

## BULLETIN FISCAL

# CONSÉQUENCES FISCALES POUR LES CANADIENS FAISANT AFFAIRES AUX ÉTATS-UNIS

Votre entreprise canadienne a-t-elle pris de l'expansion aux États-Unis? Avez-vous des clients aux États-Unis? Si la réponse est oui, avez-vous songé aux conséquences fiscales dans ce pays? Il importe que vous le fassiez. Les Canadiens, qu'il s'agisse de particuliers ou de sociétés, peuvent se retrouver avec des obligations fiscales américaines s'ils exploitent une entreprise aux États-Unis ou y font des affaires. En outre, même si aucun impôt américain ne doit être payé en lien avec leur entreprise ou leurs affaires, il se peut que certaines obligations en matière de déclaration doivent être respectées et entraînent l'imposition de pénalités importantes si les délais prescrits ne sont pas respectés.

Dans le présent bulletin, nous traiterons principalement des obligations en matière d'impôt sur le revenu fédéral américain et des exigences en matière de déclaration aux États-Unis qui peuvent s'imposer pour les Canadiens (particuliers et sociétés) qui sont considérés comme exploitant une entreprise aux États-Unis. Veuillez noter que ce bulletin n'aborde pas les questions qui doivent être examinées par les sociétés de personnes et les fiducies canadiennes qui exercent des activités aux États-Unis. Pour obtenir de l'aide dans de telles circonstances, communiquez avec votre conseiller BDO en matière de fiscalité américaine.

### Quoi de neuf en 2020

#### **Mesures d'allégement économique des États-Unis - Coronavirus Aid, Relief, and Economic Security Act**

La loi CARES (*Coronavirus Aid, Relief, and Economic Security Act*), adoptée le 27 mars 2020, propose un ensemble de mesures d'allégement économique d'une valeur de plus de 2 billions de dollars, mises en place en raison du ralentissement économique engendré par la pandémie de COVID-19 aux États-Unis.

Ci-dessous, vous trouverez un aperçu des dispositions d'allégement fiscal comprises dans la loi CARES pour les entreprises.

#### **Modification des règles entourant les pertes d'exploitation nettes**

Depuis la promulgation de la loi TJCA (*Tax Cuts and Jobs Act*) en 2017, la capacité des contribuables à déduire les pertes d'exploitation nettes pour les années d'imposition antérieures a été révoquée et les déductions concernant les pertes d'exploitation nettes cumulées pendant les années d'imposition qui

Novembre 2020

### TABLE DES MATIÈRES

- Quoi de neuf en 2020
- Assiette fiscale des États-Unis
- Les avantages de la Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis
- Exigences en matière de déclaration aux États-Unis
- Numéro d'identification d'un contribuable américain
- Retenues d'impôt américaines
- Impôt des États américains
- Autres éléments à considérer pour les SPCC
- Résumé

commençaient après le 31 décembre 2017 sont limitées à 80 % du revenu imposable pour les années de report prospectif.

La loi CARES permet que les pertes d'exploitation nettes survenues pendant les années d'imposition 2018, 2019 et 2020 puissent être reportées rétroactivement pour chacune des cinq années précédentes et suspend le plafond de 80 % du revenu imposable pour l'année d'imposition 2020. La loi CARES fait une correction technique qui permet aux pertes d'exploitation nettes générées pendant un exercice commençant en 2017 et se terminant en 2018 d'être reportées rétrospectivement sur deux ans.

Les reports rétrospectifs des pertes d'exploitation peuvent offrir des avantages en matière de flux de trésorerie et de taux d'imposition aux contribuables en modifiant les déclarations de revenus des années concernées afin de réclamer des remboursements découlant de l'utilisation des pertes d'exploitation nette admissibles. Cependant, s'il s'avère désavantageux pour un contribuable de reporter rétrospectivement des pertes d'exploitation nettes, mais il peut choisir de renoncer à la période de report rétrospectif. Les sociétés canadiennes qui exercent des activités aux États-Unis doivent tenir compte des effets collatéraux des modifications en lien avec les pertes d'exploitation nettes sur leur situation fiscale et agir en conséquence.

#### **Modifications à la limite de déduction des intérêts**

La loi TCJA a ajouté la limite de déductions des intérêts, qui restreint généralement la déduction de paiements d'intérêts nets pour la plupart des entreprises, quelle que soit leur forme juridique, à 30 % du revenu imposable ajusté.

La loi CARES augmente temporairement la limite du revenu imposable ajusté à 50 % pour les années d'imposition 2019 et 2020. Par contre, les contribuables peuvent choisir de refuser cette limite de 50 % pour le revenu imposable ajusté. Un autre choix particulier permet aux contribuables d'utiliser le revenu imposable ajusté de 2019 au lieu d'utiliser celui de 2020 dans le calcul du plafond de 2020.

#### **Dépréciation de la prime destinée aux améliorations admissibles à une propriété**

Selon la loi TCJA, et à la suite d'une erreur de rédaction, la période d'amortissement pour les améliorations admissibles à une propriété (*Qualified improvement property* ou QIP) est de 39 ans. Par conséquent, ces dépenses ne sont pas admissibles à l'amortissement supplémentaire de 100 %.

La loi CARES contient des modifications de forme visant l'inclusion rétroactive des QIP acquis et mis en service le 1<sup>er</sup> janvier 2018 ou après comme étant des propriétés de 15 ans admissibles à l'amortissement supplémentaire de 100 %.

#### **Accélération de l'impôt minimum de remplacement**

La loi TCJA annule l'impôt minimum de remplacement (IMR) et permet aux sociétés de réclamer le remboursement des crédits reportés de l'IMR pour les années d'imposition 2018 à 2021.

La loi CARES accélère l'échéancier de remboursement et permet aux sociétés de réclamer tous les crédits restants pour l'IMR en tant que remboursement entier pour les années d'imposition 2018 ou 2019.

#### **Dons de bienfaisance**

La loi CARES offre aux sociétés qui ont fait un don de bienfaisance admissible en 2020 une déduction bonifiée passant de 10 % à 25 % du revenu imposable.

#### **Crédit pour la rétention du personnel**

La loi CARES ajoute un nouveau crédit d'impôt sur les salaires qui équivaut à 50 % des salaires admissibles (jusqu'à 10 000 \$ par employé) payés par les employeurs entre le 13 mars 2020 et le 31 décembre 2020.

#### **Report des impôts sur les salaires payés par les employeurs**

La loi CARES permet aux employeurs de reporter le dépôt de la part de 6,2 % des employeurs de la cotisation de sécurité sociale sur les salaires qui doivent être payés entre le 27 mars 2020 et le 31 décembre 2020. La première moitié du solde

dû devra être réglée le 31 décembre 2021 et la seconde, le 31 décembre 2022.

## Assiette fiscale des États-Unis

En vertu de la législation fiscale des États-Unis, un non-résident, qu'il s'agisse d'un particulier ou d'une société, est assujéti à l'impôt fédéral des États-Unis sur la portion de son revenu qui est réellement rattachée à l'exploitation d'un commerce ou d'une entreprise aux États-Unis. Ce critère s'applique de façon continue. Ainsi, vous serez assujéti à l'impôt des États-Unis pour une année d'imposition si vous y exploitez un commerce ou une entreprise à n'importe quel moment pendant cette année. Cela s'apparente à la législation fiscale du Canada, qui assujéti à l'impôt canadien les non-résidents tirant un revenu d'une entreprise exploitée au Canada.

### Exploitez-vous un commerce ou une entreprise aux États-Unis?

Si vous exploitez une entreprise au Canada et que vous faites affaire avec des clients américains, vous pourriez être considéré comme exploitant une entreprise aux États-Unis. Tout dépendra de la nature de votre implication auprès de vos clients américains. Le seuil d'activité pour atteindre le statut de « commerce ou entreprise » aux États-Unis est relativement bas. Dans les cas suivants, vous pourriez être assujéti à l'impôt des États-Unis :

- Si vous effectuez des ventes sur le marché américain, vous exploitez peut-être un commerce ou une entreprise aux États-Unis. Si, toutefois, vous ne faites qu'accepter des commandes non sollicitées de clients américains, vous ne serez probablement pas réputé exploiter une entreprise aux États-Unis. Si vous expédiez des biens et que leur titre de propriété est transféré aux États-Unis, vous serez probablement réputé y exploiter un commerce ou une entreprise.
- Les activités de vos employés ou de vos mandataires peuvent engendrer une situation où vous serez réputé avoir un commerce ou une entreprise aux États-Unis. Par exemple, vous pourriez être considéré comme exploitant un commerce ou une entreprise aux États-Unis si

vos employés ou mandataires se rendent régulièrement aux États-Unis pour faire des visites de vente ou s'ils y font de la publicité, des démonstrations de produits ou de la sollicitation de commandes. Toutefois, vous ne serez probablement pas réputé exploiter un commerce ou une entreprise aux États-Unis si vous y faites de la sollicitation passive au moyen de catalogues de vente par correspondance ou de déplacements transfrontaliers occasionnels ou peu fréquents de vos employés.

- Si vous (ou vos employés ou vos sous-traitants indépendants) êtes employé aux États-Unis ou si vous y effectuez un travail indépendant, vous serez considéré comme exploitant un commerce ou une entreprise aux États-Unis. Par exemple, si vous vous rendez aux États-Unis dans le cadre de contrats de services-conseils et si vous travaillez sur les lieux des clients, vous serez réputé exploiter un commerce ou une entreprise aux États-Unis. Veuillez noter qu'il existe certaines exceptions.
- Si vos techniciens se rendent régulièrement aux États-Unis pour aider des clients pour l'installation, la formation ou l'entretien de produits, il se peut que cela soit considéré comme un commerce ou une entreprise aux États-Unis. Cependant, ce sera le cas uniquement si ce personnel participe également à la vente de produits ou à la négociation de services supplémentaires (en d'autres termes, s'il génère un revenu pour vous).

Il est important de déterminer à quel moment vous commencez à avoir des liens d'affaires avec les États-Unis, puisqu'à compter de ce moment, vous pourriez être assujéti à l'impôt des États-Unis ou, tout au moins, aux exigences en matière de déclaration de ce pays.

### Revenu réellement rattaché

Si vous exploitez un commerce ou une entreprise aux États-Unis, vous serez imposé selon des taux d'imposition progressifs sur le revenu net réellement rattaché à l'exploitation de ce commerce ou de cette entreprise aux États-Unis. Le revenu réellement rattaché inclut normalement

le revenu d'entreprise et les salaires attribuables aux services fournis aux États-Unis. En règle générale, vous pourrez déduire des dépenses pour réduire le revenu réellement rattaché, dans la mesure où celles-ci sont en rapport avec ce revenu. Certains critères particuliers servent à déterminer si le revenu de placement provenant de sources américaines doit être traité comme un revenu réellement rattaché.

Si vous exploitez un commerce ou une entreprise aux États-Unis, certains types de revenus étrangers peuvent aussi être considérés comme étant réellement rattachés à ce commerce ou à cette entreprise. Par exemple, dans certains cas, les redevances reçues pour l'utilisation d'actifs incorporels à l'extérieur des États-Unis peuvent être traitées comme un revenu réellement rattaché si ces redevances proviennent de l'exploitation active d'un commerce ou d'une entreprise aux États-Unis. De même, le revenu tiré de la vente d'inventaire dans un pays étranger peut être traité comme un revenu réellement rattaché si les États-Unis sont le point d'origine de la vente.

Prenez également note que les gains ou les pertes provenant de la disposition de biens immobiliers américains, y compris les actions d'une société de portefeuille de biens immobiliers américains, sont considérés comme étant réellement rattachés aux États-Unis, et ce, même si vous n'êtes pas réputé exploiter un commerce ou une entreprise dans ce pays.

## Les avantages de la Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis

Si vous avez un revenu réellement rattaché à un commerce ou à une entreprise aux États-Unis, vous pourriez obtenir un allègement de l'impôt fédéral américain en vertu de la Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis (« la Convention fiscale »). Vous serez tout de même tenu de produire des déclarations aux États-Unis. En vertu de la Convention fiscale, le revenu d'entreprise américaine d'un résident canadien est imposable aux États-Unis seulement s'il exploite son entreprise aux États-Unis par l'entremise d'un

établissement stable, tel que défini dans la Convention fiscale.

### Qu'est-ce qu'un établissement stable?

Essentiellement, un établissement stable est une installation d'affaires fixe par l'intermédiaire de laquelle un non-résident exerce ses activités. Voici quelques exemples d'établissement stable :

- Un siège de direction;
- Une succursale;
- Un bureau;
- Une usine ou un atelier;
- Un lieu d'extraction de ressources naturelles, comme une mine;
- Un chantier de construction ou de montage de plus de douze mois;
- L'utilisation d'une installation, d'une tour ou d'un navire de forage pour explorer ou exploiter des ressources naturelles pendant plus de trois mois au cours de toute période de douze mois.

Vous serez également réputé avoir un établissement stable aux États-Unis si une personne agissant en votre nom dispose aux États-Unis de l'autorité nécessaire, qu'elle y exerce habituellement, lui permettant de conclure des contrats en votre nom. Par exemple, si un employé d'une société canadienne se rend à un salon commercial chaque année et effectue des ventes, la société canadienne pourrait être réputée avoir un établissement stable aux États-Unis en vertu de l'autorité générale de cet employé pour conclure des contrats (notamment en raison de sa capacité à négocier les prix plutôt que de se contenter d'utiliser une liste de prix fixes) lors du salon commercial annuel.

### Établissement stable – règles relatives aux services

Selon le premier test, vous serez réputé avoir un établissement stable aux États-Unis si les services sont fournis aux États-Unis par un particulier (vous-même ou un employé) qui y séjourne pendant 183 jours ou plus au cours d'une période quelconque de 12 mois et si, pendant cette période, plus de 50 % des « recettes brutes tirées

d'une entreprise exploitée activement » de l'entreprise consistent en un revenu tiré des services fournis par cette personne aux États-Unis. « Recettes brutes tirées d'une entreprise exploitée activement » désigne les revenus bruts d'activités commerciales actives que le prestataire de services a facturés ou devrait facturer, sans égard au moment où la facturation ou l'imposition des revenus intervient.

Selon le deuxième test, vous serez réputé avoir un établissement stable aux États-Unis si les services sont fournis par votre entreprise aux États-Unis pendant 183 jours ou plus au cours d'une période quelconque de 12 mois relativement au même projet ou à un projet connexe pour des clients qui sont résidents des États-Unis ou qui y maintiennent un établissement stable (et que les services sont fournis relativement à cet établissement stable). Les projets seront considérés comme étant connexes s'ils « constituent un ensemble commercialement et géographiquement homogène » du point de vue du prestataire de services (et non du client), cette détermination dépendant des faits et circonstances propres à chaque cas. Cette règle vise, en partie, à empêcher des situations potentiellement abusives où le travail est artificiellement divisé en projets ou parties distincts pour éviter l'atteinte du seuil des 183 jours.

#### **Activités ne constituant pas un établissement stable aux États-Unis**

En vertu de la Convention fiscale, certaines installations d'affaires fixes ne sont pas considérées comme un établissement stable aux États-Unis si elles sont utilisées seulement dans l'exercice de certaines activités précises. Ces activités comprennent notamment :

- l'usage d'installations aux fins de l'entreposage, de l'exposition ou de livraison de marchandises;
- le maintien d'un inventaire de biens ou de marchandises pour l'entreposage, l'exposition ou la livraison, ou aux fins de transformation par une autre personne;
- l'achat de biens aux États-Unis;
- la collecte d'informations aux États-Unis;
- la publicité, la fourniture de renseignements ou la recherche scientifique effectuée aux États-Unis de nature préparatoire ou auxiliaire à l'entreprise.

De plus, si vous faites appel à un courtier, à un commissionnaire général ou à tout autre agent indépendant américain, vous ne serez pas considéré comme ayant un établissement stable aux États-Unis, et ce, tant que ce courtier ou agent agira dans le cadre ordinaire de sa propre entreprise et jouira d'un statut indépendant.

Il vous faut prendre en considération votre présence et votre niveau d'activité aux États-Unis pour déterminer si vous y avez un établissement stable. Si vous avez un établissement stable, le revenu attribuable à celui-ci sera imposable aux États-Unis. Pour établir si vous avez un établissement stable aux États-Unis, veuillez discuter de votre situation avec votre conseiller en fiscalité de BDO.

#### **Allègement pour la perturbation des déplacements d'urgence liés à la COVID-19**

En avril 2020, l'IRS a fourni des directives visant un certain allègement pour les entreprises étrangères exerçant des activités aux États-Unis qui ont été touchées par la perturbation des déplacements d'urgence en lien avec la COVID-19..

Un étranger non résident, une société étrangère ou une société de personnes faisant partie d'un groupe (personne touchée) peut opter pour une période allant jusqu'à 60 jours consécutifs, commençant soit le 1<sup>er</sup> février 2020 ou après, soit le 1<sup>er</sup> avril 2020 ou après (période d'urgence COVID-19), pendant laquelle les services rendus ou les autres activités exécutées aux États-Unis ne seront pas prises en compte dans la décision visant à déterminer si l'étranger non résident ou la société étrangère est engagé dans des échanges commerciaux ou l'exploitation d'une entreprise, ou encore s'il détient un établissement stable aux États-Unis.

Cet allègement est valable uniquement si les services ont été rendus ou si les activités ont été effectuées par une ou plusieurs personnes temporairement présentes aux États-Unis et que lesdites activités n'auraient pas eu lieu aux États-

Unis si les déplacements d'urgence n'avaient pas été perturbés par la COVID-19.

Une « personne temporairement présente aux États-Unis » se traduit par un particulier qui se trouve aux États-Unis pendant la période de 60 jours pertinente et qui est un étranger non résident, un résident américain ou un résident permanent qui possédait un domicile fiscal hors des États-Unis en 2019 et pour qui il est raisonnable de s'attendre à ce qu'il ait un domicile fiscal hors des États-Unis en 2020.

## Exigences en matière de déclaration aux États-Unis

### Positions relatives à la déclaration en vertu de la Convention fiscale (*Treaty-based filing positions*)

Les entreprises canadiennes qui ont un revenu réellement rattaché à un commerce ou à une entreprise aux États-Unis doivent produire des déclarations de revenus américaines, même si ces activités ne sont pas attribuables à un établissement stable aux États-Unis et ne sont, par conséquent, pas assujetties à l'impôt sur le revenu fédéral des États-Unis.

Dans le cas d'une société canadienne, le formulaire 1120-F, *U.S. Income Tax Return of a Foreign Corporation*, doit être produit pour déclarer les revenus de source américaine. Ce formulaire doit être accompagné du formulaire 8833, *Treaty-Based Return Position Disclosure Under Section 6114 or 7701(b)*, afin de se prévaloir de l'allègement fiscal prévu à la Convention fiscale à l'égard du revenu tiré d'activités américaines lorsqu'une société n'a pas d'établissement stable aux États-Unis.

Si vous êtes un particulier canadien, vous devez remplir le formulaire fédéral *1040NR U.S. Non-resident Alien Income Tax Return* et y joindre le formulaire 8833 qui divulgue que vous souhaitez vous prévaloir de l'allègement fiscal prévu à la Convention fiscale visant l'imposition de vos revenus découlant d'activités tenues en sol américain, car vous ne possédez pas d'établissement stable aux États-Unis. Veuillez noter qu'il est nécessaire d'indiquer, dans le formulaire 8833, la disposition pertinente de la Convention fiscale en vertu de laquelle le revenu

tiré de vos activités américaines n'est pas imposable aux États-Unis.

Si vous n'êtes pas certain d'avoir un revenu provenant de l'exploitation d'une entreprise aux États-Unis, vous devriez envisager de produire les déclarations américaines afin de vous protéger et d'éviter les pénalités potentielles relatives au défaut de produire et de divulguer votre position en matière de déclaration selon la Convention fiscale.

### Établissement stable aux États-Unis

S'il est établi que vous avez un établissement stable aux États-Unis, le revenu qui est imputable à cet établissement stable est assujetti à l'impôt des États-Unis et, par conséquent, il n'existe aucune exonération d'impôt en vertu de la Convention fiscale. Les sociétés ayant un établissement stable aux États-Unis doivent produire le formulaire 1120-F et les particuliers ayant un établissement stable aux États-Unis doivent produire le formulaire 1040NR.

Les contribuables ayant un établissement stable aux États-Unis peuvent généralement demander des crédits pour impôt étranger dans leur déclaration de revenus canadienne pour les impôts américains payés sur leurs revenus de source américaine. Puisque les résidents du Canada (qu'il s'agisse de sociétés ou de particuliers) sont imposables à l'égard de leur revenu mondial selon la législation fiscale canadienne, le revenu réellement rattaché aux activités américaines sera imposé dans les deux pays. Cependant, en demandant au Canada un crédit pour impôt étranger à l'égard de l'impôt payé aux États-Unis, vous pourrez normalement éviter la double imposition du revenu réellement rattaché.

### Dates limites de production

Pour les sociétés canadiennes ayant un établissement stable aux États-Unis, la date limite initiale de production d'une déclaration de revenus américaine pour une année quelconque est le 15<sup>e</sup> jour du 4<sup>e</sup> mois qui suit la fin de l'année d'imposition de la société pour les périodes fiscales commençant après le 31 décembre 2015. Par exemple, pour les sociétés dont l'année d'imposition coïncide avec l'année civile, la date

limite de production est le 15 avril de l'année suivante.

Il y a une exception pour les sociétés dont la fin d'exercice est le 30 juin pour les années d'imposition commençant après le 31 décembre 2015 et avant le 1<sup>er</sup> janvier 2026. Pour ces sociétés, les déclarations de revenus doivent encore être produites le 15<sup>e</sup> jour du troisième mois suivant la fin d'exercice de la société ou le 15 septembre.

Ces dates limites de production pour les sociétés s'appliquent également aux sociétés canadiennes qui n'ont pas d'établissement stable aux États-Unis, mais qui y ont un établissement. La date limite de production pour les sociétés canadiennes qui n'ont pas de bureau ou de d'établissement commercial aux États-Unis est le 15<sup>e</sup> jour du 6<sup>e</sup> mois qui suit la fin de l'année d'imposition de la société.

Ces délais de production peuvent être prolongés lorsque la société en fait la demande avant la date limite initiale de production ou à cette date. La demande de prolongation du délai de production pour une déclaration de revenus de sociétés s'effectue en produisant le formulaire 7004 *Application for Automatic Extension of Time To File Certain Business Income Tax, Information, and Other Returns*. Cependant, une prolongation du délai imparti pour produire une déclaration n'entraîne pas le report du paiement des impôts qui peuvent être dus. En produisant ce formulaire, on dispose généralement d'un délai supplémentaire de six mois.

Cependant, pour les personnes produisant une déclaration de société se terminant avec l'année civile, le délai supplémentaire est de cinq mois pour les fins d'exercice ayant lieu après 2015 et commençant avant le 1<sup>er</sup> janvier 2026. Pour les sociétés dont la fin d'exercice est le 30 juin, le délai supplémentaire accordé peut être de sept mois pour l'entreprise dont la fin d'exercice commence après le 31 décembre 2015 et avant le 1<sup>er</sup> janvier 2026.

Pour les particuliers qui ne sont pas des résidents des États-Unis et ceux qui sont des résidents des États-Unis vivant à l'extérieur de ce pays, la date limite initiale pour la production de la déclaration pour une année quelconque est le 15<sup>e</sup> jour du

6<sup>e</sup> mois suivant la fin de l'année civile, soit le 15 juin. Veuillez toutefois noter que si le revenu d'un particulier fait l'objet d'une retenue d'impôts américains à la source (par exemple, pour un revenu d'emploi), la date limite de production de la déclaration est alors fixée au 15 avril. Les particuliers peuvent également demander une prolongation du délai imparti pour produire leur déclaration en produisant le formulaire 4868, *Application for Automatic Extension of Time to File U.S. Individual Income Tax Return*, à la date limite de production initiale ou avant celle-ci.

### Pénalités

En cas de production tardive, et si aucun impôt n'est exigible en raison de l'allégement prévu à la Convention fiscale, aucun intérêt ni pénalité ne devrait s'appliquer, pourvu que la deuxième date limite de production soit respectée. Pour les sociétés, cette deuxième date limite de production se situe 18 mois après la date limite de production initiale. Pour les particuliers, elle est de 16 mois après la date limite de production initiale de la déclaration. Par exemple, un particulier qui devait initialement produire sa déclaration de 2019 le 15 juin 2020 devra le faire au plus tard 16 mois après cette date, soit le 15 octobre 2021. Dans ces deux cas, si ces deuxièmes dates limites de production ne sont pas respectées, des pénalités pourraient être imposées même si aucun impôt n'est exigible.

Les particuliers qui ne respectent pas la deuxième date de production de déclaration se verront refuser les exemptions et déductions personnelles qu'ils peuvent réclamer dans leurs déclarations. En réalité, vous serez imposé sur votre revenu d'entreprise de source américaine brut. Si vous réclamez à ce moment une exonération en vertu de la Convention fiscale pour éliminer l'impôt à payer, vous pourriez être passible d'une pénalité pour non-divulgaration de 1 000 \$ par poste de revenu. Des règles semblables s'appliquent aux sociétés. Si votre société produit sa déclaration après la deuxième date limite de production, elle sera imposée sur son revenu d'entreprise de source américaine brut. Si une exonération d'impôt en vertu de la Convention fiscale est demandée à ce moment, une pénalité pour non-divulgaration de 10 000 \$ par poste de revenu pourrait être

imposée. Notez que des règlements temporaires peuvent permettre la production plus tardive dans certaines circonstances très restreintes. Pour obtenir de plus amples renseignements sur l'application de ces règles, veuillez communiquer avec votre conseiller BDO.

## Numéro d'identification d'un contribuable américain

Les formulaires 1120-F, 1040NR et 8833 exigent un numéro d'identification de contribuable américain.

Pour les particuliers, un numéro d'identification de contribuable américain peut être :

- un numéro de sécurité sociale des États-Unis (Social Security Number, ou SSN), qui est l'équivalent américain du numéro d'assurance sociale;
- un numéro d'identification d'un contribuable qui est un particulier (*Individual Taxpayer Identification Number* ou ITIN).

Seuls les particuliers ayant le statut d'immigrant aux États-Unis ont droit à un SSN. Pour ceux qui n'y ont pas droit, un ITIN sera exigé. Pour obtenir un ITIN, vous devez produire le formulaire W-7 et y joindre une preuve de votre identité et de votre statut d'étranger ainsi que votre déclaration de revenus originale. Après avoir traité le formulaire W-7, l'*Internal Revenue Service* (IRS) assignera un ITIN à la déclaration de revenus et la traitera. Si vous n'êtes pas tenu de produire une déclaration, mais que vous respectez une des exceptions pour obtenir un ITIN (par exemple, si vous êtes admissible à certains avantages en vertu de la Convention fiscale ou si vous produisez une déclaration ou effectuez des retenues pour un tiers), vous devrez produire certains documents précis plutôt qu'une déclaration de revenus. Votre conseiller BDO peut vous aider dans cette démarche.

Pour les sociétés, le numéro d'identification du contribuable est le numéro d'identification de l'employeur (*Employer Identification Number* ou EIN). Pour obtenir un EIN, une société canadienne doit produire le formulaire SS-4 auprès de l'IRS.

## Retenues d'impôt américaines

Votre client des États-Unis est tenu par l'IRS de déterminer votre statut en tant que personne américaine ou étrangère (non américaine) pour établir le montant d'impôt qu'il doit retenir sur tout paiement qui vous est dû. Afin de déterminer votre statut, votre client pourrait vous demander de remplir un formulaire de la série W-8, soit W-8BEN, W-8BEN-E, W-8ECI, W-8IMY ou W-8EXP, en fonction de votre situation. Dans certains cas, il pourra s'agir du formulaire W-9; toutefois, le formulaire W-9 ne devrait être rempli que par des personnes américaines. Bien que le revenu d'un commerce ou d'une entreprise exploité aux États-Unis ne fasse généralement pas l'objet d'une retenue d'impôt à la source, une retenue d'impôt de 30 % peut néanmoins être déduite du paiement qui vous est fait et versée à l'IRS si vous choisissez de ne pas remplir le formulaire de la série W-8 lorsque votre client américain vous le demande.

Si la retenue est versée à l'IRS, vous devrez produire une déclaration de revenus américaine pour obtenir un remboursement des retenues d'impôt excédentaires. Les formulaires de la série W-8 ne sont pas produits auprès de l'IRS, mais sont conservés par votre client en cas de vérification de l'IRS. Normalement, un numéro d'identification de contribuable américain est requis pour remplir ces formulaires. Votre client américain agit à titre de mandataire effectuant la retenue pour le compte de l'IRS et peut être responsable de ces retenues s'il n'a pas déterminé votre statut.

Prenez note que depuis l'introduction de la loi FATCA (*Foreign Account Tax Compliance Act*) aux États-Unis, le formulaire américain W8-BEN-E peut également être utilisé par un payeur américain pour déterminer votre statut en vertu de la loi FATCA et, dans certaines circonstances, cela conduira à une retenue de 30 % sur certains paiements déterminés. Si vous avez besoin d'aide pour remplir ces formulaires, veuillez communiquer avec votre conseiller BDO en matière de fiscalité américaine.

## Impôt des États américains

En plus de vos obligations en matière d'impôt fédéral américain, vous pourriez aussi avoir des obligations en matière d'impôt sur le revenu des États américains. En effet, vous pourriez être assujetti aux impôts sur le revenu des États même si vous n'avez pas d'établissement stable aux États-Unis. Puisque les États ne sont pas liés par les conventions fiscales signées par le gouvernement fédéral, ils ont donc le pouvoir d'exiger un impôt sur le revenu, même lorsque ce revenu est autrement exonéré en vertu d'une disposition de la Convention fiscale. La plupart des États américains lèvent un impôt sur le revenu des sociétés qui exploitent leur entreprise sur leur territoire. L'assiette fiscale des États varie; certains États fondent leur calcul de l'impôt sur le revenu imposable fédéral, tandis que d'autres États assujettissent à l'impôt une portion du revenu total des sociétés canadiennes. Certains États imposent des sociétés non résidentes lorsqu'elles ont un lien imposable (« Nexus ») avec l'État. En d'autres termes, le contribuable doit avoir un lien ou un contact minimal avec l'État, ce qui englobe souvent plus que le concept d'établissement stable. Certains États ont adopté des normes en matière de lien économique et imposent des règles concernant la production de déclaration ainsi que l'imposition aux entités sur la seule base d'un revenu minimum. Même si le montant d'impôt est petit, il y a souvent des pénalités pour défaut de production de déclaration.

Il ne faut pas non plus oublier les taxes de vente et les autres taxes des États. Si vous effectuez des ventes dans un État, vous devez déterminer s'il est nécessaire de percevoir et de verser la taxe de vente dans cet État.

La décision de la Cour suprême dans le cas opposant le Dakota du Sud et Wayfair, en 2018, explique pourquoi la plupart des États qui imposent une taxe de vente ont adopté des critères en matière de présence économique qui exigent que les détaillants hors État s'inscrivent à la taxe de vente, la perçoivent et la versent. Alors que chaque État possède ses propres critères, le seuil type pour la présence économique est de 100 000 \$ de ventes dans un État pendant une année civile complète. Le verdict dans l'affaire *Wayfair* s'est

propagé aux entreprises canadiennes, qui sont maintenant obligées de s'inscrire aux taxes de vente américaines, de les percevoir et de les verser en même temps que leur déclaration de revenus même si elles ne sont pas physiquement présentes dans un État. Les entreprises canadiennes qui se trouvent sous le seuil de la présence économique d'un État donné pourraient aussi devoir percevoir les taxes sur la présence économique fondée sur la présence physique. La présence physique peut se définir par l'intermédiaire d'un agent ou d'un contractuel indépendant. Par conséquent, à la suite de ces changements récents en matière de taxes de vente américaines, les sociétés canadiennes qui effectuent des ventes aux États-Unis par l'entremise d'Internet réévaluent leurs activités eu égard aux taxes de vente américaines pour s'assurer qu'elles se conforment aux obligations en matière de taxes de vente.

Les autres taxes d'État qui peuvent s'appliquer sont souvent calculées en fonction de l'activité exercée dans un État. Vous devez aussi tenir compte de l'impôt sur le capital, de la taxe de vente des villes ou des municipalités, des impôts fonciers, des impôts propres à certains secteurs d'activité et ainsi de suite. De plus, une société canadienne exerçant des activités aux États-Unis doit normalement être enregistrée dans l'État où elle fait des affaires. Il pourrait y avoir des frais d'enregistrement ou d'autres exigences légales ou administratives.

Il faut également se rappeler que chaque État a ses propres exigences en matière de déclaration et de date limite de production et que celles-ci peuvent différer de celles du gouvernement fédéral américain. Votre conseiller BDO en matière de fiscalité américaine peut vous aider à déterminer si vous êtes assujetti à l'impôt d'un État et vous renseigner sur les exigences en matière de déclaration.

## Autres éléments à considérer pour les SPCC

Lorsqu'une société privée sous contrôle canadien (SPCC) fait des affaires aux États-Unis par l'entremise d'un établissement stable, tout revenu provenant de cet établissement stable ne sera pas admissible aux fins de la déduction accordée aux

petites entreprises. De plus, lorsque des services sont fournis aux États-Unis, le revenu provenant de la prestation de ces services ne sera normalement pas admissible à la déduction accordée aux petites entreprises, même si la SPCC n'a pas d'établissement stable aux États-Unis. Par conséquent, ce type de revenu peut être assujéti au taux d'imposition général des sociétés au Canada plutôt qu'aux taux d'imposition inférieurs qui s'appliquent aux petites entreprises admissibles.

En outre, exercer des activités aux États-Unis dans une SPCC peut avoir un effet sur la qualification de cette SPCC à titre de « société exploitant une petite entreprise » (SEPE). Si les actions d'une SPCC ne sont pas des actions admissibles de petite entreprise, les actionnaires ne pourront pas se prévaloir de la déduction pour gains en capital lors de la vente de leurs actions. L'exonération cumulative des gains en capital est de 883 384 \$ en 2020.

Vous devez également tenir compte des règles de qualification à titre de SEPE si vous envisagez d'exploiter votre entreprise aux États-Unis par l'entremise d'une filiale américaine de la SPCC. Une SPCC ayant une filiale américaine ne respectera possiblement pas tous les critères afin de se qualifier à titre de SEPE, étant donné que les actions de la filiale américaine constituent un actif non admissible. Ce problème peut être résolu en créant une autre société canadienne pour détenir les actions de la société américaine, plutôt que de faire de la société américaine une filiale d'une société canadienne qui serait, en d'autres circonstances, une SEPE. La planification en amont est importante pour les SPCC qui exploitent une entreprise aux États-Unis. Pour déterminer la meilleure stratégie pour votre entreprise, consultez votre conseiller BDO.

## Résumé

Si vous exercez des activités commerciales aux États-Unis, vous pouvez être assujéti à différents impôts et taxes. De nombreux facteurs doivent

également être pris en considération pour déterminer les exigences appropriées en matière de déclaration. Pour savoir si votre revenu d'entreprise est assujéti à l'impôt fédéral des États-Unis, il faudra déterminer si vous faites des affaires ou exploitez votre entreprise aux États-Unis par l'entremise d'un établissement stable situé aux États-Unis. Même si vous n'êtes pas tenu de payer l'impôt fédéral des États-Unis, vous devrez peut-être y produire certaines déclarations. Il faut aussi considérer que les impôts des États peuvent être établis différemment et que les exigences en matière de déclaration peuvent varier d'un État à l'autre. Si vous exercez des activités commerciales aux États-Unis ou si vous envisagez une expansion dans ce pays, communiquez avec votre conseiller BDO pour discuter de vos obligations fiscales américaines.

Si vous avez des questions à propos de la façon dont les réformes fiscales américaines annoncées récemment dans les avant-projets de loi pourraient avoir une incidence sur vous ou votre entreprise, veuillez communiquer avec les chefs des services en fiscalité américaine au Canada :

### Dan Lundenberg

Associé, chef des Services en fiscalité américaine pour les sociétés

### John McCrudden

Associé, chef des Services en fiscalité américaine pour les sociétés (RGT)

### Gil Lederhos

Associé, chef des Services en fiscalité américaine pour les sociétés (Alberta)

### Brent Hoshizaki

Associé, chef des Services en fiscalité américaine pour les sociétés (Vancouver)

Apprenez-en plus sur nos [services en fiscalité américaine](#).

---

L'information présentée est à jour en date du 1er novembre 2020.

Cette publication a été préparée avec soin. Cependant, elle n'est pas rédigée en termes spécifiques et doit seulement être considérée comme des recommandations d'ordre général. On ne peut se référer à cette publication pour des situations particulières et vous ne devez pas agir ou vous abstenir d'agir sur la base des informations qui y sont présentes sans avoir obtenu de conseils professionnels spécifiques. Pour évoquer ces points dans le cadre de votre situation particulière, merci de contacter BDO Canada s.r.l./S.E.N.C.R.L./LLP. BDO Canada s.r.l./S.E.N.C.R.L./LLP, ses partenaires, collaborateurs et agents n'acceptent ni n'assument la responsabilité ou l'obligation de diligence pour toute perte résultant d'une action, d'une absence d'action ou de toute décision prise sur la base d'informations contenues dans cette publication.

BDO Canada s.r.l./S.E.N.C.R.L./LLP, une société canadienne à responsabilité limitée/société en nom collectif à responsabilité limitée, est membre de BDO International Limited, société de droit anglais, et fait partie du réseau international de sociétés membres indépendantes BDO. BDO est la marque utilisée pour désigner le réseau BDO et chacune de ses sociétés membres.