

Percer le marché américain : Logistique et pratiques exemplaires

Beaucoup d'entreprises canadiennes adoptent une approche opportuniste au regard de l'exportation aux États-Unis : si l'occasion se présente, c'est-à-dire si un acheteur américain vient cogner à leur porte, elles répondront volontiers à la demande, mais elles n'ont pas de stratégie d'exportation officielle et ne cherchent pas activement à réaliser des ventes chez nos voisins du sud. Par conséquent, elles ratent sans doute beaucoup d'autres occasions de vente et ne profitent pas des avantages de l'exportation.

Le présent livre blanc est un guide pratique qui aidera votre entreprise à prendre l'initiative, soit à élaborer des stratégies d'exportation aux États-Unis efficaces à long terme et à établir, en temps utile, une présence dans ce pays.

TABLE DES MATIÈRES

1 Comprendre les règles	4
1.1 Comprendre la conformité commerciale	4
1.2 Accords commerciaux	4
1.3 Règles commerciales	5
1.4 Conformité aux règlements canadiens en matière d'exportation	5
1.5 Marchandise d'exportation restreinte	5
1.6 Conformité aux règlements frontaliers et douaniers des États-Unis	6
1.6.1 Indication du pays d'origine	6
1.6.2 Règles d'origine de l'ALENA	6
1.6.3 Codes HTS	7
1.6.4 Normes et certification	7
1.6.5 Documents de douane	7
1.7 Conseils pour un dédouanement facile	8
2 Services de courtiers en douane	9
2.1 Avantages du recours aux services d'un courtier en douane	9
2.2 Choix d'un courtier	10
3 Services de transitaires	11
3.1 Avantages du recours aux services d'un transitaire	11
3.2 Désavantages du recours aux services d'un transitaire	12
3.3 Comment choisir un transitaire	12
4 Établir une présence aux États-Unis	13
4.1 Types d'entité commerciale américaine	13
4.1.1 Sociétés	13
4.1.2 Sociétés à responsabilité limitée	13
4.1.3 Coentreprises	13
4.1.4 Bureaux de représentation	14
4.1.5 Succursales	14
4.2 Avantages et inconvénients d'établir une présence aux États-Unis	14
4.3 Zones franches	15
4.4 Création d'une entreprise américaine	16

4.5 Constitution au Delaware	17
4.6 Impôt des entreprises aux États-Unis	18
4.6.1 Assujettissement à l'impôt	18
4.6.2 Taux d'imposition	18
4.6.3 Imposition des différents types d'entité commerciale aux États-Unis	18
5 Obténir du financement	19
5.1 Prêteurs commerciaux	19
5.1.1 Banques	20
5.1.2 Caisses populaires	20
5.1.3 Prêteurs à terme	20
5.2 Prêts garantis par des actifs	20
5.2.1 Financement sur actifs corporels	20
5.2.2 Affacturage	21
5.2.3 Financement des bons de commande	21
5.3 Financement par capital-risque	21
5.4 Financement d'EDC	21
5.4.1 Financement de trésorerie d'EDC	22
5.4.2 Financement acheteur d'EDC	22
5.4.3 Prêts directs d'EDC	23
6 Assurance crédit	23
6.1 ASSURCommerce	24
6.2 Assurance comptes clients	24
6.3 Assurance frustration de contrat	24
Renseignements supplémentaires sur le commerce aux États-Unis	24

1 COMPRENDRE LES RÈGLES

L'un des obstacles à l'élaboration d'une stratégie d'exportation aux États-Unis est la difficulté apparente de se conformer aux règlements américains sur l'importation et aux règles d'exportation du Canada. Ce qui suit vous donnera les bases pour mieux comprendre les enjeux de la conformité en commerce international, en particulier les aspects qui peuvent poser problème.

1.1 Comprendre la conformité commerciale

Dans le domaine du commerce international, la conformité fait référence à la mesure dans laquelle une entreprise respecte les lois et les règlements qui régissent ses activités à l'étranger. Pour faire des affaires aux États-Unis, il vous faut comprendre clairement les règles de conformité canadiennes et américaines qui s'appliquent à vos produits. Cette compréhension est essentielle à la gestion des risques, car si vous contrevenez à ces règles, même involontairement, vous vous exposez à de graves conséquences, notamment des amendes, la saisie de vos biens et même la perte d'accès au marché américain. Prévoyez consulter régulièrement des courtiers en douanes ou les autorités douanières du Canada et des États-Unis pour éviter ce type de problème.

1.2 Accords commerciaux

Les accords commerciaux aplanissent les obstacles au commerce entre les pays, facilitent l'accès aux marchés mondiaux et encadrent les règles qui régissent le commerce mondial. Certains accords, comme ceux négociés sous l'égide de l'**Organisation mondiale du commerce** (OMC), ont une portée internationale. D'autres ont plutôt une portée régionale, par exemple l'**Accord de libre-échange nord-américain** (ALENA), qui s'applique aux échanges entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. D'autres encore servent des fins particulières, comme les conventions internationales qui régissent l'utilisation des droits de propriété intellectuelle.

En ce qui concerne l'exportation aux États-Unis, l'ALENA est de loin l'accord commercial le plus important du Canada. Il définit un ensemble complet de règles régissant l'échange de biens et de services, l'investissement, la propriété intellectuelle et le règlement des litiges entre ses trois signataires.

L'ALENA compte de grandes réalisations : élimination des droits de douane applicables à la plupart des produits originaires des trois pays signataires; libéralisation de la réglementation relative à l'investissement et au commerce transfrontalier des services; meilleur accès pour les entreprises canadiennes aux matières, aux technologies, aux capitaux d'investissement et au savoir-faire.

Pour en savoir plus sur l'ALENA, cliquez [ici](#).

1.3 Règles commerciales

Les règles commerciales se distinguent des accords par leur portée beaucoup plus restreinte; en général, leur incidence sur les exportateurs est d'ordre purement réglementaire. Beaucoup de ces règles s'appliquent aux produits vendus sur le marché intérieur d'un pays ou qui y sont importés, par exemple les règles sur les produits agroalimentaires du Secrétariat américain aux produits alimentaires et pharmaceutiques. Si vos produits tombent sous le coup de règles de cette nature, vous devez vous y conformer avant de pouvoir vendre à des clients américains.

1.4 Conformité aux règlements canadiens en matière d'exportation

Si vous vendez des produits aux États-Unis, vous devez aussi vous conformer aux règlements canadiens en matière d'exportation. Suivez-les soigneusement afin d'éviter les retards et autres problèmes à la frontière et de vous assurer que vos chargements arriveront à destination à temps. Pour en savoir plus sur ces règlements, consultez le *Guide, étape par étape, sur l'exportation de marchandises commerciales du Canada*, publié par l'**Agence des services frontaliers du Canada** (ASFC).

Vous devrez normalement présenter une déclaration d'exportation à l'ASFC pour chaque expédition de marchandises à l'étranger. Toutefois, cette exigence ne s'applique pas aux marchandises expédiées aux États-Unis, à Porto Rico ou aux Îles Vierges américaines.

1.5 Marchandise d'exportation restreinte

Le gouvernement canadien catégorise certains produits comme des marchandises d'exportation restreinte. L'exportation de ceux-ci est contrôlée par différents ministères fédéraux et nécessite l'obtention d'un permis, d'un certificat ou d'une licence, selon le type de produit.

Avant d'expédier ces marchandises aux États-Unis, vous devez obtenir l'autorisation appropriée et la présenter à l'ASFC au préalable. Sinon, les produits seront retenus à la frontière jusqu'à ce que la situation soit réglée. Cela dit, tout comme pour les marchandises d'exportation non restreinte, aucune déclaration d'exportation n'est requise si votre client se trouve aux États-Unis, à Porto Rico ou aux Îles Vierges américaines.

L'organisme gouvernemental responsable de l'application et de la mise en action des règles entourant les marchandises d'exportation restreinte est **Affaires mondiales Canada**. La section **Contrôles à l'exportation** de son site Web contient une multitude de ressources, dont le **Manuel des contrôles à l'exportation** ainsi que des listes des marchandises contrôlées et d'exportation restreinte. Consultez-les pour déterminer si vos produits sont soumis à des restrictions. Il pourrait aussi être bon de confirmer auprès de l'ASFC.

1.6 Conformité aux règlements frontaliers et douaniers des États-Unis

En vertu de la législation américaine, votre acheteur étatsunien est tenu de prendre des précautions raisonnables pour s'assurer que les marchandises importées ne violent pas la réglementation des États-Unis et qu'elles ont été classées et évaluées correctement. Vous avez donc tout intérêt à veiller à ce que vos produits soient conformes aux exigences douanières, administrées et appliquées par le **Bureau of Customs and Border Protection** (CBP); vous facilitez ainsi leur livraison tout en contribuant au maintien de bonnes relations avec le client.

Les sections suivantes décrivent certains des domaines de conformité les plus importants. Toutefois, les règles étant complexes, il est recommandé de consulter un expert pour établir de quelle façon elles s'appliquent à vos produits.

1.6.1 Indication du pays d'origine

Toutes les marchandises importées aux États-Unis ainsi que leurs conteneurs doivent porter une mention en anglais qui indique leur pays d'origine. Si cette indication est absente, erronée ou suspecte, les douaniers américains retarderont le dédouanement jusqu'à ce que le problème soit résolu. Pour en savoir plus, visitez la section ***Country of Origin Marking*** du site Web du CBP.

1.6.2 Règles d'origine de l'ALENA

Les règles du pays d'origine décrites ci-dessus sont distinctes des **règles d'origine de l'ALENA**. Celles-ci servent à déterminer si un produit échangé entre le Canada, les États-Unis et le Mexique peut profiter d'un traitement tarifaire préférentiel. Elles sont fondées sur le Système harmonisé (SH) de classification tarifaire, décrit à la section suivante, et varient selon la composition du produit.

Pour obtenir un traitement tarifaire préférentiel pour vos exportations, vous devez remplir des certificats d'origine pour déclarer leur statut de produits originaires en vertu de l'ALENA. Pour ce faire, vous pouvez télécharger le **formulaire B232, Accord de libre-échange nord-américain – Certificat d'origine**, sur le site de l'ASFC.

Il peut être difficile de déterminer avec certitude qu'un produit est admissible au statut de produit original en vertu de l'ALENA, et donc aux tarifs préférentiels. Dans le doute, sollicitez les conseils d'un spécialiste, car si vous demandez un traitement préférentiel pour un produit inadmissible, vous pourriez encourir des pénalités coûteuses.

Consignez en détail les procédures suivies pour établir l'origine de vos produits. Autrement, vous risquez de perdre le statut de produits originaires en vertu de l'ALENA, sans parler des pénalités. Les obligations de tenue de dossiers sont énoncées à l'**article 505 de l'ALENA**.

1.6.3 Codes HTS

La douane américaine utilise les codes HTS (« Harmonized Tariff Schedule ») pour déterminer les droits de douane, les tarifs et les taxes applicables aux marchandises importées. Ces codes numériques sont normalisés; ils permettent d'établir une classification précise des produits pour les besoins des douanes et sont utilisés par les autorités douanières dans le monde entier. Notez bien qu'au Canada et partout ailleurs, on emploie le sigle SH (Système harmonisé) pour désigner les codes HTS.

Aucune marchandise ne peut être importée aux États-Unis sans code HTS. Comme il peut être très complexe de déterminer quel code s'applique à vos produits, il vaut mieux consulter un courtier en douane afin d'éviter les retards de livraison attribuables à la retenue de vos marchandises à la frontière. En cas de doute, obtenez une décision anticipée en suivant la **procédure établie**.

La section ***Tariff Affairs*** du site Web de la Commission du commerce international des États-Unis contient de nombreux renseignements sur la version étatsunienne du Système harmonisé. Pour connaître les codes SH utilisés au Canada, consultez la page Web de Statistique Canada sur la **classification des exportations canadiennes**.

1.6.4 Normes et certification

Il se peut que vos produits doivent satisfaire à une ou plusieurs normes ou règles des États-Unis avant de pouvoir être importés dans le pays. S'ils sont assujettis à une exigence américaine, vous devrez faire vérifier leur conformité par un organisme d'essais accrédité par les États-Unis. Les principales agences du Canada habilitées à délivrer des certificats de conformité reconnus par la douane américaine sont **le Groupe CSA** et **Underwriters Laboratories**.

Le **Conseil canadien des normes** (CCN) offre aux entreprises canadiennes le service **AlertoNorm!**, qui les tient à jour des modifications apportées aux normes américaines et internationales d'intérêt pour elles.

1.6.5 Documents de douane

Le dédouanement peut être assez simple si vos marchandises sont conformes à tous les règlements d'importation applicables et si tous leurs documents sont en règle. Les documents incomplets ou inexacts sont la première cause de retards à la frontière; par conséquent, il peut valoir la peine de consacrer tout le temps qu'il faut aux formalités administratives.

La douane américaine exigera les documents de base suivants pour chaque expédition :

- **Facture commerciale**

La facture commerciale est utilisée par la douane américaine pour le contrôle de l'importation, l'évaluation des marchandises et la détermination des droits à payer. Elle doit faire état de certains renseignements de base au sujet de la transaction, dont la description des marchandises, l'adresse de l'expéditeur et du vendeur ainsi que les modalités de livraison et de paiement. L'information qui figure sur les autres documents d'expédition, dont la lettre de transport aérien ou l'étiquette d'expédition, *doit* concorder avec la facture commerciale. Souvent, le transitaire (dont on parlera plus loin) vérifiera pour vous que ces documents sont en règle.

- **Certificat d'origine pour l'ALENA**

Si vous demandez une réduction ou une dispense des droits de douane en vertu de l'ALENA, vous devez produire un certificat d'origine. Il peut être compliqué d'établir l'admissibilité d'un produit; celle-ci peut dépendre du pays de fabrication, de la teneur en valeur régionale et du tarif douanier. Par conséquent, il est souvent plus judicieux de demander l'aide d'un expert. La plupart des courtiers en douane offrent ce service.

- **Connaissance aérien ou maritime**

Ce document vous sera fourni par votre transitaire, votre transporteur ou votre courtier en douane.

- **Manifeste**

Ce document vous sera fourni par votre transporteur.

- **Autres documents**

Selon le produit que vous exportez, il se peut que vous deviez fournir d'autres documents, tels qu'un bordereau d'expédition, un permis ou une licence.

1.7 Conseils pour un dédouanement facile

Le CBP conseille de suivre les lignes directrices ci-après pour que le dédouanement de vos marchandises se déroule sans encombre :

- Marquez et numérotez chaque colis pour en permettre le rapprochement avec la facture correspondante.
- Décrivez en détail sur votre facture le contenu de chaque colis.

- Assurez-vous que vos factures concordent avec vos bordereaux d'expédition.
- Marquez vos marchandises lisiblement et à un endroit bien en vue en indiquant le Canada comme pays d'origine.
- Assurez-vous de vous conformer aux lois spéciales des États-Unis pouvant s'appliquer à vos produits, notamment celles sur les aliments, les médicaments, les cosmétiques, l'alcool et les matières radioactives.
- Collaborez avec votre client américain pour vous assurer que les marchandises remplissent toutes les exigences des États-Unis en matière de facturation, d'emballage et d'étiquetage.
- Renseignez-vous auprès des douanes américaines, au besoin, pour établir les normes d'emballage applicables à vos marchandises.

2 SERVICES DE COURTIERS EN DOUANE

La plupart des entreprises canadiennes qui exportent aux États-Unis font appel à un courtier en douane pour préparer les documents requis et accélérer le dédouanement de leurs marchandises. Les courtiers canadiens, qui doivent être agréés et cautionnés, sont réglementés par l'ASFC. Pour en trouver un, consultez la [liste des courtiers en douane agréés](#) de l'ASFC.

2.1 Avantages du recours aux services d'un courtier en douane

Les courtiers en douane sont des experts du dédouanement de marchandises aux frontières internationales. Le recours à leurs services peut constituer un investissement payant pour les nouveaux exportateurs, qui gagneront du temps et de l'argent et s'éviteront les tracas avec les autorités frontalières des États-Unis et du Canada.

En faisant appel à un courtier compétent, vous bénéficierez entre autres des avantages suivants :

- Votre courtier vous aidera à gérer les risques de conformité en s'assurant que vos exportations répondent aux exigences en vigueur des deux côtés de la frontière. Par exemple :
 - Il vous aidera à déterminer le bon code HTS pour vos marchandises ainsi que les frais et les droits que vous devrez payer pour le dédouanement.
 - Il vous fera savoir si des licences ou des permis sont exigés par des organismes gouvernementaux du Canada et des États-Unis.
 - Il vous aidera à déterminer si vos produits sont admissibles à un traitement tarifaire préférentiel en vertu de l'ALENA.

- Il préparera tous les documents exigés par l'ASFC. Beaucoup de courtiers se chargent également des formalités administratives nécessaires pour le dédouanement aux États-Unis et la mainlevée des marchandises. Si vous faites appel à un courtier à service complet, le dédouanement de vos produits peut être très fluide.
- Votre envoi arrivera à la frontière prédédouané, toutes les formalités administratives étant déjà remplies et tous les frais et droits payés. Ainsi, le courtier pourra s'assurer que vos marchandises passent les douanes rapidement, ce qui vous évitera les frais d'entreposage et tout retard de livraison à votre client.

Le recours aux services d'un courtier ne comporte en principe aucun inconvénient, pourvu que vous choisissez le bon.

2.2 Choix d'un courtier

Recherchez les qualités suivantes chez votre courtier :

- Il est disponible en tout temps, 365 jours par année.
- Il connaît bien les problèmes d'exportation typiques des entreprises de votre secteur en particulier.
- Il connaît les clauses de l'ALENA sur le bout des doigts et peut vous aider à en comprendre l'incidence sur vos activités aux États-Unis.
- Il peut vous conseiller sur les questions de conformité aux exigences douanières et de tenue des registres.
- Il se tient au courant des modifications apportées à la réglementation douanière américaine et canadienne, et il peut vous dire s'ils ont une incidence sur vos activités aux États-Unis et si oui, dans quelle mesure.
- Il peut vous aider à combler vos besoins logistiques grâce à ses relations avec des transporteurs et des transitaires internationaux.
- Il peut vous aider à présenter des corrections pour les déclarations de pays d'origine, les catégories de tarif douanier et les déclarations de valeur pour les douanes et au besoin, vous conseiller lors d'audits douaniers.
- Il offre des services d'échange de données informatisées et des outils de documentation en ligne.
- Il peut vous fournir des références de clients satisfaits et a fait ses preuves en tant que courtier.

Un courtier fiable aura aussi souscrit une assurance responsabilité qui vous dédommagera si vous subissez des pertes financières en raison d'une erreur ou omission de sa part. Il est recommandé, toutefois, de vérifier ce qui est couvert par son assurance. Celle-ci peut par exemple vous protéger dans les cas où le courtier ne procède pas adéquatement à la mainlevée des marchandises, omet de déposer un protêt douanier ou oublie un contingent d'importation.

3 SERVICES DE TRANSITAIRES

Les exportateurs canadiens confient souvent à un transitaire l'expédition de leurs marchandises aux États-Unis, solution habituellement plus facile et rentable que d'organiser le transport soi-même. Vous pouvez demander au transitaire de prendre en charge uniquement les activités que vous aurez désignées, ou encore l'ensemble de la chaîne logistique, depuis le quai de chargement jusqu'au pas de la porte de votre client.

Il y a de nombreux transitaires au Canada, dont beaucoup ont l'habitude des expéditions internationales. Vous en trouverez une liste sur le site Web de l'Association des transitaires internationaux canadiens ([ATIC](#)).

3.1 Avantages du recours aux services d'un transitaire

En faisant appel à un transitaire compétent, vous bénéficierez entre autres des avantages suivants :

- Beaucoup de transitaires se spécialisent dans certains secteurs, marchés et moyens de transport en particulier. Leur expertise vous assure que votre expédition arrivera chez le client à temps et en parfait état, moyennant un prix concurrentiel.
- Le transitaire peut se charger des formalités douanières canadiennes et américaines, du paiement des frais et des droits à la frontière ainsi que de l'entreposage de vos marchandises, au besoin.
- Il peut vous fournir tous les documents d'expédition nécessaires, comme les connaissances et les certificats d'origine.
- Il peut assurer vos marchandises contre les pertes et les dommages en cours de transport.

3.2 Désavantages du recours aux services d'un transitaire

Le recours aux services d'un transitaire peut présenter des inconvénients, surtout si vous n'effectuez pas de contrôle préalable adéquat avant d'en choisir un. Voici les principaux désavantages possibles :

- Il peut être difficile de trouver le transitaire qui répond le mieux à vos besoins. Avant de retenir les services d'un transitaire, prenez soin de vérifier ses antécédents et sa réputation.
- En cas de mauvaise gestion chez le transitaire — par exemple si celui-ci ne traite pas bien les documents —, vos marchandises pourraient arriver en retard chez vos clients.
- En gérant vous-même votre chaîne logistique, vous gardez le plein contrôle sur les coûts. Certains transitaires malhonnêtes vous factureront des frais démesurés par rapport au service rendu.

3.3 Comment choisir un transitaire

Si vous comptez faire appel à un transitaire, envisagez les questions suivantes :

- Le transitaire offre-t-il les services de logistique particuliers dont vous avez besoin?
- A-t-il un réseau bien établi d'agents et de partenaires d'affaires aux États-Unis?
- Son réseau est-il suffisamment étendu pour garantir une prise en charge efficace de vos marchandises aux États-Unis jusqu'à la destination finale?
- Le transitaire offre-t-il des tarifs concurrentiels?
- Quel est son délai de traitement pour les documents? Ce délai répond-il à vos besoins?
- A-t-il l'habitude de manipuler le type de produit que vous expédierez?
- Peut-il supporter le volume d'expédition prévu?
- Peut-il vous fournir une liste de clients à titre de références?

Tout comme le courtier en douane, l'expéditeur fiable aura souscrit une assurance qui vous dédommagera si l'une de vos expéditions est perdue, endommagée ou livrée au mauvais endroit. Vérifiez toujours les éléments couverts par cette assurance ainsi que les montants des garanties.

4 ÉTABLIR UNE PRÉSENCE AUX ÉTATS-UNIS

Pour percer le marché américain, beaucoup d'entreprises canadiennes sérieuses commencent par élaborer un plan d'exportation reposant sur une approche de vente directe, c'est-à-dire que leurs produits sont commercialisés, vendus et expédiés aux États-Unis directement à partir du Canada. Toutefois, les occasions de croissance aux États-Unis peuvent être limitées avec cette stratégie; l'établissement d'une présence dans le pays peut être la meilleure voie à suivre pour prendre de l'expansion.

4.1 Types d'entité commerciale américaine

Ce qui suit présente les principaux types d'entité commerciale qu'il est possible d'établir aux États-Unis.

4.1.1 Sociétés

Lorsque vient le temps de s'implanter aux États-Unis, la plupart des entreprises préfèrent créer une société, un type d'entité juridique privilégié en raison de la structure des régimes d'imposition et de responsabilité américains.

Les États-Unis n'imposent aucune restriction quant à la propriété par un intérêt étranger; par conséquent, la société américaine peut être entièrement détenue par la société mère canadienne. Par ailleurs, aucun processus n'encadre l'approbation de l'investissement étranger et aucune contrainte de résidence ni de citoyenneté ne pèse sur les administrateurs et dirigeants de la société. Si on exige des sociétés qu'elles disposent d'un capital minimal, cette exigence ne s'applique qu'à un petit nombre de secteurs.

4.1.2 Sociétés à responsabilité limitée

Les sociétés à responsabilité limitée sont arrivées assez récemment sur la scène commerciale des États-Unis. À l'instar des sociétés, elles limitent la responsabilité de leurs propriétaires (appelés « associés »), mais offrent une plus grande souplesse structurelle parce qu'elles peuvent choisir d'être imposées comme entreprise à propriétaire unique, comme société de personnes ou comme société. En outre, elles exigent des formalités administratives et une tenue de dossiers moins astreignantes que celles des sociétés.

4.1.3 Coentreprises

Dans une coentreprise, l'entreprise canadienne et une société américaine conviennent de collaborer pour atteindre un objectif commercial précis. Si cette collaboration est une *coentreprise sans personnalité morale*, elle est considérée comme une société en participation limitée dans sa portée

et sa durée. Si la coentreprise a une *personnalité morale*, les deux sociétés établissent une société distincte pour atteindre l'objectif commun. Cette troisième société est assujettie au régime fiscal habituel. Pour des raisons de fiscalité, de structure de responsabilité et d'autres considérations, on préfère généralement la coentreprise dotée d'une personnalité morale.

4.1.4 Bureaux de représentation

Si vous avez seulement besoin d'une présence aux États-Unis pour organiser vos ventes, un bureau de représentation est peut-être la solution. Vous n'avez pas à le constituer en société; il n'est pas considéré comme une entité juridique, ni assujetti à l'impôt des sociétés, à condition qu'il limite ses activités aux fonctions de base comme la réalisation d'études de marché et la recherche de clients.

Si le bureau va au-delà de ces activités de base, par exemple en acceptant ou en traitant des commandes, les autorités américaines peuvent considérer qu'il s'agit d'une société assujettie à l'impôt. Par conséquent, l'établissement d'un bureau de représentation présente peu d'avantages par rapport à la création d'une société ou d'une société à responsabilité limitée, qui est sans doute une meilleure stratégie.

4.1.5 Succursales

Les succursales n'ont pas à être constituées en société, ne sont pas considérées comme des entités juridiques et peuvent s'engager dans la plupart des activités commerciales. Toutefois, la succursale ne constitue probablement pas la meilleure solution parce que l'entreprise propriétaire (c'est-à-dire la société mère canadienne) devra assumer toute obligation pesant sur la succursale. Dans la plupart des États, les succursales doivent être enregistrées comme sociétés étrangères et sont assujetties à l'impôt des sociétés, tant à l'échelon de l'État qu'à l'échelon fédéral. Tout comme pour le bureau de représentation, ces inconvénients peuvent éclipser les avantages d'une succursale comparativement à une société ou une société à responsabilité limitée.

4.2 Avantages et inconvénients d'établir une présence aux États-Unis

Les principaux avantages de la création d'une entité commerciale aux États-Unis, particulièrement s'il s'agit d'une société ou d'une société à responsabilité limitée, sont les suivants :

- Vous aurez un accès plus direct au marché américain, ce qui vous permettra de vous rapprocher de vos clients là-bas et de mieux les servir.
- Votre entité commerciale peut vous permettre d'augmenter vos ventes et de gagner des parts de marché plus rapidement que si vous tentiez de le faire à partir du Canada.

- S'il s'agit d'une société ou d'une société à responsabilité limitée, elle aura un accès immédiat à des ressources aux États-Unis, comme des chaînes d'approvisionnement, des matières premières et des technologies de pointe.
- Elle pourrait être admissible à des incitatifs offerts par l'administration municipale, locale ou étatique.
- Elle peut vous protéger en partie contre les effets des politiques « Achetez américain », qui désavantagent les entreprises étrangères.

Voici certains des principaux inconvénients de l'établissement d'une présence aux États-Unis :

- Les ventes générées par l'entité commerciale pourraient être insuffisantes pour compenser les frais engagés pour sa constitution et son fonctionnement.
- Si vous mutez des employés canadiens aux États-Unis, vous devrez prendre garde à n'enfreindre aucune loi américaine sur l'immigration.
- Si votre entité américaine engage des travailleurs locaux, vous devrez apprendre les lois sur le travail des États-Unis ou faire appel à des experts pour vous assurer de respecter la réglementation.
- Si votre entité américaine doit payer de l'impôt, vous devrez composer avec le régime fiscal très complexe des États-Unis et engager des spécialistes pour vous aider à le faire. Par ailleurs, étant donné la taille du pays et la diversité des lois régionales, les impôts à payer peuvent varier grandement d'un endroit à l'autre.

4.3 Zones franches

Les zones franches (*Foreign Trade Zones*) sont des endroits aux États-Unis qui ne sont pas régis par la douane américaine. Officiellement, il s'agit de zones en franchise de droits où l'on peut entreposer, traiter, vendre, réparer, distribuer, emballer, étiqueter, assembler ou transformer en biens manufacturés des marchandises avant de les réexporter sous forme de produits finis exonérés de droits de douane. Cela dit, il est interdit d'exercer des activités de vente au détail dans une zone franche.

L'établissement d'une exploitation commerciale aux États-Unis dans une zone franche peut présenter de nombreux avantages :

- L'exploitation n'a pas à payer les droits de douane américains ni les taxes d'accise fédérales lorsqu'elles importent des marchandises dans la zone franche. Elles ne les paient que lorsqu'elle transfère les biens de la zone franche vers un territoire régi par la douane américaine en vue de leur utilisation ou de leur vente.

- Elle peut exporter des marchandises depuis la zone franche vers des destinations en dehors des États-Unis sans payer de droits aux États-Unis.
- La zone franche peut présenter divers autres avantages, comme l'acquisition de terrains et d'usines à faibles coûts, l'accès facile à des matières premières et à des exonérations d'impôt.

On trouve des dizaines de zones franches éparses sur le territoire des États-Unis. Pour en savoir plus, visitez le site Web du **U.S. Foreign-Trade Zones Board**. Celui-ci comprend des listes des zones franches, des réponses aux questions courantes à leur sujet, les procédures à suivre pour faire une demande et plus encore.

4.4 Crédit d'entreprise américaine

Voici les étapes fondamentales à suivre pour créer une société ou une société à responsabilité limitée aux États-Unis. Inutile de dire que vous devriez consulter des spécialistes du droit et de la comptabilité à chaque étape du processus.

- Choisissez un nom pour la société et déterminez s'il s'agira d'une société ou d'une société à responsabilité limitée.
- Faites une recherche sur les marques de commerce et les dénominations commerciales déjà enregistrées pour vérifier que le nom de votre entreprise et les noms de vos produits ne sont pas utilisés par d'autres sociétés. S'ils ne le sont pas, déposez une demande d'enregistrement de marque de commerce pour protéger le nom et le logo de votre société ainsi que les noms de vos produits. Demandez également un nom de domaine Internet et réservez-le.
- Déterminez l'État où vous constituerez votre société ainsi que tous les États où elle fera des affaires.
- Déterminez la structure du capital de la société ainsi que sa composition en actionnaires, dirigeants et administrateurs. Notez bien que si vous constituez votre société au Delaware (voir la section suivante), vous n'aurez aucune exigence de structuration du capital à saisir, et qu'une seule personne suffit pour remplir les rôles d'actionnaire, de dirigeant et d'administrateur.
- Déposez les documents requis pour constituer la société dans l'État choisi. Une entreprise américaine peut être constituée dans un seul État. Si la société aura besoin d'une présence physique dans d'autres États, vous devez l'enregistrer comme entreprise étrangère dans ces États en déposant une demande de certificat d'autorisation auprès de ceux-ci. Ce certificat, appelé « Foreign Qualification », permettra à votre entreprise d'exercer des activités dans les États choisis.

- Tenez votre assemblée constitutive, nommez les dirigeants et les administrateurs et distribuez les parts aux actionnaires.
- Présentez une demande de numéro d'identification d'employeur à l'Internal Revenue Service (agence du revenu des États-Unis).
- Inscrivez-vous auprès des autorités fiscales de l'État.
- Ouvrez un compte bancaire d'entreprise.
- Achetez ou louez des locaux.
- Demandez les visas nécessaires pour les principaux Canadiens qui travailleront aux États-Unis ou qui s'y rendront régulièrement.
- Engagez les employés étatsuniens nécessaires et remplissez les formalités pour les retenues fiscales et les autres exigences liées à l'emploi.

4.5 Constitution au Delaware

Beaucoup d'entreprises, américaines ou non, se constituent en société dans l'État du Delaware, car elles peuvent en tirer de nombreux avantages. En voici quelques-uns :

- Le Delaware ne prélève aucun impôt sur les biens personnels ni sur les biens incorporels, ni n'impose de taxe de vente aux sociétés.
- Les sociétés du Delaware ne paient pas d'impôt sur le revenu à l'État si elles n'y ont pas d'activités.
- Les actions des sociétés du Delaware détenues par des non-résidents ne sont pas assujetties à l'impôt de l'État.
- La constitution en société au Delaware n'exige aucun investissement minimal; le coût de constitution y est donc plutôt faible.
- La constitution en société au Delaware est très simple. Une seule personne peut être à la fois dirigeant, administrateur et actionnaire de la société (ce qui contraste avec de nombreux autres États, où il faut au moins deux personnes à ce niveau).
- Il est possible de former une société au Delaware depuis l'étranger, et l'État n'exige pas la tenue d'une assemblée sur place. La société peut également garder tous ses livres et dossiers hors du Delaware.

4.6 Impôt des entreprises aux États-Unis

Le régime fiscal des États-Unis est complexe et évolue sans cesse. La description suivante est extrêmement simplifiée; vous devriez donc demander conseil à des spécialistes avant de décider quelle stratégie fiscale adopter aux États-Unis.

4.6.1 Assujettissement à l'impôt

Les sociétés étrangères, de même que leurs succursales et sociétés de personnes affiliées aux États-Unis, ne paient des impôts aux États-Unis que sur les revenus générés par leurs activités aux États-Unis. Il convient de noter que le Canada et les États-Unis ont signé une convention fiscale pour éviter la double imposition au niveau fédéral.

4.6.2 Taux d'imposition

En 2016, au niveau fédéral, le taux d'imposition des sociétés était de 35 % pour la tranche de revenus imposables dépassant 18 333 333 USD. Le taux réel, toutefois, peut être considérablement plus bas compte tenu des crédits et des exonérations d'impôt. Le taux d'impôt sur le revenu des sociétés dans les États varie de 0 à 12 %, mais cet impôt est déductible aux fins de l'impôt fédéral. Les municipalités peuvent également lever des impôts sur le revenu; par conséquent, une entreprise américaine peut se retrouver à payer des impôts aux échelons fédéral, étatique et municipal.

4.6.3 Imposition des différents types d'entité commerciale aux États-Unis

La façon dont vous établissez votre présence aux États-Unis aura une incidence sur l'impôt à payer. En bref :

- Une **société** est une entité juridique assujettie à l'impôt des sociétés.
- Une **société à responsabilité limitée** est une entité juridique et peut être assujettie à différents types d'imposition, selon la catégorie dans laquelle ses associés choisissent de la classer. S'ils choisissent de la constituer sous la forme d'une société de personnes, par exemple, les pertes et les profits sont comptabilisés dans la déclaration de revenus de chaque associé, et non pas dans celle de la société à responsabilité limitée.
- Les **coentreprises** sont imposées en fonction de leur structure (les participants forment une nouvelle société ou sont simplement associés).
- Un **bureau de représentation** n'a pas à être constitué en société; ainsi, il n'est pas assujetti à l'impôt, pourvu qu'il n'exerce que des activités comme la publicité, la promotion et les études de marché.

- Une **succursale** n'a pas à être constituée en entité juridique distincte, mais elle peut exercer des activités plus diversifiées que celles d'un bureau de représentation. Par conséquent, elle est assujettie à l'impôt des sociétés.

Il existe de nombreuses sources américaines que vous pouvez consulter pour en savoir plus sur l'imposition des entreprises. En voici quelques-unes :

- Internal Revenue Service ([IRS](#))
- [TAXSites.com](#) (impôts des échelons fédéral, étatique et municipal)
- [Multistate Tax Commission](#) (liens vers tous les ministères du Revenu des États)

5 OBTENIR DU FINANCEMENT

Différentes sources de financement peuvent vous aider à faire tourner vos activités aux États-Unis. Ces sources comprennent une multitude d'établissements privés, comme les banques, les affactureurs et les sociétés de capital-risque, et d'entités publiques, comme Exportation et développement Canada (EDC). Toutes présentent des avantages et des inconvénients, et certaines sont mieux adaptées que d'autres à une situation donnée.

5.1 Prêteurs commerciaux

Lorsqu'elles ont besoin de capital pour augmenter leur fonds de roulement, prendre de l'expansion à l'étranger, acquérir des immobilisations ou réaliser d'autres transactions financières, les entreprises qui ont fait leurs preuves au Canada se tournent généralement vers un prêteur commercial (banque, caisse populaire ou prêteur à terme). Le soutien financier de ce type de prêteur prend généralement la forme d'un prêt à terme, d'une marge de crédit opérationnelle ou d'un autre instrument de crédit.

Les prêteurs commerciaux sont généralement l'option la plus économique du secteur privé, puisqu'il est possible d'atténuer le risque auquel il est exposé en lui donnant des garanties sous différentes formes. Si la feuille de route de votre entreprise démontre qu'elle est stable et prospère, il s'agit sans doute de l'option à privilégier pour vos activités aux États-Unis. Cela dit, les prêteurs commerciaux se montreront habituellement plus stricts à l'égard du financement de vos activités à l'étranger qu'à celui de vos activités sur le marché intérieur, puisqu'elles présentent un risque accru.

5.1.1 Banques

Les banques fournissent de nombreux services : prêt à terme, crédit-bail, prêt hypothécaire, affacturage, lettre de crédit, lettre de garantie et plus encore. Pour obtenir du financement, vous devrez convaincre la banque que votre entreprise est stable, qu'elle réussit bien et qu'elle continuera de le faire, et que ses revenus suffiront à rembourser le prêt. La banque exigera un nantissement ou une garantie, le plus souvent vos comptes clients, vos commandes en cours, vos stocks ou vos actifs corporels (machinerie, etc.).

5.1.2 Caisses populaires

Les caisses populaires sont régies par les lois provinciales. Elles offrent prêts hypothécaires, prêts à terme, crédits de fonds de roulement et lignes de crédit renouvelables aux entreprises bien établies. Comme ceux des banques, leurs prêts sont accordés conditionnellement à la remise de garanties.

5.1.3 Prêteurs à terme

Comme le nom l'indique, ce type de prêteur est spécialisé dans les prêts à terme, lesquels sont remboursés au moyen de paiements périodiques, habituellement étaillés sur une longue période pouvant aller jusqu'à 25 ans. Le prêt à terme est utilisé à diverses fins : financement du fonds de roulement, construction d'installations, amélioration d'immobilisations, dépenses d'investissement (machinerie, etc.) et acquisition d'autres entreprises. Les principaux prêteurs à terme sont les assureurs, les sociétés de fiducie, les sociétés de prêts hypothécaires, les sociétés de financement des ventes à crédit, les sociétés de financement et les banques. Tous exigent des garanties.

5.2 Prêts garantis par des actifs

Le financement sur actifs est une forme de prêt qui utilise les actifs d'une entreprise comme garantie. Les actifs peuvent être tangibles (équipement, stocks, etc.) ou financiers (comptes clients, bons de commande signés, etc.).

Les entreprises ont souvent recours au financement sur actifs pour financer leur croissance ou l'acquisition d'une autre entreprise. Ce mode de financement est généralement plus coûteux qu'un prêt commercial traditionnel, mais plus facile à obtenir. Le prêteur base le montant du prêt sur la valeur de réalisation nette des actifs donnés en garantie.

5.2.1 Financement sur actifs corporels

Pour ce type de financement, la garantie prend la forme d'actifs corporels : stocks, commandes en cours, machinerie, équipement ou autres. Les prêteurs exigent habituellement une évaluation indépendante pour déterminer la valeur nette des actifs.

5.2.2 Affacturage

L'affacturage est un processus par lequel une société d'affacturage achète à escompte votre ou vos comptes clients. L'affacteur prend en charge le risque de non-paiement, ce qui signifie que vous n'avez pas à le rembourser si l'acheteur manque à son obligation. Cette solution présente un avantage : dès que vous facturez votre client, vous recevez votre paiement (moins l'escompte). Comme vous êtes payé sur-le-champ, vous pouvez plus facilement gérer votre flux de trésorerie, surtout si vous avez accordé de longues échéances de paiement.

5.2.3 Financement des bons de commande

L'affacturage constitue une bonne option si vous pouvez attendre votre paiement jusqu'à ce que vous facturiez la commande. Mais si vous devez payer des fournisseurs immédiatement ou si la production de la commande prendra beaucoup de temps, vos flux de trésorerie pourraient chuter à des niveaux peu souhaitables. Dans un tel cas, vous pourriez demander à la société d'affacturage de baser le financement sur votre bon de commande, c'est-à-dire de vous accorder le prêt dont vous avez besoin au moment où l'acheteur signe le bon de commande. Il est à noter cependant que les affactureurs n'offrent pas tous cette option de financement.

5.3 Financement par capital-risque

Le financement par capital-risque provient généralement de personnes à valeur nette élevée et de sociétés de capital-risque. Ces sociétés se spécialisent dans le financement de petites entreprises privées présentant un fort potentiel de croissance. Leur tolérance au risque est plus élevée que celle des institutions financières traditionnelles; elles sont donc plus enclines à financer les entreprises jugées trop jeunes ou trop risquées par les banques. La plupart des investisseurs en capital de risque se concentrent sur des secteurs à forte croissance en particulier et ne s'intéressent pas aux projets qui sortent de leur champ d'expertise.

En échange de leur investissement à plus haut risque, ces sociétés s'attendent à obtenir un excellent rendement du capital investi. Elles exigent normalement une participation au capital allant de 20 à 40 % ainsi qu'un contrôle appréciable sur les décisions de gestion (planification, politiques, financement et budgétisation).

5.4 Financement d'EDC

Il est en soi plus risqué de faire des affaires à l'étranger qu'au Canada. Cela s'applique même aux États-Unis, où il est relativement facile pour une entreprise de déclarer faillite et d'obtenir une protection contre ses créanciers.

Étant donné le risque accru, votre prêteur pourrait refuser de financer vos activités aux États-Unis, ce qui compliquerait, voire empêcherait, la mise en œuvre de votre plan d'exportation. Dans un tel cas, faites appel à EDC, qui pourra vous proposer des solutions comme le financement de trésorerie, le financement acheteur et des prêts directs.

5.4.1 Financement de trésorerie d'EDC

La plupart des entreprises qui exportent aux États-Unis finissent un jour ou l'autre par devoir demander des fonds de roulement à leurs prêteurs pour financer leurs activités au sud de la frontière. Même si vos affaires vont bien aux États-Unis, il n'est pas exclu que vous ayez besoin de plus de financement que ce que votre banque est disposée à vous accorder. Pour la convaincre, il vous faudra alors trouver une tierce partie prête à émettre une garantie pour la protéger en cas de défaut de remboursement de votre part.

EDC offre ce type de soutien aux exportateurs admissibles dans le cadre de son programme de **financement de trésorerie**. Une fois la garantie en place, votre prêteur pourrait accepter de vous accorder du financement supplémentaire pour vos activités aux États-Unis. Par ailleurs, le programme est souple et se prête à une multitude de scénarios. Voici quelques exemples :

- Accroître votre fonds de roulement
- Adosser une marge à des créances à l'étranger
- Adosser une marge à des stocks à l'étranger
- Adosser une marge à des crédits de R-D
- Financer un ou plusieurs contrats d'exportation
- Financer des prêts à terme pour des dépenses d'investissement
- Financer l'achat d'une entreprise américaine

5.4.2 Financement acheteur d'EDC

Le **financement acheteur** peut vous aider à obtenir un avantage concurrentiel en offrant des modalités de paiement souples à vos acheteurs américains. De plus, vous aurez la certitude d'être payé rapidement, puisque la garantie de financement acheteur vous assure que votre client aura les fonds nécessaires.

5.4.3 Prêts directs d'EDC

Pour de nombreuses entreprises canadiennes, le plus grand obstacle à l'investissement à l'étranger est l'incapacité d'obtenir du financement. Même si une banque est disposée à appuyer l'expansion aux États-Unis d'une entreprise, par exemple, elle n'est pas forcément en mesure de lui octroyer les facilités de crédit nécessaires.

Si cela vous arrive, le programme de **prêts directs** d'EDC peut être la solution idéale. Dans le cadre de ce programme, un prêt garanti peut être accordé directement à votre entreprise canadienne, ou encore à sa société affiliée aux États-Unis, auquel cas il sera garanti par les actifs de celle-ci dans ce pays. Il convient de noter que le **financement de trésorerie** d'EDC peut aussi vous aider à investir à l'étranger.

6 ASSURANCE CRÉDIT

Le plus grand risque auquel les entreprises sont confrontées lorsqu'elles font des affaires à l'étranger, que ce soit aux États-Unis ou dans un pays plus éloigné, est le risque de défaut de paiement. Les exportateurs prudents protègeront leurs comptes clients américains au moyen d'un système de gestion du crédit efficace et en soumettant systématiquement leurs clients à un contrôle préalable. Cela dit, ces précautions peuvent leur faire rater des occasions lucratives lorsque le risque de non-paiement semble trop élevé.

L'assurance crédit peut vous permettre d'accepter un degré de risque plus élevé et donc de vous investir plus intensivement sur le marché américain. Étant donné la culture extrêmement concurrentielle des États-Unis, cet avantage peut être déterminant dans la réussite de votre entreprise.

L'assurance crédit présente de nombreux avantages :

- Vous serez payé même en cas de défaut de paiement de la part de votre client.
- Vous pouvez accroître vos ventes en toute sécurité auprès de vos clients actuels et de nouveaux clients aux États-Unis.
- Vous pouvez libérer votre fonds de roulement en réduisant vos réserves pour créances irrécouvrables.
- Vous pouvez accorder des conditions de crédit plus flexibles, y compris des comptes ouverts.
- Comme vos comptes clients sont assurés, vous pourriez bénéficier de modalités d'emprunt plus favorables.

Les solutions d'assurance d'EDC décrites ci-après vous aideront à élaborer un plan complet d'exportation aux États-Unis.

6.1 ASSURCommerce

ASSURCommerce est la solution d'assurance crédit commercial idéale si vous devez vous assurer contre les défauts de paiement d'un petit nombre de clients américains. Cette assurance couvre généralement vos pertes jusqu'à concurrence de 90 % lorsque votre client ne vous paie pas après avoir reçu les biens ou les services achetés. On peut en faire la demande en ligne facilement et rapidement, sans grandes formalités administratives. Les demandes d'indemnisation peuvent aussi être présentées en ligne.

6.2 Assurance comptes clients

Si vous souhaitez protéger toutes vos ventes aux États-Unis contre une multitude de risques, envisagez l'**Assurance comptes clients**. Celle-ci couvre jusqu'à 90 % de vos pertes en cas de non-paiement, et ses primes mensuelles sont fondées sur le type de couverture choisie, le type de biens ou de services vendus et le risque de crédit de votre client. Elle peut vous protéger contre des risques comme le défaut de paiement ou la faillite de votre client, son refus de prendre livraison des marchandises, la résiliation d'une licence d'exportation ou d'importation et le risque d'inconvertibilité ou de non-transfert de devises.

6.3 Assurance frustration de contrat

L'**Assurance frustration de contrat** couvre jusqu'à 90 % des dépenses engagées ou des comptes clients perdus dans le cadre d'un contrat de services ou de biens d'équipement, ou d'un projet. Elle peut vous protéger contre de nombreux risques, notamment le défaut de paiement ou la faillite de votre client, l'annulation d'un contrat, les retards de paiement et la perte de permis.

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES SUR LE COMMERCE AUX ÉTATS-UNIS

Si vous souhaitez en savoir plus avant de vous lancer aux États-Unis et d'établir une stratégie d'exportation, visitez le www.edc.ca/fr et consultez les onglets Info-pays et Centre d'expertise. En plus de précieux renseignements sur l'exportation, vous y trouverez des ressources portant spécifiquement sur le marché américain, comme le document **Exporter aux États-Unis**. Vous pouvez également composer le 1 800 229 0575 pour parler avec un représentant d'EDC, ou encore **nous écrire une question** en ligne.

Pour tout renseignement, visitez edc.ca

This document is also available in English.

EDC est propriétaire de marques de commerce et de marques officielles. Toute utilisation d'une marque de commerce ou d'une marque officielle d'EDC sans sa permission écrite est strictement interdite. Toutes les autres marques de commerce figurant dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Les renseignements présentés peuvent être modifiés sans préavis. EDC n'assume aucune responsabilité en cas d'inexactitudes dans le présent document. © Exportation et développement Canada, 2016. Tous droits réservés.