirmer que le véhicule est franc et quitte de privilège ou de grèvement.

### **« Prendre les mesures en vue d'effectuer » des services financiers**

Les tribunaux ont donné un sens large à l'expression « prendre les mesures en vue d'effectuer » utilisée à l'alinéa 1) de la définition d'un service financier. Cette interprétation a pour effet d'établir un seuil très bas à titre de critère à remplir pour qu'un service soit réputé correspondre à la définition de « prendre les mesures en vue d'effectuer ».

Dans l'arrêt *Royal Bank of Canada c la Reine*<sup>1</sup>, le Fonds d'investissement Royal Inc. (FIRI), une filiale en propriété exclusive de la Banque Royale du Canada (BRC) et le gestionnaire de plusieurs fiducies de fonds communs de placement (« les fonds »), fournissait des services de gestion et d'administration au Fonds, notamment « en prenant les mesures en vue d'effectuer » le transfert et la

---

<sup>1</sup> 2005 CCI 802; confirmé 2007 CAF 72.

distribution des unités des fonds (les unités de fonds). Pour sa part, la BRC avait fourni des « services de succursale » (utilisation des employés et des locaux de la BRC, etc.) au FIRI pour lui permettre de « prendre des mesures en vue d'effectuer » le transfert d'unités de fonds. La question que le tribunal devait trancher était de savoir si les services de succursale fournis par la BRC étaient un « service financier » ou simplement un intrant à la fourniture de celui-ci. Le tribunal a adopté le sens que donne le *Canadian Oxford Dictionary* à « *to arrange* » (« prendre des mesures »), soit « [TRADUCTION] planifier ou prévoir; faire en sorte qu'une chose se produise ». Le tribunal a conclu que l'élément principal des services de succursale fournis par la BRC était le service même que le FIRI s'était engagé par contrat à fournir au Fonds, notamment distribuer des unités de fonds ou prendre des mesures en vue d'effectuer la distribution. Sur cette base, le tribunal a conclu que les services de succursale constituaient une fourniture exonérée de la « prise de mesures en vue d'effectuer » la distribution d'unités de fonds.

Dans l'arrêt *Les Promotions DND Inc. c la Reine*<sup>2</sup>, l'appelante avait sollicité des demandes de cartes de crédit pour des institutions financières et des détaillants. En particulier, les activités de l'appelante consistaient à : (i) utiliser ses employés pour distribuer des demandes de cartes de crédit dans un endroit spécifique; (ii) disposer certains employés dans des centres commerciaux afin de promouvoir l'adhésion à une carte de crédit particulière; (iii) demander au client potentiel de remplir lui-même le formulaire de demande de carte de crédit que l'appelante lui remettait; et (iv) transmettre le formulaire rempli au client de l'appelante. L'appelante n'avait aucun autre rôle par rapport au client potentiel.

Croyant que les activités étaient taxables, l'appelante a facturé la TPS et réclamé des crédits de taxe pour intrant. La Couronne a soutenu que les activités étaient visées au paragraphe 1) de la définition de « services financiers » et étaient exonérées. Le tribunal s'est concentré sur le concept d'« intermédiaire » pour rendre sa décision. Il a estimé que l'appelante était un intermédiaire entre les demandeurs de cartes de crédit et la compagnie de cartes de crédit et qu'en conséquence, elle fournissait un service exonéré aux termes de l'alinéa 1) en prenant des mesures en vue que soit fourni un « service financier ».

L'effet conjugué des arrêts *Promotions DND* et *Banque Royale* a été d'élargir l'interprétation acceptée de « prendre des mesures en vue de l'effectuer » de façon à inclure, par exemple, les simples activités de sollicitation et ce qui était, dans les faits, des services administratifs.

Dans l'arrêt *Global Cash Access (Canada) Inc. c la Reine* [insérer la citation], la juge Woods insiste sur ce sens large donné à « prendre des mesures » lorsqu'elle dit :

L'expression « prendre des mesures » dans ce contexte a été interprétée d'une façon libérale comme étant « planifier ou prévoir; faire en sorte qu'une chose se produise » : [*La Banque Royale du Canada*] [...]

Une interprétation libérale est également étayée par la politique administrative de l'Agence du revenu du Canada [...]

---

<sup>2</sup> 2006 CCI 63.

De même, dans l'arrêt *Banque Royale c la Reine*<sup>3</sup> de 2007 (pour plus de précision, il s'agit d'une décision différente portant sur des faits différents de l'arrêt *Banque Royale* susmentionné), le tribunal réitère le fait qu'un sens large est donné à « prendre les mesures en vue de l'effectuer » :

Au soutien d'une interprétation large de l'expression « prendre les dispositions en vue de l'effectuer », l'appelante se fonde sur le sens ordinaire de l'expression « prendre les mesures » et sur l'arrêt *Promotions D.N.D.* qui n'a retenu qu'un critère relativement minimal pour déterminer ce qu'on entend par « prendre les dispositions en vue » d'octroyer un crédit.

[...]

[...]je convien[s] avec l'appelante que la décision *Promotions D.N.D.* favorise une interprétation large de l'expression « prendre les mesures en vue de l'effectuer » [...]

La jurisprudence établit donc, sans équivoque, une interprétation large de l'expression « prendre les mesures ».

### **Recommandation**

Les entreprises canadiennes comptent sur un régime fiscal et réglementaire prévisible, équitable, transparent et cohérent. Si la plupart des exploitants conviendraient de la nécessité de modifier les lois fiscales lorsque les circonstances le justifient de façon continue, l'idée même d'instaurer des hausses de taxes rétroactives est troublante et inquiétante. Le fait que l'ARC juge bon de réinterpréter rétroactivement un élément des lois fiscales aussi crucial pour les entreprises canadiennes n'est pas propice au genre de climat d'affaires que nous devons favoriser au Canada.

Par conséquent, la Corporation des associations de détaillants d'automobiles recommande que l'Agence du revenu du Canada continue de considérer que le revenu que les détaillants automobiles tirent de services financiers est exonéré de la taxe de vente, comme elle l'a toujours fait, et n'établisse pas le précédent d'imposer des hausses de taxes rétroactives aux petites entreprises canadiennes. La prise de mesures par les détaillants automobiles en vue d'obtenir des services financiers pour leurs clients a toujours été exonérée de la taxe de vente sur de telles opérations, et devrait continuer de l'être, dans l'intérêt d'un régime fiscal et réglementaire équitable et transparent, propice à la croissance économique et à la création d'emploi.

Comme nous demandons simplement dans cette recommandation de maintenir des pratiques et des interprétations fiscales antérieures, il n'y aura aucune incidence financière pour le gouvernement fédéral.

---

<sup>3</sup> 2007 G.T.C. 999-108 (CCI)