

# Faire affaires au Texas

Aspects légaux et fiscaux

Isabelle Tremblay  
Avocate, M. fisc.

Chambre de commerce du Montréal métropolitain  
11 février 2014

Québec | Trois-Rivières | Montréal

Affiliations internationales  
Pannone Law Group  
Lawyers Associated Worldwide

[jolicoeurlacasse.com](http://jolicoeurlacasse.com)

jolicoeur  
lacasse

AVOCATS

# Systemes légaux différents

- Canada
  - Constitution
  - Lois fédérales, provinciales et municipales
- États-Unis
  - Constitution
  - Lois fédérales, d'États et municipales
  - Code commercial uniformisé

# Traités internationaux

- ALÉNA (NAFTA)
- Conv. de Vienne sur vente internationale de marchandises
- Conv. de New York sur arbitrage
- Conv. de Paris sur la Propriété intellectuelle
- Conv. de Berne : droit d'auteur
- Conv. fiscale avec le Canada évitant la double imposition
- Etc.

# ALÉNA (NAFTA)

- **Libre échange** ne veut pas dire plus de frontières, autant pour les marchandises que pour les individus
- Chaque pays conserve ses frontières et les protège
- C'est une **facilitation de commerce**, où on a déterminé les critères, conditions et papiers nécessaires au passage des marchandises et des personnes
- Pénalités et conséquences du non-respect de ces règles et conditions (ex : expulsion cinq ans, pénalités et intérêts, saisie, etc.)

# Complexité du pays

- Pas un pays, mais une cinquantaine
- Chaque état a ses propres lois fiscales (NEXUS, déclaration d'impôts, impôts à payer, taxes de vente, taxes spéciales)
- Certaines villes ont le pouvoir de taxer sur les revenus (New York City, St-Louis, etc.) Aucune au Texas
- Chaque État a ses propres règles quant à la définition de **faire affaire** dans l'État et à la nécessité de s'enregistrer pour y faire affaire

# Complexité du pays

- Autres lois spécifiques à chaque État :
  - Franchisage
  - Lois de protectionnisme de type « *Buy America* » ou de préférence pour les fournisseurs de l'État
  - Licences d'entrepreneur en construction
  - Vente itinérante
  - Lois de l'emploi
  - Loi de protection du consommateur
  - Etc.
- Ceci s'ajoute au niveau fédéral qui a ses propres règles et conditions (**établissement permanent** pour fins d'impôts, « *Buy America Act* », immigration, douanes, etc.)

# Comment exporter

- Exporter directement, à partir du Canada via internet, publicité, etc.
- Implantation directe aux USA : filiale ou succursale
- Par l'entremise de distributeurs
- Par l'entremise d'agents manufacturiers-représentants
- Entreprise conjointe (Joint Venture)

# Créer une nouvelle compagnie

- Conséquences fiscales automatiques : impôts au fédéral, dans l'État de constitution et les États (villes) où vous faites affaire
- Modalités et formalités varient d'un État à l'autre
- Choix de l'État en fonction de la fiscalité et de considérations d'affaires
- Immatriculation dans les États où vous faites affaire
- Impact sur la fiscalité de la société mère



# Créer une nouvelle compagnie

- « *Transfer pricing* » : obligation de transiger à la JVM entre sociétés avec lien de dépendance (prix des produits, charges administratives, taux d'intérêts et de redevances, etc.)
- Impact d'y avoir des employés : lois locales sur la main-d'œuvre
- Parfois avantageux pour limiter la responsabilité comme fabricant (en partie si ne fait que la distribution)
- Autre considération : être près du marché ciblé

# Ouvrir une succursale

- Conséquences fiscales automatiques : impôts au fédéral, dans l'État de constitution et les États (villes) où vous faite affaire
- États financiers de la société canadienne accessibles en entier, mais présentés conformément aux règles américaines; règles de calcul parfois différentes
- Modalités et formalités varient d'un État à l'autre
- Immatriculation dans les États où vous faites affaire

# Ouvrir une succursale

- Les dangers de poursuites et responsabilités retombent sur l'entreprise canadienne. Pas de « *Fire wall* », contrairement à une filiale.
- Choix filiale/succursale : en fonction de la fiscalité, de la responsabilité et de considérations d'affaires

# Joint venture

- Souvent utilisé pour des projets spécifiques (ex : construction d'un aéroport, transfert technologique, etc.)
- Sert aussi dans le cadre d'achat d'une entreprise locale (participation minoritaire ou majoritaire, impacts fiscaux différents, « *Buy America Act* », « *Small Business Opportunities* », etc.)
- Pas de contrat-type car dépend du projet lui-même, de sa durée, des attentes, capacités, devoirs, rôles et responsabilités de chaque partenaire
- Prévoyez l'imprévisible et prenez une marge de manœuvre importante en coûts et délais d'exécution

# Contrats de distribution

- Aucune loi particulière ne s'applique pour gérer le contrat : donc aux parties à le négocier (sauf franchise et « *business opportunities* »)
- La fréquence des transactions, le mode de transport et d'autres facteurs peuvent rendre l'entreprise canadienne assujettie à l'impôt local (fédéral, état, région ou municipal)
- Prévoyez un contrat clair, pour un territoire et une durée définis, avec des obligations d'achats minimums
- Attention aux clauses territoriales et de contrôle de prix, en partie illégales (lois anti-trust)

# Contrats de distribution

- Prévoyez les modalités de prise de commande, livraison, paiement, incoterms américains, modification des prix, monnaie, garanties, etc.
- Prévoyez les modalités de résiliation du contrat (avis, mécanique, absence de compensation, rachat des inventaires, etc.)
- Prévoyez l'arbitrage pour résoudre les différends
- Enregistrez vos marques de commerce à votre nom et ne permettez pas que cela fasse partie du nom d'entreprise de votre distributeur

# Contrats de représentation/agent

- La fréquence des transactions, le moyen de transport, les pouvoirs donnés à l'agent peuvent rendre l'entreprise canadienne assujettie à l'impôt local et requérir des enregistrements
- Risque d'application des lois du travail si l'agent est un particulier
- Ne donnez pas le pouvoir d'accepter les commandes ni de signer les contrats à l'agent (conséquences fiscales et sur la production)
- Prévoyez un contrat clair, pour un territoire et une durée définis, avec des commandes minimales

# Contrats de représentation/agent

- Prévoyez les modalités de résiliation du contrat (attention, parfois d'ordre public : avis et compensations importants)
- Prévoyez l'arbitrage pour résoudre les différends
- Enregistrez vos marques de commerce à votre nom et ne permettez pas que cela fasse partie du nom d'entreprise de votre agent



# Fiscalité US

- Fédérale
  - Impôts seulement
- États
  - Impôts, taxes sur le capital, taxes de vente locales (« *sales and use taxes* »), chaque État étant différent
- Villes
  - Certaines ont de l'impôt (New York, St-Louis, etc.), certaines ont une surtaxe de taxes de vente. Pas au Texas
- Donc enregistrements possibles, déclarations, paiements, remises, pénalités, intérêts

# Fiscalité US

## Fédérale

- Basée sur le « *Income effectively connected with a U.S. trade or business* », mais seulement si présence d'un **établissement permanent**, selon la Convention fiscale Canada-USA :
  - Bureau, usine, place d'affaires
  - Agent dépendant -vs- indépendant
  - Lieu de conclusion des contrats : « *substance -vs- form* », etc.
  - Personne en autorité de contracter et qui le fait aux USA = établissement stable
  - Services rendus aux USA par un employé (soit + de 183 jours pour un même contrat, soit + de 183 jours et + de 50% du chiffre d'affaires convention fiscale Canada/US- 5<sup>e</sup> protocole)

# Fiscalité US

## Fédérale

- Crédit d'impôt pour votre déclaration canadienne
- Si vous n'avez pas d'impôt fédéral à payer, déposez le « *Treaty Based Return Position Disclosure Form* » (pénalités)
- En moyenne le taux fédéral pour les entreprises est de 34 % à partir d'un revenu imposable de plus de 350 000 \$US

# Fiscalité US

États : 50 pays

- États non liés par la convention fiscale Canada-USA mais certains la respecte
- NEXUS pour l'impôt corporatif
- NEXUS pour autre type de taxe
  - ex : Texas : représentant indépendant dans l'État seulement = Revised Franchise Tax-Margin Tax
- NEXUS pour les « *sales and use taxes* »

# Fiscalité du Texas

- Pas d'impôt sur le revenu mais une « Franchise tax » calculée sur le plus élevé du « net taxable capital » ou « net taxable earned surplus » au prorata des ventes brutes au Texas sur les ventes brutes mondiales
- « Taxable capital » est le capital plus les BNR et le « earned surplus » est le revenu imposable fédéral plus les salaires des dirigeants
- S'applique aux sociétés incorporées en vertu des lois du Texas ou qui y ont nexus ou qui y sont immatriculées
- Pas d'impôt minimum mais déclaration à produire même si moins de 100 \$ à payer
- 15 mai est la date de production sauf pour la première année (1 an et 89 jours)

# Fiscalité du Texas...la suite

- Sales and Use Tax au taux étatique de 6.25 % mais peut atteindre 8.25 % selon les régions

# Immatriculation au Texas

- Coût initial de 750 \$ pour immatriculation et de 300 \$ pour une incorporation
- Rapports annuels à produire : aucun frais
- Très simple
- Défaut ou retard dans l'immatriculation:
  - Impossibilité d'avoir accès aux tribunaux en demande
  - Pénalités de 750 \$ par année de défaut
  - Empêchement de faire affaire au Texas

# Main-d'œuvre

- Les lois de l'État s'appliquent et varient
- Les mouvements syndicaux sont différents (construction, automobile, etc.)
- Obligation d'avoir de la main-d'œuvre locale
- Visa de travail et d'affaires pour administrateurs, cadres et personnel hautement spécialisé transférés : pas automatique, les conditions de la loi sur l'immigration et l'ALÉNA sont très restrictives



# Main-d'œuvre

- Varie si transfert d'un citoyen canadien ou étranger
- « *Green Card* » = résidence permanente et loin d'être facile à obtenir
- Lois de chaque État et le le gouvernement fédéral prévoient des charges sociales, souvent plus élevés qu'au Québec
- Clauses de non-concurrence : parfois réglementées

# Main-d'œuvre

- Un contrat écrit clair règle souvent beaucoup de problèmes
- Modalités de résiliation d'emploi complexes et parfois plus coûteuses
- Lois d'ordre public, donc obligatoires

# Main-d'œuvre au Texas

- « Employment-at-will » donc plus facile de mettre fin à l'emploi qu'au Québec, sous réserve de l'exception des actes illégaux ou de la discrimination basée sur la race, le sexe, la religion, l'âge et un handicap, etc. La loi couvrant la discrimination s'applique aux employeurs avec plus de 15 employés au Texas. En pratique il faut donc s'assurer d'avoir des travailleurs autonomes et non des employés.
- « Workers compensation » est différent car l'employeur peut choisir d'avoir une assurance. S'ils n'ont pas d'assurance alors les employés peuvent les poursuivre pour des accidents de travail. Les employés peuvent aussi choisir, même si l'employeur a une assurance, de ne pas bénéficier de l'assurance et de préserver ses droits de poursuivre l'employeur.
- « Non-union state »: peu de présence des syndicats

# Visas et transferts / immigration

- *Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act of 1996* (en vigueur 1<sup>er</sup> avril 1997)
- **Expulsion** sur le champ par l'officier d'immigration (après confirmation de son supérieur)
  - Fraude
  - **Fausse** représentations
  - **Documentation inadéquate**
  - Casier criminel
  - Autres motifs

# Visas et transferts / immigration

- Pas d'appel à un juge de l'immigration, sauf quelques rares cas
- Effets :
  - **Interdit d'entrée pour cinq ans**
  - Inscription au fichier permanent du service d'immigration
  - Saisie possible du véhicule
  - Arrestation possible
- L'officier a discrétion pour permettre de retirer la demande d'admission au lieu d'expulser

# Visa : B-1

« *Temporary visitor for business* »

- **Pour activités de :**
  - R&D
  - Vente (pas de vente directe, juste prise de commandes et sans livraison)
  - Commercialisation (visiter clients, « *Trade Shows* », etc.)
- Durée selon activités prévues
- S'émet au port d'entrée

# Visa : B-1

« *Temporary visitor for business* »

- Pas nécessaire de demander préalablement
- Interdiction de recevoir rémunération d'une source américaine (incluant la sous-traitance)
- Temporaire; ne peuvent intégrer le marché du travail US
- Pour les **citoyens** canadiens
- Biens livrés à partir du Canada seulement

# Visa : B-1

« *Temporary visitor for business* »

- Construction
  - « *construction workers not admissible if entering... to perform building or construction work, whether on-site or in plant* »
  - Peuvent entrer pour faire « *supervision or training of others engaged in construction work, but not for the purpose of actually performing any such building or construction work themselves* » (8 CFR 214.2)
- Service après vente – installation – garantie
  - Seulement si en liaison avec une vente de machines ou équipement (exclu location) et si certaine complexité (exception : construction)



# Certains visas pour transfert temporaire d'employés

- **TN - professionnels**
- Liste de professions de l'ALENA (médical, ingénieurs, arpenteurs, architectes, analystes informatiques, conseillers en management, etc.)
- Tâches doivent correspondre au diplôme
- Durée un an, renouvelable tant que temporaire

# Certains visas pour transfert temporaire d'employés

- Attention, accréditations professionnelles peuvent être nécessaires
- Pour **citoyen** canadien
- Pas d'ancienneté dans l'entreprise nécessaire

# Visas L

- L-1A pour propriétaires d'entreprises, cadres, gestionnaires – L-1B pour postes nécessitant connaissances hautement spécialisées
- Avoir été à l'emploi de l'entreprise canadienne pendant au moins un (1) an au cours des derniers trois ans, **au Canada**
- L'entreprise canadienne doit être active au Canada depuis au moins un (1) an et le demeurer
- Mutation auprès d'une filiale, société mère, succursale ou société affiliée US

# Visas L

- **Citoyens** canadiens
- Durée maximale des renouvellements : 7 ans cadres et dirigeants, 5 ans postes spécialisés, sauf les « commuters » de moins de six (6) mois
- L-1A convertible en « *Green Card* » : première préférence
- Conjoint marié peut obtenir permis de travail

# Nouvelles contraintes depuis 911

- **NEXUS** (Canada-US) : « *Fast track* » pour les voyageurs fréquents
  - Carte d'identification utilisée à une ligne d'attente **désignée** à la frontière = rapidité
  - Doit démontrer qu'on a besoin d'adhérer à NEXUS (rapidité)
  - But : officiers vont concentrer leurs efforts sur les voyageurs à risques élevés
  - Certains postes seulement Détroit/Windsor, Buffalo/Fort Erie, Champlain/Lacolle

# Nouvelles contraintes depuis 911

- **NSEERS** (« *National Security Entry Exit Registration System* »)
  - Enregistrement de certains voyageurs **à risque** à l'entrée et à la sortie
  - « *Black list* » : citoyens ou nationaux Iran, Iraq, Libye, Soudan, Syrie, Arabie Saoudite, Pakistan et Yémen, etc. **ou toute personne désignée par les officiers**
  - Entrevue dans un bureau INS après trente jours aux USA et doit aviser INS dans les dix jours de tout changement de statut ou de résidence, etc.

# CT-PAT

« *Custom Trade Partnership Against Terrorism* »

- Enregistrement volontaire pour les transporteurs (air, train, camion, etc.)
- Adhésion aux politiques des douanes US en matière de sécurité (procédure, physique, personnel, formation etc.)
- Diminution du temps d'attente et d'inspection

# CT-PAT

« *Custom Trade Partnership Against Terrorism* »

- Éligibilité d'un **compte douane** avec paiement mensuel et bimensuel et accès à la liste CT-PAT
- But : Opportunité de jouer un rôle actif dans la guerre contre le terrorisme
- Suivez une formation et faites-vous aider. C'est compliqué.



# Propriété intellectuelle

- Brevets
  - Vingt ans du dépôt : ne doit pas être public depuis plus d'un an, sinon non enregistrable
- Marques de commerce
  - Doit être disponible
  - Faire une bonne recherche
  - Dix ans renouvelable
  - Dépôt par classe de marchandises ou services
  - Pour mot, logo, slogan

# Propriété intellectuelle

- Droits d'auteurs
  - Incluent logiciels, cinquante ans
- Coûts et délais importants
- Prévoyez des ententes de confidentialité avec vos partenaires, employés, agents, distributeurs, etc.
- Beaucoup de poursuites pour contrefaçon, notamment pour marques de commerce portant à confusion : essentiel de bien vérifier avant d'utiliser aux USA

# Responsabilité du fabricant

## Poursuites fréquentes

- Droit des victimes et consommateurs très développé
- Poursuites abusives
- Montants des jugements déterminés par jury
- Dommages exemplaires et punitifs souvent exorbitants
- Poursuites à % par les avocats

# Responsabilité du fabricant

## Poursuites fréquentes

- Le respect des normes gouvernementales n'est pas suffisant, mais le non respect constitue une présomption additionnelle contre vous
- Risque de poursuite au criminel contre la compagnie et les dirigeants
- Procès médiatiques et commissions d'enquête
- Les recours collectifs sont un commerce lucratif pour les avocats US

# Particularités du Texas

- Texas anti-trust
- Deceptive Trade Practices: loi visant à protéger les consommateurs. Non respect des garanties, fausses informations, actes malhonnêtes, etc. Dommages multipliés jusqu'à 3X
- Business Opportunities Act: loi visant à protéger contre les mauvaises pratiques sur le marketing et la vente d'opportunités d'affaires
- Taux intérêts: maximum 18 % sinon considéré comme usuraire et dommages 3X

# Responsabilité du fabricant

## Poursuites fréquentes

- Une simple filiale qui achète et revend votre produit ou en fait la commercialisation n'élimine pas tous les risques
- Risque d'être poursuivi comme manufacturier tout de même aux USA
- Sécurisez les actifs canadiens par diverses méthodes, un suivi comptable et une bonne planification fiscale
- De bonnes assurances, pour des montants substantiels

# Responsabilité du fabricant

## Poursuites fréquentes

- **Garanties écrites**
- Si vente à un consommateur : ne peut être moindre que la loi de protection du consommateur locale. Les tribunaux peuvent imposer plus.
- Effet dissuasif
- Énoncez clairement les exclusions et ce que vous couvrez et ne couvrez pas
- Faire revoir obligatoirement par un avocat américain. De récents jugements méritent des ajustements

# Responsabilité du fabricant

## Poursuites fréquentes

- Démarquez-vous de vos concurrents
- Uniformisez les textes des garanties, publicités et emballages
- Ne vous fiez pas qu'au distributeur pour aviser les clients



# Responsabilité du fabricant

## Poursuites fréquentes

- En 1994, McDonald a été condamné à payer à Mme Liebeck 160 000\$ en dommages compensatoires et 2,7 millions \$ en dommages punitifs car elle a été brûlée par un café trop chaud
- Dernièrement, le fabricant de cigarettes Philip Morris a été condamné à verser 28 milliards de dollars US pour dommages et intérêts à une victime du tabac
- Un manufacturier de colle à tapis a été condamné à verser 8 millions de dollars US pour brûlures même si le demandeur a avoué ne pas avoir fait attention aux mises en garde **inflammable ne pas utiliser à l'intérieur**. Le jury a conclu que cet avertissement était trop vague.

# Responsabilité du fabricant

## Poursuites fréquentes

- Soyez un peu paranoïaque, plus prudent qu'à l'habitude. Des procès gagnés contre des fabricants ont donné lieu aux mises en garde suivantes sur des produits :
  - Ne pas quitter le volant lors de l'utilisation du « *cruise control* »
  - Retirer l'enfant avant de plier la poussette
  - Ne jamais repasser les vêtements si vous les portez
  - Ne pas mettre d'animaux dans le micro-ondes

# En matière de responsabilité du fabricant

## Quelques conseils

- **Attention** : vérifiez dès à présent si vous pouvez obtenir de l'assurance et à quel prix. Les USA sont la bête noire des assureurs.
- Le montant d'assurance doit être **par événement**
- Exigez des couvertures d'assurance adéquates de vos fournisseurs, distributeurs et partenaires

# En matière de responsabilité du fabricant

## Quelques conseils

- Contrôlez votre qualité et celle de vos fournisseurs et sous-traitants
- Exigez d'être indemnisé par eux dans vos contrats
- Eux aussi exigeront d'être **indemnisés** si la faute vous revient
- Identifiez bien vos produits de façon compréhensible en matière de sécurité, de garantie et d'installation

# Conclusions

- Chaque État doit être considéré comme un **pays** pour les conséquences légales et particularités propres à votre entreprise
- La planification fiscale est essentielle : ne vous cachez pas la tête dans le sable. Les douanes, mais aussi les gouvernements savent où vous livrez vos marchandises.
- Dépôt du « *Treaty based return* » au fisc fédéral pour éviter les pénalités

# Conclusions

- Assurez vos recevables
- Négociez et signez de bonnes ententes
- Ayez recours à l'arbitrage international
- Structuration-planification pour minimiser les conséquences désastreuses de poursuites
- Différences culturelles : leur compréhension est essentielle, vous n'êtes pas américain

# Conclusions

- Un peu de paranoïa, ça aide
- L'international, c'est un engagement de tous dans l'entreprise et non seulement de la direction
- Faites affaires avec des ressources spécialisées et « réseautées » à l'échelle internationale

**Isabelle Tremblay**

**Avocate, M. fisc.**

[isabelle.tremblay@jolicoeurlacasse.com](mailto:isabelle.tremblay@jolicoeurlacasse.com)

©2014, Joli-Cœur Lacasse S.E.N.C.R.L.

Québec | Trois-Rivières | Montréal

Affiliations internationales  
Pannone Law Group  
Lawyers Associated Worldwide

[jolicoeurlacasse.com](http://jolicoeurlacasse.com)

**jolicoeur  
lacasse**  
AVOCATS