

ALERTE

fiscale – É.-U.



Partager
maintenant



Mars 2017

Sociétés étrangères opérant aux États-Unis

Kevin Tippett, CPA (CO, É.-U.) est directeur principal des services fiscaux du cabinet Collins Barrow d'Ottawa

De plus en plus fréquemment, les sociétés canadiennes s'aventurent de l'autre côté de la frontière, aux États-Unis, pour fournir des services ou vendre leurs produits. Par conséquent, nous répondons souvent à des questions au sujet des exigences de déclarations de revenus des sociétés aux É.-U. pour les sociétés canadiennes générant des revenus à partir de notre partenaire commercial dans le sud. Cet article résume quelques-unes de ces exigences.

La règle générale

Les directives relatives à la déclaration de revenus des sociétés aux É.-U. pour les sociétés étrangères (Formulaire 1120-F) stipulent :

« ... une société étrangère doit produire le Formulaire 1120-F si, durant l'année d'imposition, la société était engagée dans le commerce ou les affaires aux États-Unis, qu'elle ait eu ou pas des revenus de source américaine tirés de ce commerce ou de ces affaires, et que le revenu tiré d'un tel commerce et de telles affaires soit ou non exonéré de l'impôt des États-Unis en vertu d'une convention fiscale... »

Autrement dit, toute société canadienne suffisamment engagée dans le commerce ou les affaires aux É.-U., peu importe le montant de revenu qui est imposable aux É.-U., doit produire une déclaration de revenus des É.-U. C'est une règle exhaustive assez large qui pourrait assujettir de nombreuses sociétés canadiennes aux exigences de déclarations des É.-U. Par conséquent, un examen de la définition de « commerce ou affaires » est essentiel pour déterminer si oui ou non une entreprise canadienne répond aux critères.

Commerce ou affaires

Être considéré comme « engagé dans le commerce ou les affaires » n'est pas déterminé par des critères objectifs ou quantitatifs. Il s'agit plutôt d'un examen général requis des faits et circonstances de la société étrangère, incluant l'étendue des activités à l'intérieur des

É.-U. Une société canadienne n'a pas besoin d'être physiquement présente aux É.-U. pour être jugée engagée dans le commerce ou les affaires des É.-U. Des activités ou des ventes effectives, continues et suffisantes aux É.-U. sont un facteur déterminant dans l'examen. Par exemple, des ventes régulières aux É.-U. peuvent être suffisantes pour indiquer l'engagement dans le commerce ou les affaires aux É.-U., en supposant que les ventes sont importantes comparées aux ventes globales de l'entreprise. D'autres facteurs comprennent l'objectif global des activités aux É.-U. (c.-à-d. une transaction ponctuelle vs des plans de croissance), la présence physique ou l'utilisation de mandataires aux É.-U.

Le revenu qui est jugé effectivement relié au commerce ou aux affaires aux É.-U. est assujéti à l'impôt sur le revenu des É.-U., et les déductions attribuables à ce revenu pourraient aider à réduire ou éliminer l'obligation fiscale aux É.-U. La Convention fiscale canado-américaine peut aussi procurer à l'entreprise canadienne un allègement de toute obligation fiscale des É.-U. (expliqué ci-dessous).

Une société canadienne qui est engagée dans le commerce ou les affaires aux É.-U. et ne produit pas sa déclaration de revenus des É.-U. à temps sera pénalisée en perdant le privilège de déduire des dépenses et de demander des déductions attribuables au revenu américain effectivement relié. Autrement dit, l'IRS évaluera l'impôt selon le revenu brut effectivement relié plutôt que d'imposer le bénéfice net.

ALERTE

fiscale – É.-U.



Partager
maintenant



Mars 2017

Sociétés étrangères opérant aux États-Unis

Lorsqu'une société canadienne a des activités limitées aux É.-U. et est par conséquent incertaine de ses exigences de production d'une déclaration de revenus des É.-U., la société peut tirer parti d'une procédure de protection en matière de déclaration. La société peut déposer le Formulaire 1120-F pour protéger ses droits aux déductions et crédits dans les cas où son exigence de produire une déclaration de revenu des É.-U. est discutable. Si, à l'avenir, l'IRS juge que la société était engagée dans le commerce ou les affaires avec un revenu aux É.-U. effectivement relié, la société aura protégé sa capacité à demander des déductions contre un revenu brut qui autrement sans la protection en matière de déclaration serait refusée.

Convention fiscale canado-américaine

Dans bien des cas, la Convention fiscale canado-américaine (la Convention) l'emporte sur la législation fiscale nationale et permet à une société canadienne qui est engagée dans le commerce ou les affaires aux É.-U. d'éviter l'impôt sur le revenu des É.-U. tant que la société ne maintient pas un établissement permanent aux É.-U.

La Convention fournit des exemples précis d'établissement permanent incluant, mais sans s'y limiter, un lieu de gestion, une succursale, un bureau ou un employé passant des contrats au nom de l'entreprise canadienne. La Convention exclut de la définition d'établissement permanent des éléments tels que des entrepôts, la publicité et le simple entretien de biens/marchandises aux É.-U. Cependant, le concept d'établissement permanent comprend aussi des examens qui considèrent le nombre de jours où le personnel est physiquement présent aux É.-U., qui fait en sorte qu'une société peut être réputée avoir un établissement permanent même si elle ne répond pas aux critères traditionnels de « briques et de mortier ».

Par conséquent, il est important d'évaluer l'activité d'une société aux É.-U. pour déterminer si elle a un établissement factuel ou un établissement réputé permanent.

Une entreprise qui peut compter sur la Convention pour fournir une exonération de l'impôt des sociétés aux É.-U. doit toujours déposer une déclaration de revenus des É.-U. La déclaration est un indicateur important de la demande de la société à l'égard de la position prise par la Convention. Une pénalité de 10 000 \$ peut découler du défaut de divulguer une position de la Convention sur une déclaration de revenus (en utilisant le Formulaire 8833).

Dates d'échéance

Les sociétés canadiennes sans un bureau ou un lieu d'affaires aux É.-U. doivent déposer le Formulaire 1120-F d'ici le 15^e jour du sixième mois après la fin de leur année d'imposition. Autrement, la date d'échéance est le 15^e jour du troisième mois après la fin de leur année d'imposition. Pour les sociétés canadiennes tirant avantage des procédures de protection de déclaration, la déclaration d'impôt est généralement jugée produite à temps si elle est produite pas plus tard que 18 mois après la date d'échéance de la déclaration de l'année courante.

Si vous avez une société canadienne engagée dans des activités aux É.-U. et souhaitez discuter de ses exigences de déclaration aux É.-U., n'hésitez pas à contacter votre conseiller en fiscalité américaine de Collins Barrow pour obtenir de plus amples renseignements.

Kevin Tippett, CPA (CO, É.-U.) est directeur principal des services fiscaux du cabinet Collins Barrow d'Ottawa.

Page 2



La clarté définie.
collinsbarrow.com



Collins Barrow publie périodiquement le bulletin *Alerte fiscale – É.-U.* pour ses clients et ses associés. Ce bulletin est conçu pour mettre en lumière et résumer l'environnement fiscal et commercial en continuel changements partout au Canada en ce qui a trait aux questions de fiscalité américaine. Même si *Alerte fiscale – É.-U.* propose des idées générales de planification, nous vous recommandons de toujours obtenir les conseils d'un professionnel avant de prendre des mesures de planification précises.