

Élargir ses horizons en faisant des affaires de l'autre côté de la frontière ? L'importance de la fiscalité

Votre société canadienne exerce ses activités partout dans le monde. Quelles sont ses obligations fiscales ? Dans le cas où vous faites du commerce international et que vous offrez des produits ou des services aux États-Unis, savez-vous, par exemple, si vous êtes assujéti à l'impôt américain local, d'État ou fédéral ?

De façon générale, les sociétés canadiennes qui font affaire directement aux États-Unis doivent payer de l'impôt américain, lequel est calculé en fonction du montant du revenu généré par les activités exercées dans ce pays. Il est fort probable qu'elles soient assujetties à l'impôt d'État, qui peut varier énormément selon la région, et souvent, elles doivent également payer des impôts locaux.

La Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis permet aux sociétés canadiennes de mener des activités aux États-Unis sans que leur assujettissement à l'impôt américain n'engendre de double imposition. Alors que certaines des modifications apportées à la convention fiscale contenues dans un nouveau Protocole aideront les sociétés canadiennes à mener des activités commerciales transfrontalières, d'autres pourraient leur nuire.

Toutes les modifications apportées par le Protocole n'entrent pas en vigueur en même temps. Règle générale, cependant,

les modifications les plus importantes, qui risquent d'avoir des répercussions défavorables sur les activités transfrontalières, entreront en vigueur le 1^{er} janvier 2010.

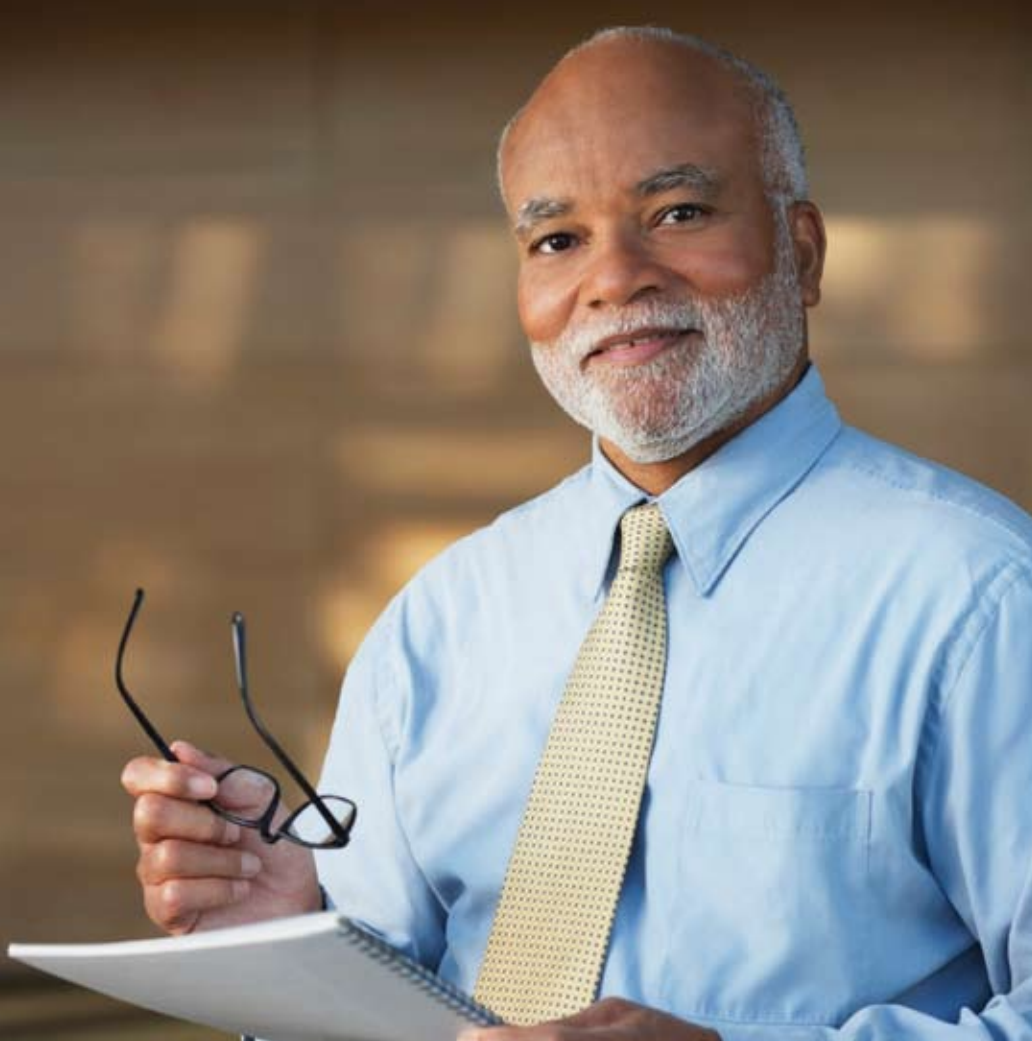
Il se peut que les sociétés canadiennes qui étendent leurs activités aux États-Unis pour la première fois se sentent tout à fait démunies devant la complexité des règles fiscales américaines.

« Si vous exercez des activités commerciales transfrontalières pour la première fois, vous ignorez peut-être le degré de complexité des règles fiscales américaines », mentionne Dean Gresdal, premier conseiller en fiscalité, Fiscalité internationale, RBC®. « En plus d'être désavantagé, vous pourriez devoir assumer des obligations fiscales imprévues. »

« Je ne m'explique pas pourquoi les gens ne tiennent pas compte des impôts dans leur planification opérationnelle. Comment peut-on les ignorer, alors qu'il s'agit de l'une des dépenses les plus importantes engagées par une société ? »

**Heather Kerr
Associée, Fiscalité internationale
Ernst & Young**





entreprises canadiennes doivent désormais effectuer un suivi minutieux de leurs séjours aux États-Unis au cours de *toute* période de douze mois. »

« Du point de vue fiscal, il est très important que les sociétés canadiennes prennent le temps de planifier leur intégration au sein du marché américain... Leur choix aura des incidences fiscales qui, à terme, auront des répercussions sur leur rendement. »

Carmine Arcari
Vice-présidente
Fiscalité internationale
RBC

Heather Kerr met l'accent sur *toute* période de douze mois. « Vous ne pouvez pas répartir vos activités sur deux ans et répartir à zéro. C'est l'un des aspects de cette modification qui suscite le plus d'inquiétude. Il s'agit d'une règle dont le suivi pourrait nécessiter beaucoup de travail. »

2. Les « entités hybrides » pourraient être assujetties à des retenues d'impôt plus élevées

Une importante modification a également été apportée à la clause concernant ces entités. Les entités « hybrides » sont des entités qui n'ont pas le même statut au titre de la législation fiscale canadienne ou américaine. Par exemple, de façon générale, les lois fiscales canadiennes considèrent la société par actions comme étant une société, alors que les lois fiscales américaines la qualifient plutôt de société en nom collectif. Le nouveau Protocole permet de se prévaloir ou non des avantages de la convention fiscale relativement à certains montants payés par des entités hybrides ou à ceux qui en découlent.

« En vertu du nouveau Protocole, l'utilisation d'une entité hybride pour faire un placement aux États-Unis, qui aurait auparavant permis de bénéficier d'une réduction des taux des conventions fiscales, peut désormais être assujettie à un taux de retenue d'impôt de 30 % aux États-Unis, souligne Heather Kerr. Toute personne qui utilise des entités hybrides, ce qui est très courant, doit consulter un professionnel en la matière pour en évaluer l'incidence sur son entreprise. »

Des renseignements détaillés sur les modifications apportées par le Protocole sont accessibles sur le site Web du ministère des Finances Canada et sur celui de l'Internal Revenue Service (IRS). Et, même si elles n'accordent généralement pas beaucoup d'importance aux mises à jour d'ordre fiscal, les petites et moyennes entreprises doivent porter attention aux répercussions potentielles sur la rentabilité de leurs activités transfrontières de trois modifications présentées dans le Protocole.

1. La définition d'« établissement stable » englobe désormais le fait « d'offrir des services »

L'élargissement de la définition d'« établissement stable », l'un des facteurs servant à déterminer si un résident canadien est assujéti à l'impôt américain, constitue l'une des modifications les plus importantes proposées dans le Protocole. Le critère selon lequel un établissement stable doit disposer d'un « lieu fixe où il exerce des activités », n'étant plus déterminant, le fait d'offrir des services aux États-Unis est désormais pris en compte.

De façon générale, la situation fiscale américaine d'une société établie au Canada était auparavant déterminée en fonction de règles traditionnelles concernant l'établissement stable : Votre société canadienne a-t-elle un bureau, une succursale et une usine aux États-Unis ? A-t-elle des employés aux États-Unis ou des numéros de téléphone assortis d'un indicatif américain ?

Toutefois, la définition du nouveau Protocole comprend des règles relatives aux services : Votre société canadienne offre-t-elle des services aux consommateurs américains dans le cadre d'un seul projet ou de plusieurs projets connexes ? Un employé de votre entreprise doit-il séjourner aux États-Unis pour une période de 183 jours ou plus au cours de douze mois pour offrir ces services ?

« Un prestataire de services transfrontières peut facilement atteindre ce seuil de 183 jours, compte tenu du nombre élevé d'activités transfrontalières qui ont cours entre le Canada et les États-Unis, affirme Heather Kerr, associée, Fiscalité internationale, Ernst & Young. Les

« Les entreprises doivent être au courant des répercussions liées au type d'entités qu'ils établissent de l'autre côté de la frontière, déclare Carmine Arcari, vice-président, Fiscalité internationale, RBC. Il est possible que les sociétés estiment que ce nouveau Protocole nuit à l'utilisation des entités hybrides, les rendant inutiles pour certaines activités transfrontalières. »

3. Élimination des retenues d'impôt sur les paiements transfrontaliers d'intérêts

Les modifications apportées par le Protocole n'ont pas toutes une incidence négative sur les entreprises canadiennes. En effet, l'élimination des retenues d'impôt sur les paiements transfrontaliers d'intérêts constitue un changement très positif.

Auparavant, conformément à la convention fiscale, ces paiements étaient assujettis à un taux de retenue d'impôt réduit de 10 %. Au Canada, une modification antérieure apportée à la législation interne, laquelle est entrée en vigueur en 2008, a éliminé, de façon générale, les retenues d'impôt sur le paiement des intérêts effectués par des

Canadiens à des parties avec lesquelles ils n'ont pas de lien de dépendance. En vertu du nouveau Protocole, les retenues d'impôt sur les paiements effectués entre des parties, qu'elles aient un lien de dépendance ou non, seront progressivement éliminées. De la même manière, les frais sur garantie ne seront plus assujettis aux retenues d'impôt. En plus de réduire les coûts d'emprunt, ces nouvelles dispositions devraient avoir une incidence positive sur les placements transfrontaliers.

« Le principal avantage qui découle de l'élimination des retenues d'impôt sur les paiements transfrontaliers d'intérêts est d'offrir aux entreprises transfrontières plus de souplesse quant au choix des banquiers avec lesquels elles veulent faire affaire », déclare Carla Pehowski, première conseillère en fiscalité, Fiscalité américaine, RBC.

Selon Carla Pehowski, avant que les modifications soient apportées par le Protocole, la société mère canadienne et sa filiale américaine devaient établir des relations bancaires distinctes de chaque côté de la frontière, avec les frais juridiques et administratifs qui s'appliquaient.

« Toute tentative de centralisation de l'ensemble des prêts consentis au Canada entraînerait, à la demande de la banque, le remboursement des retenues d'impôt sur tous les intérêts exigibles de l'emprunteur américain, affirme Carla Pehowski. Le changement aura pour effet de simplifier les demandes de prêts transfrontaliers et d'éliminer d'éventuelles dépenses. »

Avant de prendre une décision concernant des activités transfrontalières, il importe de consulter un professionnel

Ainsi, comment une société canadienne poursuivant des activités commerciales aux États-Unis peut-elle s'assurer de bénéficier des taux de la convention fiscale et de ne pas enfreindre la réglementation fédérale, étatique et locale américaine ?

Le taux d'imposition auquel une société canadienne peut être assujettie, et ce, partout dans le monde, peut avoir des répercussions majeures sur la rentabilité d'un projet commercial.

« Comme les sociétés canadiennes poursuivent leur croissance à l'échelle internationale, autant aux États-Unis



qu'ailleurs dans le monde, il est primordial qu'elles obtiennent des conseils pour assurer leur réussite – non seulement en ce qui concerne la structure de l'entreprise et les aspects relatifs aux services bancaires internationaux, mais également sur le plan juridique et fiscal », souligne Jana Henderson, directrice, Solutions globales, RBC.

Il est judicieux de consulter un cabinet de comptables ou d'avocats qui a l'habitude de conseiller les sociétés canadiennes sur les incidences fiscales de la poursuite d'activités aux États-Unis. Afin d'obtenir les permis d'exploitation nécessaires à l'intégration du marché américain, vous devrez avoir recours aux services d'un cabinet d'avocats ou de comptables. N'oubliez pas de poser des questions sur l'incidence avant et après impôt de vos activités aux États-Unis à ces

professionnels tout comme au personnel de votre institution financière.

« Du point de vue fiscal, il est très important que les sociétés canadiennes prennent le temps de planifier leur intégration au sein du marché américain », déclare Carmine Arcari. « Par exemple, ont-elles l'intention d'intégrer le marché américain par l'entremise d'une succursale, en embauchant un agent indépendant américain qui effectuera les ventes à leur place ou en constituant une filiale aux États-Unis pour y exercer leurs activités ? Leur choix aura des incidences fiscales qui, à terme, auront des répercussions sur leur rendement. »

« Nous n'aimons pas que des considérations fiscales exercent une trop grande influence sur l'exploitation d'une entreprise, souligne Heather Kerr. Je ne m'explique pas toutefois

pourquoi les gens ne tiennent pas compte des impôts dans leur planification opérationnelle. Comment peut-on les ignorer, alors qu'il s'agit de l'une des dépenses les plus importantes engagées par une société ? »

Ressources en ligne

**Ministère des Finances Canada
(Renseignements généraux sur
la Convention fiscale américaine
et le Protocole)**

www.fin.gc.ca/n07/07-070-fra.asp

**IRS – Convention fiscale entre
le Canada et les États-Unis**

www.irs.gov

Pour en savoir plus sur la façon dont RBC peut vous aider à accéder aux marchés mondiaux en toute confiance, visitez le site www.rbcbanqueroyale.com/capsurlemonde



RBC Banque Royale®

Les conseils et le contenu de cet article sont offerts à titre indicatif au profit de nos clients. Cet article ne vise pas à donner des conseils précis en matière de finances, de fiscalité, de droit ou autres conseils à votre intention et vous ne devez pas vous y fier indûment. Les lecteurs devraient consulter leur propre conseiller professionnel lors de la planification ou de l'implantation d'une stratégie appropriée, afin de s'assurer que leurs circonstances particulières soient prises en considération, selon les renseignements les plus à jour. »

© Marques déposées de Banque Royale du Canada. RBC et Banque Royale sont des marques déposées de la Banque Royale du Canada.

VP552918

39559 (06/2009)