

Fiscalité des entreprises : Règles transfrontalières États-Unis-Canada 2025

Publié le 14 août 2025 80 min de lecture



Fiscalité transfrontalière des entreprises entre les États-Unis et le Canada (2025)

Introduction

Les États-Unis et le Canada partagent l'une des relations de coopération fiscale les plus étendues au monde, étayée par un traité fiscal de longue date et des efforts de collaboration continus. Ce rapport fournit une analyse approfondie de la **fiscalité transfrontalière des entreprises entre les États-Unis et le Canada en 2025**, destinée aux professionnels de la fiscalité et aux décideurs multinationaux. Il couvre le cadre conventionnel actuel, les développements récents (y compris les mises à jour législatives et les décisions de justice de 2025), et les domaines techniques clés tels que les retenues à la source, les [prix de transfert](#), la mise en œuvre du BEPS, la résolution des litiges, les règles d'établissement stable, les

entités hybrides, la double imposition et la planification fiscale stratégique. Des sources faisant autorité – y compris l'IRS, l'ARC, le Trésor américain, le ministère des Finances du Canada, l'OCDE et la législation récente – sont citées tout au long du rapport pour référence. L'objectif est de clarifier le paysage fiscal complexe régissant les activités commerciales entre les États-Unis et le Canada et de souligner à la fois les défis et les mesures de coopération à venir.

1. Traités et cadres fiscaux régissant la fiscalité des entreprises américano-canadiennes

Convention fiscale bilatérale sur le revenu : Le fondement de la [fiscalité transfrontalière des entreprises](#) entre les États-Unis et le Canada est la *Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis*, signée pour la première fois en 1980 et modifiée par cinq protocoles (le dernier étant généralement entré en vigueur en 2008) (Source: [irs.gov](#)). Ce traité complet répartit les droits d'imposition entre les deux pays, aide à éviter la double imposition et [prévient l'évasion fiscale](#). Les principales caractéristiques du traité (y compris les mises à jour apportées par le Cinquième Protocole en 2007) comprennent :

- **Élimination de la double imposition et prévention des litiges :** Les bénéfices des entreprises ne sont imposables dans l'autre pays que s'ils sont attribuables à un *établissement stable (ES)* y situé (Source: [irs.gov](#)). Le traité exempte donc généralement les revenus d'entreprise d'une société américaine de l'impôt canadien (et vice versa) en l'absence d'ES, garantissant que les revenus ne sont pas imposés deux fois. Le traité vise explicitement à éviter la double imposition et prévoit l'échange d'informations fiscales pour prévenir l'évasion (Source: [canada.ca](#)). Si les deux pays imposent le même revenu, l'article XXIV exige un allègement (crédits d'impôt étrangers ou exemptions) de la part du pays de résidence. Par exemple, un résident canadien recevant des dividendes américains peut demander un taux de retenue à la source américain réduit par le traité (15 % au lieu de 30 %) et le créditer contre l'impôt canadien (Source: [irs.gov](#)).
- **Limites des retenues à la source :** Le traité fixe des taux maximaux de retenue à la source (RAS) sur les revenus passifs tels que les dividendes, les intérêts et les redevances, annulant les taux nationaux plus élevés. Les *dividendes* versés aux non-résidents sont plafonnés à 15 % (ou 5 % pour une participation directe qualifiée d'au moins 10 % des actions avec droit de vote) (Source: [bridgetax.com](#)). Les *intérêts* payés entre sociétés américaines et canadiennes non liées sont exonérés d'impôt dans le pays de la source (0 % de RAS) (Source: [canada.ca](#)) (Source: [bridgetax.com](#)) – une amélioration majeure introduite par le 5e Protocole en 2007, qui a entièrement éliminé la retenue à la source sur les intérêts transfrontaliers dans la plupart des cas. Les *redevances* sont généralement limitées à une RAS de 0 à 10 % (communément 10 % maximum) en vertu du traité (Source: [bridgetax.com](#)). Ces taux réduits encouragent les investissements transfrontaliers en diminuant la fuite fiscale par rapport au taux statutaire canadien de la Partie XIII de 25 % ou au taux

américain NRA de 30 % (Source: brighttax.com)(Source: brighttax.com). Le traité harmonise même les taux de l'**impôt sur les bénéfices des succursales** : l'impôt canadien habituel de 25 % sur les bénéfices d'une succursale canadienne d'une société américaine est réduit à 5 % par le traité (Source: osler.com) (avec une exemption pour les premiers 500 000 \$ de bénéfices de la succursale) (Source: osler.com), reflétant le taux de 5 % sur la RAS des dividendes directs. Les États-Unis limitent de manière similaire leur impôt de 30 % sur les bénéfices des succursales américaines des sociétés canadiennes à 5 % en vertu du traité (Source: irs.gov).

- **Définition de l'établissement stable** : La définition de l'ES de la Convention (Article V) suit largement le modèle de l'OCDE (par exemple, un lieu d'affaires fixe ou un agent dépendant) (Source: irs.gov). Notamment, une règle d'*ES de services* a été ajoutée par protocole : si une société fournit des services dans l'autre pays pendant plus de 183 jours sur une période de 12 mois (remplissant des critères spécifiques de revenus ou de projet), elle peut être réputée avoir un ES imposable même sans bureau fixe. Cette disposition vise les projets de services importants sur site qui pourraient autrement échapper à l'imposition à la source en vertu des règles traditionnelles d'ES. En dehors de cela, le traité inclut les exclusions typiques d'ES pour les activités préparatoires ou auxiliaires.
- **Limitations des avantages du traité** : Pour prévenir le *treaty shopping*, le 5e Protocole a introduit un article détaillé sur la **Limitation des avantages (LdA)** (Article XXIX A). L'article LdA restreint les avantages du traité aux « personnes qualifiées », telles que les sociétés ayant un lien suffisant avec les États-Unis ou le Canada (par exemple, les sociétés cotées en bourse, les filiales de sociétés mères qualifiées ou les sociétés répondant aux critères de propriété et d'érosion de la base d'imposition) (Source: kpmg.com)(Source: kpmg.com). Cela garantit que les résidents de pays tiers ne peuvent pas acheminer indûment des revenus via des entités américaines ou canadiennes pour accéder aux taux du traité. La LdA et la règle générale anti-évitement du Canada luttent ensemble contre les montages de transit visant uniquement à réduire les retenues à la source (Source: practiceguides.chambers.com)(Source: practiceguides.chambers.com).
- **Autres dispositions notables** : Le traité étend la couverture aux **entités fiscalement transparentes** comme les LLC américaines – comblant une lacune historique. Avant 2008, une LLC américaine tirant des revenus de source canadienne pouvait se voir refuser les avantages du traité parce qu'elle n'était pas imposée comme une société américaine. Le traité « traverse » désormais certaines entités intermédiaires afin que, par exemple, les membres résidents américains d'une LLC puissent réclamer les avantages du traité sur les revenus canadiens (Source: canada.ca). Le Cinquième Protocole a également ajouté l'**arbitrage obligatoire** pour certains litiges non résolus en matière de double imposition (notamment les cas de prix de transfert) : si les autorités compétentes ne peuvent résoudre une question clé (comme l'attribution des bénéfices) dans un délai spécifié, le contribuable peut exiger un arbitrage contraignant (Source: canada.ca). Ce fut une étape pionnière pour améliorer la certitude de la résolution des litiges. En outre, le traité clarifie l'évitement de la

double imposition sur les **gains des émigrants** (empêchant les gains en capital d'être imposés par les deux pays lorsqu'une personne traverse la frontière) (Source: canada.ca), prévoit la reconnaissance mutuelle des cotisations de retraite et d'autres coopérations techniques.

Coordination des lois fiscales nationales : Au-delà du traité, les lois nationales de chaque pays interagissent pour influencer la fiscalité transfrontalière. Les États-Unis imposent les sociétés sur leurs revenus mondiaux si elles sont constituées sur leur territoire, tandis que le Canada impose les sociétés en fonction de leur résidence (lieu de constitution ou de direction et de contrôle effectifs) et de leur source. Les règles de **départage de la résidence** du traité garantissent qu'une société n'est pas traitée comme résidente des deux pays : si une société est créée ou constituée en vertu du droit américain et serait également traitée comme résidente canadienne (par exemple, parce que sa direction et son contrôle sont au Canada), le traité la considère comme résidente uniquement du pays de constitution (Source: canada.ca). Cela évite la double résidence (et donc une potentielle double imposition). Chaque pays accorde également unilatéralement des crédits d'impôt étrangers ou des exemptions (les États-Unis, par exemple, accordent des crédits pour les impôts canadiens payés par les sociétés américaines sur les revenus de source canadienne, tandis que le Canada exempté souvent les dividendes provenant de revenus d'entreprise actifs gagnés par des filiales étrangères dans les pays ayant un traité, y compris les filiales américaines, en vertu de son système de « surplus exonéré »). Ces règles nationales, combinées au cadre du traité, permettent généralement que les bénéfices soient imposés une seule fois à un taux raisonnable dans l'une ou l'autre juridiction.

Autres accords et cadres : Le traité fiscal américano-canadien est complété par d'autres arrangements de coopération. Un *Accord d'échange de renseignements fiscaux* parallèle a été effectivement intégré via l'article XXVII (Échange de renseignements) du traité et un accord intergouvernemental de 2014. En 2014, le Canada et les États-Unis ont signé un *Accord intergouvernemental (AIG) de la Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA)* pour échanger automatiquement les informations sur les comptes financiers de leurs résidents respectifs (Source: canada.ca) (Source: canada.ca). Cet arrangement, entré en vigueur en 2014, s'appuie sur le traité et permet aux institutions financières canadiennes de signaler les comptes détenus par des Américains à l'Agence du revenu du Canada (ARC), qui transmet ensuite les données à l'IRS (et vice versa) (Source: canada.ca) (Source: canada.ca). L'AIG protège la vie privée en acheminant l'échange via l'ARC et est explicitement basé sur les dispositions du traité fiscal qui soutiennent l'échange d'informations pour lutter contre l'évasion fiscale (Source: canada.ca). Il est à noter que le traité (tel que mis à jour par protocole) prévoit également une *assistance en matière de recouvrement* des impôts dans certains cas, et les deux pays coopèrent dans le cadre de l'OCDE et du G20 pour harmoniser les normes fiscales (par exemple, les normes d'impôt minimum et de déclaration, abordées plus loin).

En résumé, **en 2025, le régime fiscal américano-canadien repose sur un réseau de traités bilatéraux mature** qui a été progressivement modernisé pour éliminer les obstacles fiscaux (comme la retenue à la source sur les intérêts), combler les lacunes (via les règles de LdA et anti-abus) et faciliter les activités commerciales transfrontalières. Ce cadre conventionnel est renforcé par les lois nationales et les accords plus récents (comme la FATCA) qui, ensemble, forment un système robuste régissant la fiscalité des entreprises pour les activités transfrontalières.

2. Principaux développements et changements récents en 2025

Le paysage fiscal international continue d'évoluer, et **2025 a apporté des changements et des propositions significatifs affectant la fiscalité des entreprises américano-canadiennes**. Plusieurs nouvelles mesures législatives, changements réglementaires et développements judiciaires ou politiques sont à noter :

- **Impôt minimum mondial (Pilier Deux) – Accord « côte à côte » du G7** : En 2025, le Canada a progressé dans la mise en œuvre des règles de l'impôt minimum mondial du *Pilier Deux de l'OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices (BEPS) 2.0*, tandis que les États-Unis ont adopté une approche différente. Le Canada a promulgué la *Loi sur l'impôt minimum mondial* en juin 2024 pour imposer un impôt effectif minimum de 15 % aux grands groupes multinationaux, applicable aux exercices fiscaux commençant après le 31 décembre 2024 (Source: taxathand.com)(Source: ey.com). Cela inclut une **Règle d'inclusion des revenus (RIR)** pour les revenus étrangers des groupes dont la société mère est canadienne et une **Règle relative aux bénéfices sous-imposés (RBS)** de dernier recours qui pourrait s'appliquer aux filiales canadiennes de groupes dont la société mère est étrangère et qui ne sont pas soumises à un impôt minimum équivalent. Les États-Unis, en revanche, n'ont pas adopté directement les règles du Pilier Deux de l'OCDE (s'appuyant plutôt sur leur régime préexistant de *Global Intangible Low-Taxed Income (GILTI)*, qui a un taux effectif plus bas et une conception différente). Cette divergence a soulevé des inquiétudes quant à la possibilité que les multinationales américaines soient soumises à des impôts complémentaires RBS dans des pays comme le Canada. Dans un développement significatif de 2025, les **pays du G7 sont parvenus à un compromis** pour répondre aux objections américaines. En juin 2025, le secrétaire au Trésor américain et les partenaires du G7 ont annoncé une « *compréhension partagée* » pour une **solution « côte à côte »** : les groupes dont la société mère est américaine seraient *entièrement exemptés* des règles RIR et RBS du Pilier Deux des autres pays, en reconnaissance du propre système d'impôt minimum des États-Unis (GILTI) (Source: canada.ca) (Source: canada.ca). Cette entente était subordonnée à certains principes, notamment la prise en compte de tout risque d'érosion de la base d'imposition restant et la simplification de la conformité (Source: canada.ca). De manière cruciale, elle était également liée à la suppression d'une disposition fiscale américaine controversée (la proposition de l'*article 899 de l'IRC*, discutée ci-dessous) –

toutes les parties ont convenu que le **retrait de l'article 899 par les États-Unis était « crucial » pour stabiliser l'arrangement**(Source: canada.ca)(Source: canada.ca). L'accord « côte à côte » du G7, conclu le 28 juin 2025, vise à préserver des conditions de concurrence équitables sans déclencher de pénalités fiscales pour les entreprises américaines, évitant ainsi une escalade des tensions fiscales et commerciales. Le Canada, pour sa part, excluait les multinationales américaines de sa RBS du Pilier Deux si cet accord tient, concentrant l'application du Pilier Deux sur d'autres cas.

- **Taxe sur les services numériques (TSN) et taxe de rétorsion américaine (IRC §899) :** Un point de friction majeur en 2024-2025 a été le plan du Canada de taxer l'économie numérique et la réponse des États-Unis. Frustré par les retards dans la conclusion d'une solution multilatérale de type « Pilier Un » pour la taxation des grandes entreprises numériques, le Canada a promulgué unilatéralement la **Loi sur la taxe sur les services numériques (LTSN)** le 28 juin 2024 (Source: ey.com)(Source: ey.com). La TSN impose une taxe de 3 % sur les revenus tirés de certains services numériques (plateformes en ligne, publicité, médias sociaux, monétisation des données d'utilisateurs) gagnés au Canada par les grands groupes (revenus mondiaux ≥ 750 millions d'euros et revenus numériques canadiens > 20 millions de dollars canadiens) (Source: ey.com)(Source: ey.com). Fait inhabituel, la TSN du Canada a été rendue rétroactive à 2022, ce qui signifie que les entreprises redevables devraient la payer pour 2022-2024, les déclarations étant dues au 30 juin 2025 (Source: ey.com). Le gouvernement américain considère les taxes sur les services numériques comme discriminatoires à l'égard des entreprises technologiques américaines. Début 2025, les États-Unis ont manifesté une forte opposition : en janvier, un décret présidentiel a déclaré que l'accord fiscal mondial de l'OCDE (Pilier Un) n'avait « aucune force ni effet » aux États-Unis, et a mis en garde contre des réponses aux TSN étrangères (Source: ey.com). La Chambre des représentants des États-Unis a ensuite adopté la « **One Big Beautiful Bill Act** » (**H.R.1**) en mai 2025, qui incluait **l'article 899 de l'Internal Revenue Code, « Enforcement of Remedies Against Unfair Foreign Taxes » (Application des recours contre les impôts étrangers inéquitables)**. L'article 899 était une mesure de rétorsion radicale visant les pays ayant des impôts « inéquitables » tels que les TSN (Source: ey.com)(Source: ey.com). Si elle était promulguée, la section 899 désignerait les pays dotés d'une TSN (comme le Canada) comme des « pays étrangers discriminatoires » et **augmenterait les taux d'imposition américains sur de nombreux types de revenus de source américaine versés aux résidents de ces pays, jusqu'à 20 points de pourcentage**(Source: ey.com)(Source: ey.com). Cela augmenterait considérablement les retenues fiscales à la source et l'impôt sur les sociétés sur les revenus américains des entreprises canadiennes – par exemple, la retenue à la source américaine standard de 30 % sur les intérêts, les dividendes, etc., ou l'impôt américain de 21 % sur les bénéfices des succursales d'une entreprise canadienne aux États-Unis, pourrait augmenter de 5 % par an pour atteindre 50 % (Source: ey.com) (Source: ey.com). En substance, la section 899 menaçait d'une augmentation punitive des impôts pour les investisseurs canadiens (et d'autres pays ayant une TSN) à moins que la TSN ne soit abrogée. Cela posait des problèmes évidents de double imposition et de violation des traités (les taux conventionnels pourraient être outrepassés, comme le

notait explicitement le projet de loi, les taux plus élevés pouvant dépasser les limites des traités jusqu'à un plafond de 50 %) (Source: ey.com). La simple perspective de la section 899 a eu un effet dissuasif : **les entités canadiennes ayant des investissements aux États-Unis se sont préparées à une exposition fiscale substantielle si la TSN restait en vigueur (Source: ey.com)**. En réponse, les autorités canadiennes et la communauté internationale se sont engagées dans d'intenses négociations. La déclaration du G7 de juin 2025 mentionnée ci-dessus a explicitement lié le retrait de la section 899 au compromis du Pilier Deux (Source: canada.ca)(Source: canada.ca). En acceptant de suspendre les mesures punitives, les États-Unis et le Canada ont évité une guerre commerciale et ont ouvert la voie à des discussions constructives sur la TSN et la taxation de l'économie numérique du Pilier Un (Source: canada.ca). Fin 2025, le Canada a signalé sa volonté de s'aligner sur une solution multilatérale de taxe numérique si elle était mise en œuvre, mais sa TSN (avec effet rétroactif) reste un point de discorde. De même, la section 899 n'avait pas été promulguée au moment de la rédaction (le Sénat l'a retirée de sa version du projet de loi, conformément à l'accord du G7) (Source: canada.ca). Cet épisode souligne comment **les taxes numériques unilatérales peuvent provoquer d'importantes mesures de rétorsion fiscale transfrontalières**, et il a accéléré les efforts pour une solution coordonnée en matière de taxation des multinationales numériques.

- **Mise en œuvre par le Canada des mesures BEPS :** Au-delà du Pilier Deux et de la TSN, le Canada a introduit plusieurs règles nationales inspirées du BEPS qui sont entrées en vigueur vers 2023-2025, remodelant la planification fiscale transfrontalière. Notamment, le Canada a promulgué des **règles relatives aux dispositifs hybrides asymétriques** pour neutraliser les avantages fiscaux découlant d'entités ou d'instruments hybrides (où des traitements différents selon les pays créent des doubles déductions ou des revenus non imposés). La législation adoptée fin 2022 (projet de loi C-32) et en 2023 (projets de loi C-47 et C-59) met en œuvre progressivement ces règles, généralement applicables aux paiements effectués à partir de la mi-2022 ou 2023 (Source: canada.ca)(Source: osler.com). Par exemple, si une entreprise canadienne paie des intérêts à une partie américaine liée et que ces intérêts ne sont pas imposés aux États-Unis en raison d'une asymétrie hybride (par exemple, le bénéficiaire est une entité transparente ou l'instrument est considéré comme des capitaux propres aux États-Unis), la déduction canadienne peut désormais être refusée. Les règles, alignées sur l'Action 2 du BEPS de l'OCDE, incluent également des mesures défensives pour imposer des paiements autrement déductibles si l'autre pays n'a pas neutralisé l'asymétrie (Source: canada.ca). Ces changements ont un impact direct sur les structures courantes comme les sociétés à responsabilité illimitée (ULC) canadiennes utilisées comme hybrides. De même, le Canada a renforcé la déductibilité des intérêts par le biais des règles de *limitation des dépenses d'intérêts et de financement excessives (EIFEL)* (conformément à l'Action 4 du BEPS). À partir de 2023, les déductions pour les dépenses d'intérêts nettes sont limitées à un pourcentage de l'EBITDA, à l'instar de la limite américaine de 30 % en vertu de l'article 163(j) de l'IRC. Ces règles fonctionnent conjointement avec les limites traditionnelles de sous-capitalisation du Canada (décrites plus loin) pour empêcher l'érosion excessive de la base d'imposition canadienne par les intérêts.

- **Changements et propositions fiscales aux États-Unis :** Du côté américain, aucune réforme fiscale majeure n'avait été promulguée en 2025 qui cible spécifiquement le Canada, mais des dispositions internationales sont en évolution. La réforme fiscale américaine de 2017 (TCJA) reste influente : elle a introduit le *GILTI*, le *FDII* (un taux inférieur sur les revenus immatériels dérivés des exportations) et le *BEAT* (un impôt minimum ciblant les paiements sortants). Bien que ceux-ci s'appliquent globalement, leur impact sur les opérations canadiennes existe – par exemple, une société mère américaine peut payer un impôt minimum GILTI sur les rendements élevés d'une filiale canadienne si le taux d'imposition canadien est inférieur à environ 13,125 %. En 2025, le Congrès américain a débattu de modifications à ces dispositions (par exemple, l'augmentation du taux GILTI ou le remplacement du BEAT par une mesure alignée sur le Pilier Deux), mais l'impasse politique a laissé la plupart des propositions (y compris les augmentations d'impôts internationaux de l'administration Biden) sans vote. Le projet de loi OBBBA (H.R.1) de la Chambre de 2025 visait en fait à *réduire* certains impôts américains et à annuler les mesures alignées sur l'OCDE (le projet de loi contenait non seulement la section 899, mais cherchait également à éliminer le nouvel impôt minimum de 15 % sur les sociétés basé sur le résultat comptable promulgué en 2022). Aucun de ces changements n'est devenu loi à ce jour. Un changement politique notable a été le décret présidentiel américain de janvier 2025 mentionné précédemment, signalant une position américaine moins coopérative sur les accords fiscaux mondiaux (le décret, publié le premier jour de la nouvelle administration, a rejeté les engagements du Pilier Un) (Source: [ey.com](https://www.ey.com)). Cela pourrait affecter la manière dont les États-Unis s'engageront dans de futures négociations de traités ou d'accords fiscaux multilatéraux avec le Canada et d'autres pays. Pour l'instant, le traité existant entre les États-Unis et le Canada continue de régir sans nouveau protocole depuis 2007, et les deux pays s'appuient sur la coordination diplomatique (comme le processus du G7) pour gérer les problèmes émergents plutôt que sur des amendements aux traités.
- **Décisions judiciaires notables :** Il n'y a pas eu de décisions de la Cour suprême du Canada ou de la Cour suprême des États-Unis en 2025 portant directement sur le traité fiscal des sociétés entre les États-Unis et le Canada. Cependant, les dernières années ont vu d'importantes décisions judiciaires affectant la fiscalité transfrontalière. Au Canada, la décision de la Cour suprême de 2021 dans l'affaire *Alta Energy* (bien qu'impliquant le Luxembourg) a confirmé la demande d'un contribuable relative aux avantages du traité, signalant que les règles générales anti-évitement ne l'emporteront pas facilement sur les traités fiscaux – un principe pertinent pour la clause LOB (limitation des avantages) du traité américain par rapport à la RGAE (règle générale anti-évitement) du Canada. L'affaire *Cameco* de la Cour canadienne de l'impôt (2018, confirmée en 2020) a été une étape importante en matière de prix de transfert (impliquant une filiale étrangère d'une entreprise canadienne et des ventes d'uranium) qui influence indirectement l'approche de l'ARC en matière de litiges sur les prix transfrontaliers (renforçant le principe de pleine concurrence et la charge de la preuve pour les autorités fiscales). Bien que l'affaire *Cameco* n'ait pas impliqué les États-Unis, elle a rendu l'ARC plus prudente dans la contestation des prix intragroupe sans comparables solides. Dans

les tribunaux américains, les affaires impliquant des entreprises canadiennes sont rares ; cependant, un exemple était l'affaire *TD Securities (USA) LLC* (U.S. Tax Court 2010) qui traitait des avantages du traité pour une LLC américaine détenue par des Canadiens, soulignant les problèmes de classification des entités et d'admissibilité au traité avant les modifications du protocole. En somme, aucune affaire unique de 2025 n'a radicalement modifié la fiscalité américano-canadienne, mais une série d'affaires ont progressivement clarifié la manière dont les règles des traités et des prix de transfert sont appliquées, fournissant des orientations aux praticiens.

Résumé : L'année 2025 trouve la fiscalité des sociétés entre les États-Unis et le Canada à la croisée des chemins de la coopération et du conflit. D'une part, une **coordination sans précédent** (comme l'accord fiscal du G7) vise à harmoniser les règles d'impôt minimum et à éviter une guerre commerciale sur les taxes numériques. D'autre part, des **mesures unilatérales** – la TSN du Canada et les propositions américaines comme la section 899 – montrent que les tensions peuvent monter en flèche lorsque les solutions mondiales échouent. L'adoption par le Canada des recommandations du BEPS (règles relatives aux asymétries hybrides, limites d'intérêts, etc.) resserre les stratégies d'évitement fiscal dans les montages transfrontaliers. Les multinationales opérant dans les deux juridictions doivent se tenir informées de ces changements, car ils ont un impact direct sur les coûts fiscaux et la conformité. Les sections suivantes approfondiront les spécificités techniques (retenues fiscales à la source, prix de transfert, etc.) dans ce nouveau contexte.

3. Retenues fiscales à la source sur les paiements transfrontaliers

Les **retenues fiscales à la source (RFS)** sont un élément essentiel de la fiscalité des sociétés transfrontalières, car elles représentent une imposition immédiate par le pays de la source sur les flux de revenus passifs tels que les dividendes, les intérêts et les redevances versés aux sociétés mères ou aux investisseurs étrangers. Les lois nationales américaines et canadiennes imposent toutes deux des retenues à la source substantielles par défaut sur ces paiements aux non-résidents (30 % en vertu de l'Internal Revenue Code américain ; 25 % en vertu de la partie XIII de la Loi de l'impôt sur le revenu du Canada) (Source: brighttax.com)(Source: practiceguides.chambers.com). Cependant, le traité bilatéral **réduit ou élimine considérablement les retenues fiscales à la source** pour faciliter les investissements transfrontaliers. Les points clés incluent :

- **Dividendes :** En l'absence de traité, le Canada impose les dividendes aux non-résidents à 25 %, et les États-Unis à 30 %. Le traité américano-canadien plafonne la retenue à la source sur les dividendes à **15 % pour les investisseurs de portefeuille**, et la réduit davantage à **5 % pour les investisseurs directs** détenant au moins 10 % des actions avec droit de vote de la société versant le dividende (Source: brighttax.com). Par exemple, si une entreprise américaine distribue des bénéfices à sa société mère canadienne, seule une retenue à la source canadienne de 5 % s'applique (au lieu

de 25 %), en supposant que la société mère respecte le seuil de propriété et les exigences de la clause LOB. De même, un investisseur canadien dans des actions américaines verrait seulement 15 % de taxe américaine retenue à la source au lieu de 30 %. Cela encourage les investissements en actions entre les deux pays. Les groupes de sociétés structurent souvent la propriété pour bénéficier du taux de 5 % sur les dividendes intersociétés – par exemple, en s'assurant que la société mère détient directement plus de 10 % du contrôle des droits de vote de la filiale. (Il convient de noter que de nombreux traités américains modernes prévoient une retenue à la source de zéro sur les dividendes intersociétés pour des participations très importantes, mais le traité américano-canadien n'offre pas actuellement un niveau de taux zéro.)

- **Intérêts** : Les paiements d'intérêts transfrontaliers sont essentiellement **exonérés d'impôt du pays de la source** depuis la mise à jour du traité. Le Cinquième Protocole (2007) a éliminé la retenue à la source sur les intérêts provenant d'un pays et versés à des bénéficiaires effectifs dans l'autre (Source: canada.ca). En conséquence, les intérêts sur la dette des sociétés entre les États-Unis et le Canada sont généralement exempts de retenue fiscale à la source (taux conventionnel de 0 %), s'alignant sur la tendance de nombreux traités et reflétant le fait que les revenus d'intérêts sont généralement imposables pour le bénéficiaire de toute façon. Par exemple, une filiale canadienne peut payer des intérêts sur un prêt de sa société mère américaine (ou d'une banque américaine) **sans retenue à la source canadienne**, alors qu'auparavant 10 % ou plus pouvaient s'appliquer. De même, les intérêts de source américaine versés à un prêteur canadien sont soumis à une retenue à la source américaine de 0 % en vertu du traité (Source: brighttax.com). Cela a fait du **financement intersociétés** un outil attrayant – les entreprises peuvent structurer une partie du capital sous forme de dette pour rapatrier les bénéfices sous forme d'intérêts sans encourir de retenue à la source, sous réserve des règles anti-évitement (discutées dans la section de planification). Même certains **financements de tiers** en bénéficient (par exemple, une entreprise canadienne émettant des obligations à des investisseurs américains peut s'appuyer sur le traité pour éviter la retenue à la source canadienne de 25 % qui s'appliquerait autrement sur les paiements d'intérêts). Les seules réserves concernent les dispositions nationales anti-abus (le traité ne protège pas, par exemple, certains *intérêts conditionnels* classés comme des rendements de capitaux propres participants, ou les montages de prêts adossés s'ils sont ciblés par des règles spécifiques anti-abus des conventions fiscales). Mais généralement, « *les intérêts sont exonérés d'impôt* » à la source grâce au traité (Source: brighttax.com), un fait maintes fois cité comme un avantage majeur pour l'intégration des marchés de capitaux nord-américains.
- **Redevances** : Le traité **réduit également la retenue à la source sur les redevances**, bien que pas toujours à zéro. Dans le cas du Canada, la RFS légale sur les redevances est de 25 %, mais le traité la limite généralement à **10 %** pour la plupart des redevances versées aux résidents américains (Source: brighttax.com). Certaines catégories de redevances sont entièrement exonérées : par exemple, les redevances de droits d'auteur (autres que la location de films), et les paiements pour

les logiciels, les brevets et le savoir-faire peuvent être exonérés ou réduits en vertu de dispositions spécifiques du traité ou d'accords ultérieurs. Les États-Unis limitent également la retenue à la source sur les redevances à 10 % ou moins pour les Canadiens. Cela profite à l'octroi de licences transfrontalières de propriété intellectuelle, aux frais de franchise, etc. Par exemple, si une entreprise américaine paie une redevance de marque à sa société mère canadienne, seulement 10 % de taxe américaine est retenue à la source au lieu de 30 %. De nombreuses redevances entre parties non liées peuvent également être structurées pour utiliser ces avantages du traité. Il est important pour les entreprises de documenter la nature des paiements pour s'assurer qu'ils relèvent des définitions de l'article sur les redevances du traité. (Si un paiement est pour des services plutôt que pour l'utilisation de la propriété intellectuelle, des règles différentes s'appliquent.)

- **Frais de gestion et autres paiements** : Certains types de paiements transfrontaliers récurrents qui ne sont pas des dividendes/intérêts/redevances – tels que les frais de gestion ou d'administration – ne sont pas soumis à la retenue à la source légale au Canada (les frais de gestion sont exclus de l'impôt de la partie XIII par la loi nationale dans de nombreux cas). Le traité n'impose pas de RFS là où la loi nationale n'en prévoit pas ; au lieu de cela, ces paiements sont simplement des bénéfices commerciaux imposables uniquement si le payeur a un établissement stable du bénéficiaire. Néanmoins, la frontière entre les frais de service et les redevances peut être examinée par les autorités fiscales, de sorte que la classification est essentielle pour la retenue à la source. De plus, les **loyers** (par exemple, les paiements de location d'équipement) et les revenus similaires sont généralement traités comme des redevances ou des bénéfices commerciaux en vertu du traité, échappant ainsi souvent à la retenue à la source brute s'ils sont correctement structurés.
- **Impôt sur les bénéfices des succursales** : Lorsqu'une société d'un pays opère dans l'autre via une succursale (plutôt qu'une filiale), un impôt spécial imite la retenue à la source sur les dividendes pour les bénéfices rapatriés de la succursale. L'impôt canadien sur les bénéfices des succursales est de 25 % du bénéfice de la succursale après impôt ; celui des États-Unis est de 30 %. La convention réduit ce taux à 5 % dans les deux sens (Source: osler.com). Elle exempte également les premiers 500 000 \$ CA de bénéfices des succursales canadiennes de l'impôt sur les succursales pour les sociétés américaines (Source: osler.com). Par conséquent, une société américaine ayant une succursale canadienne paie l'impôt sur les sociétés canadien sur les revenus de la succursale, puis seulement 5 % d'impôt sur les succursales sur le reste rapatrié aux États-Unis (au lieu de 25 %). Cela rend souvent les décisions succursale ou filiale neutres sur le plan fiscal en termes d'impôt sur le rapatriement, du moins après que les bénéfices initiaux dépassent l'exemption. Les États-Unis ne prélèvent de même que 5 % sur les distributions des succursales américaines des sociétés canadiennes.
- **Aspects procéduraux** : Pour bénéficier des taux réduits prévus par la convention, les sociétés doivent se conformer aux exigences administratives. Un payeur canadien a besoin d'une **déclaration d'admissibilité (formulaire NR301/302/303)** du non-résident pour appliquer le taux de la

convention au lieu du taux par défaut de 25 % (Source: [practiceguides.chambers.com](https://www.practiceguides.com)). Les agents de retenue américains exigent un formulaire **W-8BEN-E** (pour les entités) ou W-8BEN (pour les particuliers) des bénéficiaires canadiens attestant de leur résidence et de leur statut LOB, y compris la mention de l'article spécifique de la convention et du taux revendiqué. Ces formulaires et les tests LOB de la convention (par exemple, si une entité canadienne est cotée en bourse, etc.) sont utilisés pour justifier les avantages de la convention (Source: [irs.gov](https://www.irs.gov))(Source: [irs.gov](https://www.irs.gov)). L'absence de documentation entraîne la retenue à la source au taux plein par les payeurs. Du point de vue du bénéficiaire, toute retenue à la source excédentaire peut être récupérée par remboursement en déposant une déclaration de revenus de non-résident dans le pays source, mais il est évidemment préférable d'obtenir le taux réduit dès le départ.

En résumé, les **retenues à la source entre les États-Unis et le Canada sont largement atténuées par la convention**, ce qui est très favorable aux paiements transfrontaliers des entreprises. Les dividendes sont soumis à une retenue de 5 à 15 % au maximum, les intérêts à 0 %, les redevances à environ 0 à 10 %, et les bénéfices des succursales à 5 %. Ces faibles taux dépendent d'un droit correct à la convention – la propriété effective par un résident admissible et l'absence d'abus de la convention. Il est important de s'assurer que le bénéficiaire est le propriétaire effectif du revenu (les avantages de la convention peuvent être refusés si, par exemple, une entité intermédiaire est interposée). Les autorités fiscales américaines et canadiennes ont coopéré pour émettre des « accords d'autorités compétentes » clarifiant certaines définitions, et une clause de la *nation la plus favorisée* dans la convention peut même réduire les taux si l'un ou l'autre pays accepte par la suite un taux inférieur avec une autre nation (Source: [canada.ca](https://www.canada.ca)). Par exemple, si le Canada signait une convention avec un pays tiers prévoyant un taux de redevance inférieur, le taux de la convention américaine pourrait baisser automatiquement. À partir de 2025, les taux mentionnés sont en vigueur et offrent une stabilité pour la planification du financement transfrontalier et du rapatriement des bénéfices.

(Tableau : Résumé des taux de retenue à la source de la convention – États-Unis-Canada)

- *Dividendes* : 5 % (si participation ≥ 10 %) ou 15 % (portefeuille) (Source: [brighttax.com](https://www.brighttax.com))
- *Intérêts* : 0 % (Source: [canada.ca](https://www.canada.ca))
- *Redevances* : 0 % ou 10 % (selon le type) (Source: [brighttax.com](https://www.brighttax.com))
- *Bénéfices des succursales* : 5 % (Source: [osler.com](https://www.osler.com))

(Remarque : Ces taux supposent que les conditions de participation admissible et de propriété effective sont remplies en vertu de l'article LOB de la convention.)

4. Réglementations sur les prix de transfert et mise en œuvre du BEPS

Les **prix de transfert** – la fixation des prix des transactions entre entités liées dans différents pays – sont une question cruciale pour le commerce entre les États-Unis et le Canada, compte tenu du volume élevé des échanges intragroupe. Les deux pays adhèrent au **principe de pleine concurrence**, exigeant que les prix des transactions entre parties liées pour les biens, services, redevances ou prêts correspondent à ce que des parties indépendantes auraient convenu dans des circonstances similaires (Source: [practiceguides.chambers.com](https://www.practiceguides.com)). Voici un aperçu des régimes de prix de transfert et des mesures BEPS connexes dans chaque pays, ainsi que de leur articulation, y compris la mise en œuvre des normes BEPS de l'OCDE :

- **Règles canadiennes en matière de prix de transfert** : La loi canadienne sur les prix de transfert est contenue dans l'article 247 de la Loi de l'impôt sur le revenu et les directives connexes. Elle autorise l'ARC à ajuster les bénéfices d'un contribuable canadien si un non-résident lié n'a pas traité à pleine concurrence et que le prix de la transaction diffère de celui qui aurait prévalu à pleine concurrence (Source: [practiceguides.chambers.com](https://www.practiceguides.com)). Le Canada intègre explicitement les Principes directeurs de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert comme aide à l'interprétation, et les règles canadiennes sont généralement **alignées sur les normes de l'OCDE** (Source: [practiceguides.chambers.com](https://www.practiceguides.com)). Depuis 1998, le Canada impose également des **exigences strictes en matière de documentation** : les contribuables doivent documenter de manière contemporaine leur analyse des prix de transfert pour les transactions transfrontalières importantes entre parties liées. Si un contribuable ne fait pas d'« efforts raisonnables » pour déterminer et utiliser des prix de pleine concurrence, des pénalités importantes peuvent s'appliquer – généralement 10 % de l'ajustement dans les cas où l'ajustement net dépasse un certain seuil (généralement 5 millions de dollars canadiens ou 10 % du revenu brut). Par règlement, ne pas préparer la documentation spécifiée avant la date limite de dépôt de la déclaration fiscale signifie que l'on est réputé *ne pas* avoir fait d'efforts raisonnables (Source: [practiceguides.chambers.com](https://www.practiceguides.com)). Ainsi, disposer d'études de prix de transfert appropriées est crucial pour les entités canadiennes ayant des filiales américaines. En pratique, l'ARC vérifie activement les grandes multinationales et a intenté des poursuites dans des affaires notables (par exemple, *GlaxoSmithKline* concernant les redevances pharmaceutiques, *General Electric Capital Canada* concernant les frais de garantie). L'**affaire GE Capital Canada** est illustrative : une filiale canadienne a versé une commission de garantie de 1 % à sa société mère américaine pour le cautionnement de ses dettes ; l'ARC a contesté cela comme n'étant pas à pleine concurrence et excessif, mais les tribunaux ont confirmé que la commission était raisonnable, reconnaissant le bénéfice d'une meilleure cote de crédit et des économies d'intérêts (Source: [taxriskmanagement.com](https://www.taxriskmanagement.com)) (Source: [taxriskmanagement.com](https://www.taxriskmanagement.com)). La Cour d'appel fédérale a confirmé en 2010 que même un soutien parental implicite n'élimine pas la valeur de pleine concurrence d'une

garantie explicite – une victoire pour le contribuable qui a clarifié la fixation des prix des transactions financières (Source: taxriskmanagement.com)(Source: taxriskmanagement.com). Des affaires comme celle-ci soulignent la nécessité d'une analyse économique robuste pour la fixation des prix des prêts intragroupe, des garanties et d'autres arrangements financiers.

- **Règles américaines en matière de prix de transfert** : Les règles américaines, en vertu de l'IRC §482 et des règlements du Trésor associés, habilitent de manière similaire l'IRS à réaffecter les revenus et les dépenses entre parties liées afin de refléter fidèlement le revenu et de prévenir l'évasion fiscale. Les États-Unis ont des réglementations détaillées pour divers types de transactions intragroupe (biens corporels, services, incorporels, partage des coûts, prêts, etc.), dont beaucoup sont parallèles aux méthodes de l'OCDE (PCN, prix de revente moins, prix de revient majoré, TCI pour les incorporels, etc.), bien qu'avec une touche américaine unique (par exemple, la règle américaine « proportionnelle au revenu » pour les incorporels). **Documentation et pénalités** : Bien que les États-Unis n'exigent pas des contribuables qu'ils déposent la documentation sur les prix de transfert avec leur déclaration, ils exigent que cette documentation existe et soit fournie sur demande de l'IRS pour éviter certaines pénalités. Si l'IRS procède à un ajustement des prix de transfert, une pénalité de 20 % ou 40 % peut s'appliquer à l'impôt sous-payé si l'écart de prix dépasse certains pourcentages, à moins que le contribuable n'ait préparé une documentation adéquate étayant sa position (conformément à l'article §6662(e)). En effet, les multinationales sérieuses préparent des analyses de fichier principal/fichier local similaires pour les besoins américains à celles qu'elles préparent pour le Canada. Les États-Unis ont également des concepts tels que les *accords de partage de coûts qualifiés* et les *accords préalables en matière de prix de transfert (APA)* pour gérer de manière proactive le risque lié aux prix de transfert avec le Canada.
- **BEPS de l'OCDE et Déclaration pays par pays (DPP)** : Les États-Unis et le Canada ont tous deux participé au projet BEPS de l'OCDE et ont mis en œuvre la **déclaration pays par pays** pour les grands groupes multinationaux. Le Canada a introduit la déclaration DPP à partir de 2016 (pour les groupes dont les revenus consolidés sont $\geq$ 750 millions d'euros). Les multinationales dont la société mère est canadienne doivent déposer un rapport DPP annuel (conformément à l'Action 13 du BEPS) détaillant les revenus, les bénéfices, les employés et les impôts dans chaque juridiction (Source: practiceguides.chambers.com). L'ARC échange ces rapports avec l'IRS et d'autres autorités fiscales, améliorant ainsi l'évaluation des risques de transfert de bénéfices. Les États-Unis exigent de même des groupes dont le siège est aux États-Unis qu'ils déposent le formulaire 8975 (rapport DPP) et partagent les données dans le cadre de l'échange entre autorités compétentes. Cette mesure de transparence signifie que les deux autorités fiscales ont une image plus claire si les bénéfices dans un pays semblent disproportionnés par rapport à l'activité économique, ce qui peut entraîner des audits ou des enquêtes.

- **Action BEPS 8 à 10 (Aligner les prix de transfert sur la création de valeur) :** La loi canadienne et la pratique de l'ARC ont évolué pour mettre l'accent sur l'approche de la primauté de la substance sur la forme prônée par le BEPS. Par exemple, lors de l'évaluation des arrangements intragroupe, l'ARC examinera où se déroulent les fonctions clés génératrices de valeur (par exemple, dans un contexte États-Unis-Canada, si des décisions importantes et le développement de la propriété intellectuelle ont lieu aux États-Unis mais que les bénéfices sont comptabilisés au Canada ou vice versa, attendez-vous à un examen minutieux). L'ARC dispose d'un Comité d'examen des prix de transfert dédié pour examiner les ajustements importants. Les États-Unis, bien qu'ils n'aient pas explicitement inscrit le BEPS dans la loi, exercent une surveillance tout aussi stricte sur les arrangements en matière de propriété intellectuelle (l'IRS contestant souvent les rachats de partage de coûts ou les taux de redevances s'ils estiment que les revenus américains sont sous-estimés).
- **Accords préalables en matière de prix de transfert (APA) :** Un mécanisme de coopération notable est l'utilisation d'APA bilatéraux entre l'IRS et l'ARC. De nombreuses multinationales américano-canadiennes recherchent des APA pour obtenir une certitude sur les prix de transfert pour les années futures. Les autorités compétentes des deux nations (Programme APA de l'IRS et Division des services des autorités compétentes de l'ARC) négocient régulièrement des APA bilatéraux, en particulier pour les cas complexes comme les ventes du secteur automobile, les produits de base ou les redevances technologiques. Un APA peut répartir les revenus de manière mutuellement acceptable, prévenant ainsi les litiges. Étant donné qu'en 2023, l'ARC avait plus de 200 cas de procédure amiable (PA) en cours (Source: [practiceguides.chambers.com](https://www.practiceguides.chambers.com)) (une grande partie concernant les prix de transfert), les APA sont un moyen proactif d'éviter de tomber dans un litige.
- **Litiges en matière de prix de transfert et PA :** Malgré tous les efforts, des litiges surviennent. Historiquement, une part significative des dossiers de PA de l'ARC concerne des affaires américaines – en fait, environ **41,6 % des cas de PA négociables en suspens du Canada à la fin de 2023 étaient avec les États-Unis**(Source: [practiceguides.chambers.com](https://www.practiceguides.chambers.com)). Cela reflète l'immense volume des échanges entre parties liées entre les États-Unis et le Canada (automobile, énergie, technologie, etc.). La bonne nouvelle est que les États-Unis et le Canada disposent d'un processus d'autorité compétente bien établi. En vertu de l'article XXVI de la convention, si les ajustements de l'ARC et de l'IRS entraînent une double imposition, les contribuables peuvent demander des consultations dans le cadre de la procédure amiable pour éliminer la double imposition. Le processus peut être long (le temps moyen pour le Canada de clore un dossier de PA ces dernières années est d'environ 24 à 28 mois) (Source: [practiceguides.chambers.com](https://www.practiceguides.chambers.com)), mais il est efficace : en 2023, environ **69 % des dossiers de PA résolus du Canada ont abouti à un allègement complet de la double imposition** et seule une petite fraction a été refusée ou partiellement résolue (Source: [practiceguides.chambers.com](https://www.practiceguides.chambers.com)). De plus, depuis le Cinquième Protocole, si une affaire de prix de transfert n'est pas résolue par les autorités compétentes dans un délai de deux ans, le contribuable peut demander l'arbitrage – ce qui produira une décision contraignante (Source: [canada.ca](https://www.canada.ca)). Les

États-Unis et le Canada ont été parmi les premiers à adopter l'arbitrage obligatoire, ce qui a favorisé des résolutions plus rapides (en pratique, de nombreux cas sont réglés avant d'atteindre l'arbitrage formel). Ce mécanisme de résolution des litiges donne aux entreprises l'assurance que même si l'ARC et l'IRS revendiquent initialement des droits d'imposition sur le même revenu, il existe une voie claire vers un allègement.

- **Autres mesures BEPS – Sociétés étrangères contrôlées et BEAT** : Bien qu'elles ne soient pas directement liées aux prix de transfert, les dispositions fiscales internationales peuvent influencer les incitations au transfert de bénéfices. Les règles canadiennes sur les *sociétés étrangères affiliées contrôlées* exigent que les sociétés canadiennes incluent dans leurs revenus certains types de revenus passifs gagnés par des filiales étrangères (le régime FAPI), mais exemptent les revenus d'entreprise active gagnés dans les pays ayant une convention (comme les États-Unis) – cela empêche généralement les entreprises canadiennes de transférer des revenus passifs vers des juridictions à faible fiscalité, mais ne pénalise pas le fait d'avoir des entreprises actives dans des pays à fiscalité normale. La contrepartie américaine est la sous-partie F (pour les revenus passifs des CFC) et le GILTI (pour les revenus intangibles mondiaux au-delà d'un rendement réputé). Les sociétés américaines ayant des filiales canadiennes n'encourent généralement pas l'impôt GILTI car les taux d'imposition des sociétés canadiennes (environ 26 % combinés) dépassent généralement le seuil effectif du GILTI (13,125 %), ce qui signifie que tous les bénéfices canadiens devraient être protégés par des crédits d'impôt étrangers. Cependant, si une multinationale américaine avait une opération dans les quelques régimes fiscaux plus bas du Canada (par exemple, dans certaines provinces avec des incitations), le GILTI pourrait potentiellement s'appliquer. Le *BEAT* américain (Base Erosion Anti-abuse Tax) impose un impôt minimum aux grandes sociétés américaines qui effectuent des paiements déductibles (comme des redevances ou des intérêts) à des parties liées étrangères au-delà d'un certain seuil. Si une filiale américaine d'une société mère canadienne a des paiements importants entre parties liées, le BEAT pourrait s'appliquer (bien que de nombreux groupes américano-canadiens ne soient pas fortement affectés par le BEAT étant donné que les intérêts sont souvent éliminés par la convention et que les redevances peuvent ne pas être suffisamment importantes pour déclencher les seuils du BEAT). C'est quelque chose que les multinationales canadiennes surveillent lors de la structuration du financement américain (par exemple, préférant les capitaux propres à une dette interne excessive pour éviter le BEAT et les limites de sous-capitalisation américaines).

Dans l'ensemble, les **prix de transfert entre les États-Unis et le Canada sont régis par des principes cohérents** et des normes de conformité de plus en plus rigoureuses. Les deux autorités fiscales se coordonnent selon les directives de l'OCDE et par le biais d'une communication bilatérale directe. Après le BEPS, on s'attend à une **plus grande transparence et à une moindre tolérance des arrangements « artificiels »**. Les planificateurs fiscaux opèrent désormais dans un environnement où les rapports pays

par pays révèlent des désalignements de bénéfices, où les asymétries hybrides sont neutralisées par la loi, et où l'érosion de la base d'intérêts est soumise à de multiples couches de limitation (sous-capitalisation canadienne et EIFEL, article §163(j) américain).

Les entreprises multinationales devraient s'assurer : (1) qu'elles disposent d'une **documentation solide en matière de prix de transfert** étayant toutes les charges intragroupe importantes, cohérente des deux côtés de la frontière ; (2) qu'elles surveillent les **résultats de bénéfices** – des résultats extrêmes (comme une entité canadienne avec des bénéfices élevés mais peu de substance, ou vice versa) sont des signaux d'alarme ; (3) qu'elles recourent aux APA pour les transactions complexes ou à haut risque, surtout si des montants importants sont en jeu (par exemple, des frais de gestion importants ou des redevances de propriété intellectuelle transfrontalières) ; et (4) qu'elles sollicitent rapidement l'autorité compétente en cas d'ajustement d'audit, plutôt que de subir une double imposition. Avec une planification et une résolution des litiges appropriées, les entreprises peuvent gérer les risques liés aux prix de transfert malgré une application agressive. Des affaires récentes très médiatisées (comme l'affaire des frais de garantie de GE) montrent que les tribunaux respecteront les arrangements économiques authentiques, mais la charge de la preuve incombe aux contribuables de démontrer des transactions à pleine concurrence (Source: taxriskmanagement.com)(Source: taxriskmanagement.com).

En conclusion, les **prix de transfert restent une question fiscale majeure pour les entreprises américano-canadiennes**, mais une question pour laquelle les règles d'engagement sont bien établies et largement harmonisées entre les deux nations. La mise en œuvre du BEPS a encore renforcé le cadre pour garantir que les bénéfices suivent la création de valeur, réduisant ainsi les opportunités d'érosion de la base d'imposition.

5. Règles relatives à l'établissement stable et à la présence numérique

5. Règles sur l'établissement stable et la présence numérique

Le concept d'**établissement stable (ES)** détermine quand une entreprise opérant dans l'autre pays devient imposable sur ses bénéfices commerciaux dans ce pays. La définition traditionnelle de l'ES exige une présence physique substantielle, mais l'essor de l'économie numérique a remis en question ce cadre. Nous examinons ici les règles relatives à l'ES en vertu de la convention fiscale entre les États-Unis et le Canada et la manière dont la "présence numérique" est abordée par de nouvelles règles comme la TSN, ainsi que les changements potentiels futurs :

- **Principes de base de l'établissement stable** : En vertu de l'article V de la convention fiscale entre les États-Unis et le Canada, un *établissement stable* désigne généralement une **installation fixe d'affaires** par l'intermédiaire de laquelle l'entreprise exerce tout ou partie de son activité dans l'autre pays (Source: [irs.gov](https://www.irs.gov)). Cela inclut une succursale, un bureau, une usine, un atelier, ou une mine/un puits de pétrole, etc. Cela inclut également un **agent dépendant** qui a (et exerce habituellement) le pouvoir de conclure des contrats au nom de l'entreprise dans l'autre pays. Si une société américaine n'a pas d'ES au Canada, le Canada ne peut pas imposer ses bénéfices commerciaux (Article VII) – le revenu n'est imposé qu'aux États-Unis, et vice versa. La convention prévoit des exceptions courantes : par exemple, l'utilisation d'installations uniquement pour le stockage ou l'exposition, le maintien d'un stock pour le stockage/l'exposition ou pour la transformation par un autre, l'achat de marchandises, ou d'autres activités de caractère préparatoire ou auxiliaire ne constituent pas un ES.
- **Établissement stable de services** : Une extension importante de la convention Canada-États-Unis est la **règle de l'ES de services** (Article V(9), ajoutée par le 5e Protocole). Celle-ci considère qu'un ES existe dans des scénarios où une installation physique fixe pourrait ne pas exister. Il y a deux volets :
 - Si un *individu* (par exemple, un employé ou un entrepreneur dépendant d'une société américaine) est présent au Canada pendant **183 jours ou plus sur toute période de 12 mois**, et que pendant cette période **plus de 50 % du revenu brut d'entreprise active** de la société américaine provient de services exécutés au Canada par cet individu, alors la société américaine est considérée comme ayant un ES au Canada (Source: [abitos.com](https://www.abitos.com)). Essentiellement, une personne clé passant un temps substantiel à générer des revenus au Canada déclenche un ES.
 - Alternativement, si une entreprise américaine fournit des services au Canada **pendant 183 jours ou plus sur toute période de 12 mois concernant le même projet ou un projet connexe** pour des clients canadiens, alors l'entreprise a un ES au Canada, *même si elle n'y a pas d'installation fixe d'affaires* (Source: [ctf.ca](https://www.ctf.ca)). Cela couvre des situations comme les projets de conseil ou de construction où les équipes se relaient mais le projet est de longue durée. Ces règles sont réciproques (le Canada fournissant des services aux États-Unis peut de manière similaire déclencher un ES américain). L'ES de services a été introduit pour garantir que les activités génératrices de revenus substantielles dans un pays soient imposées même si aucun bureau n'est établi. Les entreprises doivent surveiller les déplacements des employés et la durée des projets – le dépassement du seuil de 183 jours (cumulatif) pourrait créer un lien fiscal imposable à leur insu. Notamment, les restrictions de voyage liées à la COVID-19 en 2020-2021 ont incité l'ARC à clarifier que certains jours passés bloqués au Canada ne compteraient pas pour les seuils de l'Article V(9) (Source: [canada.ca](https://www.canada.ca)).

- **ES d'agence et commissionnaires** : Outre les services, les entreprises doivent faire attention aux **agents dépendants**. Si une filiale ou un agent canadien conclut habituellement des contrats au nom d'une société américaine, la société américaine pourrait être considérée comme ayant un ES au Canada (à moins que l'agent n'ait un statut indépendant agissant dans le cours normal des affaires). Les mesures anti-évitement modernes (comme l'Action 7 du BEPS de l'OCDE, qui a conduit à l'élargissement des définitions de l'ES d'agent dans l'Instrument Multilatéral) ne modifient pas directement la convention fiscale entre les États-Unis et le Canada car les États-Unis ne sont pas partie à l'IM. Cependant, le Canada a adopté l'IM pour de nombreuses autres conventions, indiquant sa position sur la prévention de l'évitement artificiel de l'ES via des arrangements de commissionnaires ou la fragmentation des activités (Source: practiceguides.chambers.com). Pour la convention américaine, le libellé reste la norme plus ancienne, mais la RGAE canadienne pourrait conceptuellement être appliquée si un stratagème évite agressivement l'ES.
- **Présence numérique et TSN** : Le concept traditionnel d'ES a du mal avec les **modèles d'affaires numériques**. Une grande entreprise numérique (médias sociaux, commerce électronique, streaming, etc.) peut générer des revenus significatifs dans un pays sans présence physique ni agent – donc pas d'ES, et pas d'impôt sur le revenu dans ce pays source en vertu des règles conventionnelles. Cela a conduit à des mesures unilatérales comme la **Taxe sur les services numériques (TSN)** du Canada mentionnée précédemment. La TSN est **en dehors du cadre de la convention fiscale sur le revenu** – elle est structurée comme une taxe d'accise sur les revenus, n'étant donc pas annulée par la convention (la convention ne couvre que les impôts sur le revenu et le capital). En imposant la TSN sur les revenus numériques spécifiés provenant d'utilisateurs canadiens, le Canada affirme ses droits d'imposition sur l'activité économique numérique qui contourne le seuil de l'ES (Source: ey.com). Par exemple, une entreprise de médias sociaux basée aux États-Unis avec des millions d'utilisateurs canadiens et des revenus publicitaires ne paie aucun impôt sur le revenu au Canada selon les règles actuelles (pas d'ES), mais en vertu de la TSN, elle pourrait devoir 3 % de ses revenus publicitaires d'origine canadienne, indépendamment de l'ES. Les États-Unis s'y opposent fermement, arguant que les TSN ciblent les entreprises américaines et violent les accords commerciaux, mais légalement, les TSN se situent en dehors des conventions. Comme discuté, l'application rétroactive de la TSN à 2022-2024 et sa potentielle continuation ont fait monter les enjeux, les États-Unis menaçant de taxes de rétorsion (§899) (Source: ey.com). **Si la solution globale du Pilier Un émerge** – qui envisage une réaffectation des droits d'imposition pour les plus grandes entreprises numériques et en contact avec les consommateurs (Montant A) – elle annulerait effectivement les règles d'ES conventionnelles en accordant au Canada (et à d'autres) une part des bénéfices des grandes entreprises numériques même sans ES physique. Les deux pays sont impliqués dans ces négociations, bien que la participation des États-Unis soit incertaine en 2025. Le Canada s'est engagé à annuler la TSN si une solution multilatérale suffisante est mise en œuvre. D'ici là, les entreprises relevant de la TSN doivent s'y conformer et éventuellement demander un allègement en

cas de double imposition (il est intéressant de noter que la menace de la Section 899 implique que les paiements de TSN pourraient ne pas être crédités aux États-Unis, se transformant en un coût pur si elle allait de l'avant).

- **Commerce électronique et TPS/TVH** : Outre les impôts sur le revenu, il convient de noter que le Canada a également ajusté ses règles de taxe de vente à l'économie numérique – à partir de 2021, les vendeurs étrangers (y compris les entreprises américaines) vendant des produits/services numériques aux consommateurs canadiens peuvent devoir s'inscrire et percevoir la TPS/TVH (Taxe sur les produits et services / Taxe de vente harmonisée). Il ne s'agit pas d'un impôt sur le revenu, mais cela montre une autre facette de la "présence numérique" qui est appliquée. Pour l'impôt sur les bénéfices des sociétés, cependant, **la convention prévaut toujours** : pas d'impôt sur le revenu sur les bénéfices commerciaux sans ES.
- **Planification de l'établissement stable** : Les multinationales structurent fréquemment leurs opérations pour éviter de créer un ES par inadvertance. Par exemple, une entreprise américaine peut effectuer des ventes canadiennes depuis les États-Unis et s'assurer que tout représentant au Canada est un distributeur à risque limité ou un fournisseur de services agissant en son propre nom (ne liant pas légalement la société américaine à des contrats). Elles peuvent également limiter les visites d'employés (en restant en dessous du seuil de 183 jours sur une période de 12 mois). Inversement, si une entreprise canadienne veut éviter un ES américain, elle pourrait opérer par l'intermédiaire d'un agent indépendant ou ne stocker des marchandises aux États-Unis que dans des entrepôts tiers en vertu des exceptions conventionnelles. L'exception de **"caractère préparatoire ou auxiliaire"** est souvent invoquée – par exemple, avoir un bureau de représentation qui ne fait que du marketing ou de la recherche, sans autorité de vente, pour revendiquer l'absence d'ES. Cependant, les autorités fiscales examinent attentivement la substance. La fragmentation des activités (répartir les fonctions sur plusieurs petits sites pour affirmer que chacun est auxiliaire) est mal vue ; les changements multilatéraux de l'OCDE (règles PPT et anti-fragmentation) visent cela, bien que, encore une fois, la convention fiscale États-Unis-Canada ne soit pas explicitement modifiée par l'IM en raison de la position des États-Unis.
- **Orientations futures – Redéfinir le lien fiscal** : Le Canada et les États-Unis participent tous deux aux discussions mondiales sur la mise à jour des règles de lien fiscal. Le rôle actif du Canada dans le BEPS et le Cadre inclusif suggère qu'il est prêt à mettre en œuvre le nouveau lien fiscal du Pilier Un (qui allouerait une part des bénéfices résiduels des plus grandes entreprises aux pays de marché même sans ES). Les États-Unis ont été plus hésitants (car de nombreuses cibles des pays "de marché" sont des multinationales américaines). Si un accord mondial se concrétise, il pourrait nécessiter la modification des conventions fiscales ou une convention multilatérale pour permettre une telle allocation, annulant ainsi la protection de l'ES conventionnel pour certaines entreprises. D'ici là, des mesures unilatérales comme la TSN comblent le vide. La déclaration du G7 de juin 2025 lie explicitement la résolution de la taxation de l'économie numérique à la stabilisation du système

international (Source: canada.ca), suggérant que si les États-Unis et d'autres peuvent s'entendre sur le Pilier Un, ces questions d'ES/numérique pourraient être résolues de manière coordonnée. Pour l'instant, **les entreprises doivent être conscientes que les opérations numériques ou à distance sont sous surveillance**. Si vous générez des revenus significatifs au Canada (ou aux États-Unis) sans présence formelle, vous pourriez ne pas devoir d'impôt sur le revenu selon les règles actuelles, mais vous pourriez faire face à des taxes alternatives (TSN) ou éventuellement à de nouvelles règles de lien fiscal.

En substance, **les règles d'établissement stable dans le contexte États-Unis-Canada restent classiques mais subissent la pression de la révolution numérique**. Les entreprises doivent gérer soigneusement leurs activités pour contrôler le risque d'ES, et simultanément rester agiles si de nouvelles règles (comme le Pilier Un) modifient le paysage. La résilience de la convention est mise à l'épreuve par les modèles d'affaires numériques : bien qu'elle se soit adaptée (avec une clause d'ES de services) pour capter certaines présences non traditionnelles, les modèles d'affaires véritablement virtuels échappent toujours à son filet. Les décideurs politiques des deux pays recherchent activement des solutions qui équilibrent les droits d'imposition avec l'évitement de la double imposition ou la dissuasion de l'investissement – un thème susceptible de définir la prochaine phase des relations fiscales entre les États-Unis et le Canada.

6. Entités hybrides, risques de double imposition et résidence des sociétés

Les structures transfrontalières impliquent souvent des **entités ou instruments hybrides**, ce qui peut créer des asymétries dans les résultats fiscaux. De plus, les différences dans les règles de résidence peuvent entraîner des risques de double imposition ou de double non-imposition. Les États-Unis et le Canada ont abordé bon nombre de ces problèmes par le biais de dispositions conventionnelles et de législations nationales :

- **Entités hybrides** : Une *entité hybride* est traitée comme une société dans un pays mais comme fiscalement transparente (pass-through) dans un autre. Par exemple, une **LLC américaine** détenue par une société canadienne était historiquement un cas délicat : la LLC est ignorée à des fins fiscales américaines (ses revenus sont attribués à la société mère canadienne), mais le Canada considérait la LLC comme une société (contribuable distinct). Avant 2008, cela signifiait que la LLC n'était pas un "résident des États-Unis aux fins de la convention" (puisque les États-Unis ne l'imposaient pas comme une entité distincte), de sorte que la retenue à la source canadienne sur les paiements à la LLC ne bénéficiait pas de la réduction conventionnelle. Cela a conduit à une double imposition potentielle – les États-Unis imposaient la société mère canadienne sur les revenus de la LLC, et le Canada imposait les mêmes revenus lors de leur rapatriement, sans allégement conventionnel. Le

Cinquième Protocole de la convention a résolu une grande partie de ce problème en **étendant les avantages conventionnels aux entités fiscalement transparentes** : essentiellement, un élément de revenu gagné par l'intermédiaire d'une entité comme une LLC sera éligible aux avantages conventionnels si les personnes qui tirent le revenu (par exemple, les membres) sont des résidents d'un État contractant et sont imposées sur ce revenu (Source: canada.ca). Ainsi, une société canadienne recevant des intérêts de source américaine via une LLC américaine peut réclamer le taux conventionnel de 0 %, en regardant à travers le propriétaire canadien. Inversement, un investisseur américain utilisant une société canadienne à responsabilité illimitée (ULC) – qui est une société au Canada mais peut être "cochée" pour être ignorée à des fins fiscales américaines – était confronté au problème inverse : les États-Unis considéraient le revenu comme celui de l'investisseur, le Canada considérait l'ULC comme le contribuable. Après les modifications du protocole et les règles nationales, si l'investisseur américain est imposable sur les revenus de l'ULC, les avantages conventionnels (comme la réduction de la retenue à la source canadienne sur les paiements de l'ULC) peuvent s'appliquer à l'investisseur. Cependant, attention : les **règles anti-hybrides** désormais promulguées dans le droit interne peuvent refuser les avantages d'un arrangement hybride. Par exemple, l'IRC §267A américain (promulgué en 2017) refuse les déductions pour les intérêts ou les redevances payés par les sociétés américaines à des parties liées en vertu d'un arrangement hybride qui n'entraîne aucune imposition du revenu du côté canadien. De même, les nouvelles règles canadiennes sur les asymétries hybrides (2022-2023) peuvent refuser une déduction ou inclure un revenu si une asymétrie avec le traitement américain produit une double non-imposition (Source: canada.ca)(Source: osler.com). Un cas typique pourrait être une ULC canadienne payant des intérêts à sa société mère américaine : si la société mère américaine traite l'ULC comme ignorée (elle se paie donc essentiellement des intérêts, qui ne sont pas reconnus comme un revenu aux États-Unis), le Canada autorisait historiquement la déduction et ne retenait pas d'intérêts (exonérés par la convention). En vertu des nouvelles règles, cette déduction serait probablement refusée au Canada comme un résultat hybride de "déduction/non-inclusion", ou les États-Unis pourraient refuser l'avantage fiscal. **En résumé** : les hybrides qui offraient autrefois des avantages fiscaux (doubles déductions ou revenus non imposés) sont en train d'être supprimés. Les entreprises devraient revoir toutes les structures hybrides transfrontalières pour assurer leur conformité avec ces nouvelles règles ; de nombreuses structures ont dû être démantelées ou ajustées.

- **Instruments hybrides** : Des problèmes similaires se produisent avec les instruments de financement – par exemple, un dividende qui est déductible dans le pays du payeur (comme intérêt) mais considéré comme un dividende (exonéré) dans le pays du bénéficiaire. Un exemple était certaines *actions privilégiées canadiennes* qui bénéficiaient de déductions similaires à des intérêts au Canada et d'un traitement de dividende entre les mains américaines. Les avantages conventionnels peuvent également être refusés si un instrument n'est pas perçu de la même manière dans les deux pays. La clause de **"Limitation de l'allègement"** de la convention (Article IV(7))

aborde certains cas d'instruments hybrides, refusant essentiellement les réductions conventionnelles si un élément de revenu n'est pas imposé dans le pays du bénéficiaire en vertu de ses lois en raison de la nature de l'entité ou de l'instrument. Les nouvelles règles canadiennes sur les asymétries ciblent également spécifiquement les dividendes déductibles et autres arrangements.

- **Risques de double imposition et clauses de départage de résidence** : Sans coordination, une société ou une personne pourrait être imposée sur son revenu mondial par les deux pays (double résidence) ou sur le même revenu par les deux en tant que revenu de source. Les **clauses de départage de résidence** de la convention préviennent élégamment de nombreux conflits de ce type :

- Pour les **individus** ayant des liens avec les deux pays, une série de tests (foyer d'habitation permanent, centre des intérêts vitaux, séjour habituel, citoyenneté, autorité compétente) résout la résidence d'un côté (Source: canada.ca)(Source: canada.ca).
- Pour les **sociétés**, comme indiqué, l'incorporation (ou la continuation) décide de la résidence (Source: canada.ca). Ainsi, une société incorporée au Canada n'est résidente canadienne qu'en vertu de la convention (même si les États-Unis pourraient la considérer comme nationale en raison de sa gestion, les États-Unis ne le font généralement pas pour les sociétés ; les États-Unis utilisent uniquement la règle d'incorporation pour les sociétés, de sorte que les conflits sont rares – les conflits surviennent plus souvent pour les LLC ou les partenariats, gérés par accord mutuel ou en examinant la résidence des membres).
- D'autres entités comme les **fiducies ou les partenariats** qui pourraient être à double résidence sont laissées à l'accord mutuel pour être résolues (Source: canada.ca), reconnaissant la complexité.
- La convention contient également une "clause de sauvegarde" (Article XXIX(2)) préservant le droit de chaque pays d'imposer ses propres résidents et citoyens comme si la convention n'existait pas (Source: irs.gov). Cela signifie qu'un citoyen américain au Canada peut être doublement imposé, mais la convention (Article XXIV) et les lois nationales interviennent alors pour accorder des crédits d'impôt étrangers afin d'atténuer la double imposition. Par exemple, un citoyen américano-canadien vivant au Canada paie l'impôt canadien sur tous ses revenus et doit également déclarer ses impôts américains sur son revenu mondial (les États-Unis imposent leurs citoyens où qu'ils vivent). La convention n'empêche pas les États-Unis de le faire (clause de sauvegarde), mais elle garantit que le Canada créditera l'impôt américain sur les revenus de source américaine ou que certains revenus ne seront imposés que par l'un d'eux selon les règles conventionnelles (comme la sécurité sociale américaine n'est imposable que dans un seul pays, etc.). L'effet de la convention est que la plupart des types de revenus finissent par être imposés une fois entièrement et peut-être une seconde fois avec une différence marginale si le taux d'un pays est plus élevé (avec crédit pour l'impôt de l'autre).

- **Crédits d'impôt étrangers et allègement de la double imposition** : Si une société a des revenus imposables dans les deux pays, les **crédits d'impôt étrangers (CIE)** constituent le principal allègement. Les États-Unis autorisent un crédit d'impôt sur les sociétés américaines pour les impôts canadiens payés sur les revenus étrangers (sous réserve de limitations par catégorie de revenus). Le Canada autorise un crédit pour l'impôt américain ou, pour les bénéfices d'entreprise active d'affiliées étrangères, souvent une exonération pure et simple. Par exemple, une société canadienne ayant une succursale américaine paiera l'impôt américain sur les bénéfices de la succursale et obtiendra un CIE canadien pour l'impôt américain (et bénéficiera également de la réduction de l'impôt sur les succursales en vertu de la convention). Inversement, une société américaine ayant une succursale canadienne peut créditer les impôts canadiens sur son impôt américain (généralement, la convention garantit que l'impôt canadien est l'impôt principal sur les bénéfices de la succursale, et les États-Unis créditeraient jusqu'à ce montant). La convention engage explicitement les deux parties à éviter la double imposition : les États-Unis en permettant un crédit pour l'impôt canadien ou en exonérant certains revenus de source canadienne de ses résidents ; le Canada en créditant l'impôt américain ou en exonérant (l'article XXIV de la convention détaille les mécanismes, en lien avec le droit interne). Un exemple tiré de la publication 597 de l'IRS : un citoyen américain au Canada recevant des dividendes américains paie une retenue à la source américaine de 15 % (taux conventionnel), puis le Canada impose pleinement le dividende – le Canada accorde alors une déduction ou un crédit pour l'impôt américain afin qu'il ne soit pas imposé deux fois (Source: [irs.gov](https://www.irs.gov)).
- **Double résidence des sociétés** : Bien que la règle d'incorporation de la convention règle généralement la question, une complexité peut survenir avec les continuations de sociétés (lorsqu'une société change de juridiction). L'article IV(3) stipule que si une société incorporée dans un pays continue dans l'autre, elle est réputée résidente de l'autre pays (où elle continue) (Source: [canada.ca](https://www.canada.ca)). Cela empêche une échappatoire où une société pourrait prétendre se soustraire à la résidence par continuation – en vertu de la convention, elle transfère sa résidence au nouveau pays. Une société qui tenterait d'être résidente des deux (par exemple, incorporée aux États-Unis mais gérée au Canada) constaterait que le Canada pourrait l'imposer en vertu du droit interne, mais la convention dit non, elle est résidente uniquement des États-Unis, donc le Canada doit la traiter comme non-résidente (imposer uniquement les revenus d'entreprise de source canadienne si ES, etc.). Cette interaction entre le critère de "siège de direction effective" du droit commun canadien et la convention signifie que **le droit interne canadien seul pourrait considérer une société comme résidente si sa direction centrale est au Canada, même si elle est incorporée au Delaware** – mais la convention prévaudrait et l'attribuerait aux États-Unis, évitant la double imposition totale, bien que jusqu'à la résolution par l'autorité compétente, il pourrait y avoir de l'incertitude. Heureusement, de tels cas sont rares, et une planification peut l'éviter (par exemple, ne pas gérer une société américaine depuis Toronto à moins que cela ne soit intentionnel). Si cela se produit, les autorités compétentes peuvent toujours s'entendre sur le statut de résidence en vertu de l'article IV(4).

- **Convention vs règles anti-évitement internes** : Un risque de double imposition est le refus des avantages conventionnels en raison de règles anti-abus. L'article LOB et la RGAÉ du Canada ont été mentionnés – par exemple, si une entité incorporée au Canada est détenue par un pays tiers d'une manière ne respectant pas la LOB, les États-Unis pourraient ne pas accorder les avantages conventionnels, entraînant éventuellement une retenue à la source américaine plus élevée (double imposition si le Canada ne crédite pas au-delà du taux conventionnel). Cependant, un allègement discrétionnaire peut être demandé à l'autorité compétente dans les cas de bonne foi. Et la RGAÉ du Canada pourrait théoriquement refuser un avantage conventionnel si un montage vise uniquement à obtenir cet avantage (bien que dans l'affaire *Alta Energy*, la Cour suprême ait hésité à appliquer la RGAÉ pour annuler un avantage conventionnel clair). Il s'agit d'un domaine nuancé où une structuration et une documentation minutieuses des objectifs commerciaux valides sont essentielles pour éviter de perdre la protection conventionnelle.

En résumé, les asymétries hybrides et les conflits de résidence qui ont historiquement conduit à la double imposition ont été atténués par les dispositions conventionnelles et les nouvelles lois. La reconnaissance par la convention États-Unis-Canada des entités transparentes (Source: canada.ca) et des règles de départage pour la résidence (Source: canada.ca) traitent de nombreuses situations potentielles de double imposition. Parallèlement, la **double non-imposition** (le risque inverse) est abordée par des règles anti-hybrides – garantissant que les revenus ne peuvent pas simplement disparaître des filets fiscaux des deux pays. Les multinationales doivent revoir les arrangements transfrontaliers : une structure qui génère une déduction dans un pays et aucune inclusion dans l'autre est un signal d'alarme post-BEPS. Il est crucial de prêter attention à la **cohérence** (comment une entité ou un paiement est traité de chaque côté). Si des incohérences existent (par exemple, un paiement traité comme un dividende non imposable dans un pays mais déduit comme intérêt dans l'autre), attendez-vous à ce que l'allègement conventionnel soit refusé ou qu'une règle interne le contrecarrer.

Les deux pays restent attachés au principe selon lequel **les revenus devraient être imposés une fois (ni deux fois, ni zéro fois)**. La convention et les mises à jour législatives sont alignées sur cette éthique – éliminant la double imposition lorsque cela est approprié, mais comblant également les lacunes qui permettaient la double non-imposition.

7. Considérations de planification fiscale stratégique pour les sociétés multinationales

Compte tenu des règles complexes décrites ci-dessus, les entreprises multinationales (EMN) opérant aux États-Unis et au Canada doivent s'engager dans une **planification fiscale** minutieuse pour minimiser légalement l'impôt et éviter les pièges. Certaines considérations stratégiques en 2025 incluent :

- **Choix de la forme juridique – Filiale vs Succursale** : Lors de l'expansion dans le pays voisin, une société peut opérer via une filiale (une société locale distincte) ou une succursale (une extension de l'entité d'origine). Chacune a des implications fiscales :
 - Une **filiale** sera assujettie à l'impôt sur les sociétés du pays d'accueil sur ses bénéfices, et les dividendes rapatriés à la société mère entraîneront une retenue à la source (5 % ou 15 % selon la convention). Une société mère américaine bénéficie d'une déduction de 100 % pour dividendes reçus (DRD) pour les dividendes rapatriés d'une filiale canadienne en vertu du droit américain (depuis 2018), de sorte que ces bénéfices peuvent souvent revenir aux États-Unis sans impôt (les crédits d'impôt étrangers s'appliquent pour toute retenue à la source). Une société mère canadienne recevant des dividendes d'une filiale américaine peut souvent le faire sans impôt canadien également (le système de surplus exonéré du Canada et la convention réduisent la retenue à la source américaine à 5 %). Ainsi, les bénéfices des filiales peuvent souvent être rapatriés efficacement.
 - Une **succursale** permet un transfert direct des bénéfices au siège social, simplifiant potentiellement les opérations internes. Les bénéfices sont imposés dans le pays d'accueil comme s'il s'agissait d'une société locale, puis un impôt sur les bénéfices des succursales (taux conventionnel de 5 %) s'applique aux remises de bénéfices après impôt (Source: [osler.com](https://www.osler.com)). Le pays d'origine impose ensuite les bénéfices avec un crédit pour l'impôt du pays d'accueil. Par exemple, les bénéfices d'une succursale américaine d'une société canadienne seront imposés à 21 % au niveau fédéral américain, plus 5 % d'impôt sur les succursales, puis le Canada créditera les impôts américains sur son taux national de 26 % – ce qui entraîne souvent peu ou pas d'impôt canadien supplémentaire (car les impôts américains suffisent ou dépassent l'impôt canadien). L'effet net peut être similaire à celui d'une filiale payant une retenue à la source de 5 % sur les dividendes. Un avantage d'une succursale : les **pertes initiales** de la succursale peuvent parfois être immédiatement utilisées par le siège social pour compenser les revenus nationaux (sous réserve de certaines restrictions comme les règles américaines de récupération des pertes de succursale ou les règles canadiennes empêchant l'utilisation indéfinie des pertes si la succursale devient rentable). Cela peut être avantageux pour les nouvelles entreprises qui devraient être en perte pendant quelques années (les pertes de succursale réduisent immédiatement l'impôt global du groupe). Cependant, une structure de succursale peut compliquer la conformité fiscale et pose un **risque d'ES** si elle n'est pas clairement structurée – la succursale est effectivement un ES. À mesure que les bénéfices augmentent, de nombreuses entreprises finissent par incorporer la succursale (pour éviter les expositions permanentes à l'ES et pour limiter les responsabilités).

- **Structure de financement – Dette vs Capitaux propres** : L'élimination de la retenue à la source sur les intérêts par la convention fait de la **dette intragroupe** un moyen très efficace sur le plan fiscal d'allouer les bénéfices au sein du groupe. Une filiale canadienne peut emprunter auprès de sa société mère américaine (ou d'une filiale de financement) et payer des intérêts déductibles au Canada et non imposés aux États-Unis (0 % de retenue à la source) – déplaçant ainsi efficacement les bénéfices vers la société mère américaine. De même, une filiale américaine pourrait emprunter auprès d'une société mère canadienne (bien que les États-Unis imposent également des limites). Cependant, plusieurs contraintes :
 - La **règle canadienne de la sous-capitalisation** limite la déduction des intérêts d'une société canadienne sur la dette entre parties liées si le ratio d'endettement dépasse **1,5:1**(Source: practiceguides.chambers.com)(Source: practiceguides.chambers.com). La dette dépassant ce ratio envers un actionnaire non-résident important (détenant ≥ 25 % des actions) est "excédentaire" et les intérêts sur l'excédent sont non déductibles (et peuvent être traités comme un dividende aux fins de la retenue à la source). Les entreprises structurent donc leur capital avec un équilibre entre capitaux propres et dette pour rester dans les limites de la règle de minimis. Il est à noter que la règle canadienne de la sous-capitalisation ne s'applique qu'à la dette provenant de non-résidents liés ou garantie par eux ; la dette bancaire non liée n'est pas limitée par cette règle (mais pourrait l'être par la limite EIFEL des intérêts par rapport à l'EBITDA).
 - Les nouvelles **règles EIFEL** (Action 4 du BEPS) au Canada plafonnent davantage les déductions d'intérêts à 30 % de l'EBITDA (avec certaines exclusions pour les petites entreprises ou les groupes ayant un levier financier mondial élevé). Cela peut même concerner la dette de tiers si une entité canadienne est fortement endettée dans l'ensemble.
 - L'article 163(j) américain limite de manière similaire les intérêts à 30 % de l'EBITDA (passant à l'EBIT à partir de 2022) pour la plupart des sociétés, y compris la dette intragroupe. Ainsi, surcharger une filiale américaine de trop de dettes peut simplement reporter les déductions d'intérêts.
 - Les États-Unis ont également des **règles de "dénudage de bénéfices"** dans les conventions : historiquement, l'article XI(6) de la convention refusait le taux de retenue à la source de 0 % sur les intérêts pour certains montages de financement "back-to-back" afin d'éviter les abus. De plus, l'impôt minimum BEAT pourrait récupérer l'avantage des intérêts entre parties liées si les paiements sont importants. Ainsi, une stratégie optimale pourrait être une dette intragroupe modérée pour utiliser une certaine déduction d'intérêts, mais pas au point de déclencher le BEAT ou un refus de déduction.

- La devise est également une considération : la dette dans la devise des revenus peut naturellement couvrir le risque de change (par exemple, une filiale canadienne empruntant en CAD pour des opérations canadiennes).

Centres de financement intragroupe : Certaines multinationales créent une filiale de financement (dans le pays où les conditions sont favorables) pour financer les opérations du groupe. Compte tenu de la convention, une filiale financière canadienne prêtant aux États-Unis peut recevoir des intérêts exempts de retenue à la source américaine ; de même, une société financière américaine peut recevoir des intérêts d'affiliées canadiennes sans retenue à la source canadienne. L'impôt sur les revenus d'intérêts est alors payé dans le pays du prêteur (taux canadien ~26 % ou américain 21 %). Si elle est correctement structurée, les déductions d'intérêts dans un pays à fiscalité plus élevée (Canada) peuvent déplacer les revenus vers un pays à fiscalité plus faible (États-Unis) – historiquement, les États-Unis avaient un taux plus élevé, mais maintenant le fédéral américain 21 % + État ~25 % contre le Canada ~26,5 % sont comparables. Avec l'arrivée du Pilier Deux (taux effectif d'imposition global minimum de 15 %), un levier financier extrême pour obtenir un TEI d'une entité inférieur à 15 % pourrait de toute façon être neutralisé par un impôt complémentaire. Ainsi, la planification basée sur les intérêts concerne désormais davantage les flux de trésorerie et un arbitrage de taux modéré que la création d'un résultat de zéro impôt.

- **Redevances et planification de la PI** : La localisation de la **propriété intellectuelle (PI)** aux États-Unis ou au Canada a des implications fiscales :
 - Les États-Unis offrent le régime *FDII* (Foreign-Derived Intangible Income) : un taux d'imposition effectif de 13,125 % sur les revenus d'exportation provenant de l'exploitation d'actifs incorporels. Une société américaine concédant des licences de PI à des filiales canadiennes pourrait en bénéficier si elle se qualifie comme FDII, rendant l'impôt américain sur ce revenu plus faible.
 - Le Canada n'a pas de régime de "patent box" ni de taux spécial bas pour la PI au niveau fédéral, bien que certaines provinces offrent des incitations à la R&D. Si une société canadienne paie des redevances à une filiale américaine pour la PI, elle peut les déduire, et le revenu de la filiale américaine pourrait être imposé au titre du FDII à un taux avantageux. La convention limite la retenue à la source canadienne à 0-10 %, ce qui est gérable (Source: brighttax.com). Il faut s'assurer que les redevances reflètent une valeur de pleine concurrence et que la filiale américaine a de la substance (pour éviter les problèmes de LOB ou que l'ARC conteste que la filiale détenant la PI n'est qu'un conduit).
 - Alternativement, un titulaire canadien de PI concédant une licence à une filiale américaine : la filiale américaine déduit les redevances (réduisant l'impôt américain de 21 %), le Canada impose les redevances comme revenu (possiblement à 26 %, mais si la société canadienne de PI a des crédits de R&D ou des pertes, etc., cela pourrait être efficace). Les États-Unis imposeront une

retenue à la source de 0 % sur les redevances pour certains types de PI (logiciels, savoir-faire) ou de 10 % autrement (Source: brighttax.com), ce qui est créditable au Canada. Étant donné que le taux américain est maintenant plus bas, de nombreuses multinationales américaines préfèrent en fait conserver la PI aux États-Unis (contrairement à l'époque des inversions). Les multinationales canadiennes conservent souvent la PI au Canada si la R&D y est effectuée, mais elles créent parfois une filiale américaine pour détenir la PI pour les opérations américaines afin d'utiliser le FDII ou simplement pour être plus proches du marché.

- **Partage des coûts** : Les sociétés liées américaines et canadiennes pourraient partager les coûts de R&D et détenir une part proportionnelle de la PI pour aligner les bénéfices sur les activités de développement. Les accords de partage des coûts transfrontaliers sont complexes mais peuvent atténuer les flux de redevances futurs et allouer les bénéfices en amont.
- **Éviter les établissements stables** : D'un point de vue de la planification, si une entreprise souhaite opérer dans le pays voisin sans établissement formel (pour peut-être tester les marchés ou simplifier les déclarations fiscales), elle doit concevoir ses activités avec soin pour **rester en dessous des seuils d'ES**. Par exemple, une société américaine pourrait utiliser des distributeurs indépendants au Canada plutôt que d'avoir des employés sollicitant régulièrement des commandes. Ou s'assurer que le temps des employés dans le pays est limité (moins de 183 jours sur 12 mois). Si elle fournit des services, envisager d'en effectuer certains à distance depuis le pays d'origine (les services entièrement exécutés depuis les États-Unis pour un client canadien ne sont pas pris en compte pour le test d'ES de services canadien). De nombreuses entreprises utilisent la fabrication sous contrat ou le traitement à façon de l'autre côté de la frontière pour éviter d'avoir un ES de fabrication. Par exemple, une entreprise canadienne pourrait contracter une entreprise américaine pour assembler des biens plutôt que d'établir sa propre usine aux États-Unis.
- **Utilisation des crédits d'impôt et des incitations** : Les deux pays ont des incitations qui peuvent bénéficier aux opérations transfrontalières. Les **crédits pour la recherche scientifique et le développement expérimental (RS&DE)** du Canada sont très précieux ; une société mère américaine pourrait envisager de faire de la R&D au Canada via une filiale canadienne pour se qualifier, réduisant ainsi efficacement les impôts canadiens (ces crédits peuvent même être remboursables pour les petites entreprises). Les États-Unis ont des crédits d'impôt étrangers – une société canadienne investissant aux États-Unis devrait s'assurer de réclamer tous les impôts américains payés comme crédits afin de ne pas perdre d'argent. De plus, la convention États-Unis-Canada permet de manière unique des déductions pour cotisations de retraite transfrontalières pour certains employés travaillant temporairement dans l'autre pays (cela relève davantage des RH que de la fiscalité des entreprises, mais reste une planification pour les affectations de personnel). Si un cadre déménage, la planification peut garantir qu'il ne devienne pas double résident d'une manière problématique pour les règles de départage des sociétés ou ne crée pas un ES de direction.

- **Choix d'entités hybrides** : Occasionnellement, la planification peut impliquer de *choisir la classification d'une entité*. Par exemple, une société canadienne pourrait créer une LLC américaine mais **cocher la case** pour la traiter comme une société aux fins de l'impôt américain si cela empêche un résultat indésirable (comme qu'elle soit ignorée et que la société mère ait un ES américain ou autre). Ou vice versa, une SCL canadienne (société à responsabilité limitée illimitée) pourrait être ignorée aux fins de l'impôt américain afin que la société mère américaine puisse demander directement des crédits d'impôt étrangers canadiens. Ces choix peuvent rationaliser les flux de revenus et éviter les couches d'imposition. Cependant, comme discuté, les nouvelles règles anti-hybrides signifient qu'il faut s'assurer que tout avantage fiscal n'est pas annulé.
- **"Treaty Shopping" et structures de holding** : Pour le corridor États-Unis-Canada, le "treaty shopping" (forum shopping fiscal) n'est généralement pas un problème car les deux sont des pays à fiscalité élevée et la convention est favorable. Mais certaines EMN pourraient envisager d'utiliser une société holding d'un pays tiers pour détenir des opérations américaines ou canadiennes pour un certain avantage (peut-être l'accès aux marchés de l'UE, etc.). L'**article LOB** (Limitation des Avantages) de la convention États-Unis-Canada signifie que si une société canadienne est détenue par des résidents d'un pays tiers sans autres qualifications, elle pourrait ne pas bénéficier des avantages conventionnels des États-Unis (et vice versa). Ainsi, placer une entreprise canadienne sous, disons, une société holding européenne pourrait la faire échouer à la LOB aux fins de la convention américaine (à moins que cette société mère européenne ne se qualifie elle-même via des tests de propriété/d'érosion de la base). La planification stratégique implique souvent de **garantir la qualification en vertu de la LOB** : par exemple, structurer la propriété de manière à ce qu'une société canadienne soit majoritairement détenue par des entités cotées en bourse ou se qualifie pour des avantages dérivés (si les propriétaires ultimes sont d'un pays ayant une convention similaire avec les États-Unis) (Source: kpmg.com)(Source: kpmg.com). Sinon, la société peut demander un allègement discrétionnaire à l'autorité compétente, mais cela est incertain. L'approche la plus sûre est souvent d'utiliser la propriété directe par une société mère résidente dans l'un des deux pays pour éviter entièrement les problèmes de LOB.
- **Fusions-acquisitions et intégration transfrontalières** : Lors de la fusion ou de l'acquisition de l'autre côté de la frontière, la diligence raisonnable fiscale prend en compte :
 - Les éventuelles **restrictions sur les inversions** : les règles américaines (IRC §7874) peuvent traiter une nouvelle société mère canadienne d'une entreprise américaine comme toujours résidente fiscale américaine si les actionnaires américains en possèdent trop (inversions). Cela limite l'avantage de déplacer un siège social au Canada pour des raisons fiscales (ce qui, compte tenu des taux actuels, est de toute façon moins attrayant).

- L'utilisation du **dénudage de bénéfices après fusion** : après l'acquisition d'une société américaine par une société mère canadienne, la nouvelle société mère pourrait endetter la filiale américaine pour transférer des déductions d'intérêts aux États-Unis, mais encore une fois limitée par la sous-capitalisation/l'article 163(j). Alternativement, un "transfert de dette" au Canada pourrait extraire des liquidités d'une cible canadienne rentable en empruntant pour verser un dividende (avec une retenue à la source conventionnelle de 5 %) et utiliser les intérêts pour compenser les bénéfices canadiens (sous-capitalisation prise en compte).
- Les **mécanismes d'ajustement de la base fiscale ("bump") et de majoration** : le Canada permet une majoration de la base fiscale ("bump") de certains actifs d'une société canadienne acquise par une société mère étrangère lors d'une réorganisation, ce qui peut être avantageux si planifié correctement (c'est technique mais important dans la planification du rapatriement pour les entreprises acquises).
- **Rapatriement et gestion de trésorerie** : Le traité minimisant les impôts sur le rapatriement des bénéfices, les entreprises sont plus libres de déplacer leurs liquidités selon leurs besoins. Néanmoins, elles peuvent choisir le moment des dividendes ou des distributions pour optimiser l'utilisation des attributs fiscaux. Par exemple, une filiale canadienne pourrait verser des dividendes à partir du « surplus avant acquisition » ou du capital versé pour minimiser la retenue à la source canadienne (règles complexes, mais certaines distributions peuvent être traitées comme un remboursement de capital). Une filiale américaine pourrait rembourser du capital ou le principal d'un prêt plutôt que de verser un dividende si cela est plus avantageux fiscalement à un moment donné. Les mouvements des **taux de change** peuvent également influencer les décisions – verser des dividendes lorsque la devise est favorable, etc., bien que cela relève davantage de l'économie que de la fiscalité.
- **Utilisation des conventions fiscales avec des pays tiers** : Parfois, une entreprise américaine ou canadienne peut acheminer un investissement via l'autre pays pour utiliser son réseau de conventions. Par exemple, une entreprise américaine pourrait établir une filiale canadienne pour investir dans un pays tiers avec lequel le Canada a une convention (si les États-Unis n'en ont pas). Le vaste réseau de conventions du Canada (plus de 90 conventions (Source: practiceguides.chambers.com)) et celui des États-Unis peuvent occasionnellement servir de conduits, mais les règles anti-conduits (LOB, tests de l'objet principal dans d'autres conventions) et les dispositions anti-évitement nationales peuvent contrecarrer les structures purement fiscales. Tout plan de « treaty shopping » doit avoir une substance commerciale et être mis en œuvre avec prudence afin de ne pas violer les clauses LOB/PPT. Cela dit, l'**investissement bilatéral** bénéficie souvent naturellement des réseaux de conventions – par exemple, une entreprise canadienne utilisant sa filiale américaine pour se développer en Amérique latine (les États-Unis ont des conventions avec certains pays que le Canada n'a pas, et vice versa).

- **Préparation à l'avenir pour l'impôt minimum mondial** : À partir de 2024/2025, les grandes multinationales (revenu consolidé > 750 millions d'euros) devront prendre en compte l'**impôt minimum mondial de 15 % (Pilier Deux)**. L'adoption par le Canada signifie que si un groupe américain entrant dans le champ d'application a des opérations canadiennes payant un taux effectif d'imposition (TEI) inférieur à 15 % au Canada, le Canada imposera un impôt complémentaire (par le biais d'un impôt minimum complémentaire national qualifié) pour atteindre 15 % au Canada. Mais étant donné le taux canadien d'environ 26 %, cela est peu probable, sauf en cas d'utilisation d'incitations spéciales. Inversement, si une multinationale canadienne a des revenus faiblement imposés aux États-Unis (encore une fois, peu probable car le taux d'imposition combiné américain est d'environ 25 %), la règle d'inclusion des revenus (IIR) du Canada compléterait le montant. Les États-Unis n'ont pas entièrement aligné le GILTI sur 15 % pays par pays, mais en attendant, le plan parallèle du G7 dispense les groupes américains de l'UTPR à l'étranger (Source: canada.ca) (Source: canada.ca). Néanmoins, les entreprises devraient surveiller les changements législatifs : si les États-Unis augmentent finalement le GILTI ou si les règles du Canada évoluent, une planification antérieure telle que le transfert de bénéfices pourrait simplement entraîner le paiement d'un impôt complémentaire plutôt que des économies.

En substance, la **planification fiscale pour les opérations américano-canadiennes consiste à équilibrer l'utilisation des avantages et incitations des conventions avec la conformité aux dispositions anti-abus**. Les stratégies autrefois simples – comme l'utilisation d'une entité hybride pour obtenir une déduction sans imposition correspondante – ne sont plus d'actualité. La planification moderne est **plus nuancée et axée sur la substance**. L'accent est mis sur l'alignement des structures avec les fonctions commerciales réelles (afin que les positions en matière de prix de transfert et d'établissement stable soient défendables), l'optimisation de l'utilisation des juridictions à taux d'imposition plus bas pour certaines fonctions (les États-Unis devançant légèrement le Canada en termes de taux pour le moment), et l'assurance d'un financement fiscalement efficace des projets transfrontaliers.

Les multinationales devraient également être prêtes à **ajuster leurs stratégies en réponse aux changements politiques**. Par exemple, si les États-Unis devaient promulguer quelque chose comme la Section 899 ou d'autres armes fiscales liées au commerce, les investissements canadiens pourraient choisir de se réorganiser pour atténuer l'exposition (heureusement, la Section 899 est mise de côté pour l'instant). De même, si la taxe sur les services numériques (TSN) du Canada est mise en œuvre et qu'une entreprise américaine y est assujettie, cette entreprise américaine pourrait envisager de restructurer ses opérations canadiennes orientées vers l'utilisateur (bien que la TSN soit difficile à éviter, sauf en réduisant les activités concernées ou en répercutant les coûts sur les utilisateurs).

Enfin, des **accords et une documentation inter-sociétés solides** sont un pilier d'une bonne planification. La délimitation claire des rôles des entités canadiennes par rapport aux entités américaines (via des accords de services, des accords de distribution, des licences de propriété intellectuelle) aide non seulement en matière de prix de transfert, mais aussi à démontrer qu'une entité canadienne fait, par exemple, XYZ mais pas ABC, ce qui créerait un établissement stable pour l'entité américaine.

En conclusion, une **structure fiscale transfrontalière optimale entre les États-Unis et le Canada en 2025 utilise les avantages de la convention pour minimiser les impôts inutiles, reste conforme aux règles anti-évitement et aligne les résultats fiscaux sur la réalité commerciale**. Ce faisant, les entreprises peuvent atteindre une quasi-neutralité – c'est-à-dire que les bénéfices réalisés dans l'un ou l'autre pays peuvent être rapatriés ou redéployés avec un minimum de friction, permettant aux décisions commerciales de guider les investissements plutôt que les barrières fiscales.

8. Études de cas et exemples

Pour illustrer ces concepts, voici quelques exemples simplifiés tirés du monde réel et des scénarios hypothétiques reflétant des problèmes fiscaux transfrontaliers courants entre les États-Unis et le Canada :

- **Étude de cas 1 : Litige sur les prix de transfert des frais de garantie (GE Capital Canada) –**
Contexte : La filiale de financement canadienne de General Electric a reçu des garanties de prêt explicites de sa société mère américaine (GE Capital U.S.), pour lesquelles elle a payé des frais de garantie annuels de 1 %. L'ARC a contesté ces frais, arguant que, GE Canada étant une société de financement captive très bien notée, elle bénéficiait implicitement du soutien de sa société mère et n'aurait pas eu besoin de payer pour une garantie à des conditions de pleine concurrence (et donc les frais étaient excessifs et devaient être refusés ou requalifiés en dividendes). *Résultat* : La Cour canadienne de l'impôt et la Cour d'appel fédérale ont donné raison au contribuable dans l'affaire *GE Capital Canada Inc. c. La Reine (2010)* (Source: taxriskmanagement.com) (Source: taxriskmanagement.com). Elles ont jugé qu'une entreprise indépendante paierait effectivement pour une telle garantie afin d'obtenir l'amélioration de la cote de crédit que GE Canada avait obtenue, et que les frais de 1 % étaient conformes aux prix de pleine concurrence (en utilisant une analyse basée sur le rendement) (Source: taxriskmanagement.com) (Source: taxriskmanagement.com).
Signification : Cette affaire a fourni une référence concrète pour les transactions financières entre entités liées américano-canadiennes. Elle a montré que le « *soutien implicite* » (la notion qu'une filiale pourrait être sauvée par sa société mère même sans contrat) ne devrait pas être utilisé pour nier la nécessité de frais de garantie explicites – une victoire pour les contribuables qui est maintenant citée dans la fixation des prix de transfert transfrontaliers des prêts. Pour la planification, elle souligne l'importance de la documentation (GE avait des études étayant les frais) et le fait que

les tribunaux examineront les preuves économiques. Il y avait aussi un aspect de retenue à la source : l'ARC avait évalué les frais de garantie refusés comme s'il s'agissait de dividendes réputés, soumis à une retenue à la source de 5 % vers les États-Unis (Source: taxriskmanagement.com). Puisque les frais ont été confirmés comme des paiements valides de type intérêt, cette requalification était sans objet. Les entreprises dans des situations similaires (de nombreuses filiales canadiennes paient des frais de gestion ou de garantie à leurs sociétés mères américaines) peuvent être rassurées que les frais de service de bonne foi sont déductibles s'ils sont fixés à des conditions de pleine concurrence – mais elles doivent être prêtes à défendre le taux.

- **Étude de cas 2 : Dépassement de la convention par une entité hybride (problème de la LLC avant le protocole)** – *Contexte* : Avant 2008, une société canadienne a investi aux États-Unis via une LLC du Delaware. La LLC a réalisé des bénéfices provenant d'opérations américaines et souhaitait les verser au Canada. En vertu de la législation fiscale américaine, la LLC était une entité transparente (traitée comme faisant partie de la société canadienne), de sorte que les États-Unis n'imposaient pas de retenue à la source sur les dividendes – au lieu de cela, ils considéraient que la société canadienne réalisait directement le revenu, imposable selon les règles de la succursale. Cependant, en vertu de la loi canadienne, la LLC était une société et tout dividende versé par celle-ci à la société mère canadienne serait normalement considéré comme un dividende étranger. Le problème de la convention : La LLC n'était pas un « résident » américain ayant droit aux avantages de la convention (non assujettie à l'impôt aux États-Unis), donc si elle versait des intérêts ou des dividendes au Canada, la position par défaut du Canada était une retenue à la source de 25 %, et non les 0 %/5 % de la convention. Il y a eu un cas notoire où l'ARC a soutenu que les intérêts payés par une société de personnes canadienne à une LLC américaine (détenue par une société mère américaine) ne bénéficiaient pas de la réduction conventionnelle parce que la LLC n'était pas un résident américain – ce qui a surpris les contribuables. *Résultat* : Le Cinquième Protocole a résolu ce problème en ajoutant des dispositions de transparence (articles IV(6) et (7)). En pratique, après 2010, si les membres de la LLC américaine sont des résidents canadiens, le Canada accordera les taux conventionnels sur les paiements à la LLC comme s'ils étaient faits aux membres, et vice versa (Source: canada.ca). **Signification** : Cet exemple met en lumière un piège historique : l'utilisation d'une entité hybride sans tenir compte de l'éligibilité à la convention. Après le protocole, de nombreux problèmes sont résolus, mais l'exemple est instructif – si une entreprise avait, par exemple, une société holding **luxembourgeoise** interposée (le Luxembourg n'étant pas imposé sur certains revenus, et n'étant pas partie à la convention), les avantages de la convention pourraient toujours être refusés (la clause LOB empêcherait, par exemple, une entité canadienne détenue par le Luxembourg de réclamer des avantages américains). Cela montre également pourquoi la convention devait être mise à jour pour refléter les types d'entités modernes. Désormais, les planificateurs s'assurent que s'ils interposent une entité, ils vérifient son statut conventionnel et, si possible, choisissent sa classification pour éviter de se retrouver dans une zone grise.

- **Exemple 3 : Éviter l'établissement stable (ES) par des activités limitées** – *Scénario* : Une société de logiciels américaine, dont la clientèle canadienne est en pleine croissance, décide de ne pas encore créer de filiale. Elle envoie du personnel de vente à Toronto pour quelques jours à la fois afin de rencontrer des clients et utilise un partenaire indépendant local pour les services d'installation. Tous les contrats sont approuvés et signés par le siège social américain, et la livraison physique du logiciel est électronique (ou par courrier depuis les États-Unis). *Résultat fiscal* : La société américaine évite probablement d'avoir un ES canadien. Les visites de ses employés sont intermittentes et totalisent probablement bien moins de 183 jours sur une période de 12 mois, et ils veillent à ne pas conclure de contrats sur place au Canada. Le partenaire indépendant est véritablement indépendant (il sert d'autres clients, n'est pas étroitement contrôlé). Par conséquent, en vertu de l'article V, la société américaine n'a pas de lieu d'affaires fixe et pas d'ES d'agent dépendant au Canada. Le Canada ne peut pas imposer ses bénéfices commerciaux. Les clients canadiens peuvent avoir des obligations de retenue à la source sur certains paiements (si des services effectués au Canada pouvaient déclencher la retenue à la source de la Règle 105 sur les honoraires versés aux non-résidents, mais celles-ci peuvent être levées si elles sont exemptées par la convention). Cette stratégie reporte la conformité à l'impôt sur le revenu au Canada jusqu'à ce que l'entreprise justifie une filiale ou une succursale. **Attention** : Si un vendeur commence à passer beaucoup de temps au Canada (par exemple, plus de 4 mois par an) ou si la société américaine commence à effectuer elle-même l'installation par l'intermédiaire d'employés sur place pour de longs projets, cela pourrait déclencher un ES de services (Source: abitos.com). La planification serait ajustée en conséquence – peut-être créer une filiale canadienne à ce moment-là et la capitaliser correctement (la filiale paierait alors l'impôt sur ses bénéfices, mais la convention permet certains choix d'allocation des bénéfices via les prix de transfert). Cet exemple est courant pour l'expansion précoce : utilisez la protection de l'ES de la convention à votre avantage, mais connaissez les points de basculement.
- **Exemple 4 : Utilisation de la dette pour rapatrier des liquidités** – *Scénario* : Une filiale manufacturière canadienne a accumulé des bénéfices importants (après avoir payé l'impôt canadien de 26 %) et souhaite rapatrier des liquidités vers sa société mère américaine pour les opérations aux États-Unis. Si elle verse simplement un dividende important, elle encourt une retenue à la source canadienne de 5 % (taux conventionnel). Au lieu de cela, le groupe met en œuvre un effet de levier interne ponctuel : la société mère américaine accorde un prêt d'actionnaire à la filiale canadienne, que la filiale utilise pour payer un important versement d'**intérêts** (ou une série de paiements) aux États-Unis, puis le prêt est remboursé. Les intérêts sont déductibles au Canada, ce qui génère une économie d'impôt ponctuelle (en supposant que la filiale avait la capacité dans les limites de la sous-capitalisation – elle pourrait capitaliser plus de capitaux propres plus tôt pour permettre cette marge de manœuvre de la dette). Les intérêts sont payés avec 0 % de retenue à la source (Source: brighttax.com). Aux États-Unis, ces intérêts sont imposables, mais la société mère américaine pourrait avoir des attributs compensatoires (comme des charges d'intérêts sur sa propre dette ou

des reports de pertes) pour réduire l'impôt réel. En fait, les liquidités sont déplacées sous forme d'intérêts plutôt que de dividendes, ce qui permet d'économiser la retenue à la source de 5 %.

Résultat : L'ARC examinerait si la dette est de bonne foi et si le taux d'intérêt et les conditions sont de pleine concurrence. Si le prêt est à court terme et vise uniquement à extraire des bénéfices, l'ARC pourrait appliquer la retenue à la source de toute façon, au motif qu'il s'agit d'un dividende présumé. Cependant, s'il est structuré correctement (peut-être comme un billet à moyen terme avec un taux d'intérêt du marché), il relève de l'autorisation conventionnelle.

Signification : Cela illustre une idée de planification courante : *l'utilisation de la convention pour arbitrer les retenues à la source*. Cela signale également l'anti-évitement : la règle générale anti-évitement du Canada pourrait, dans un cas extrême, arguer qu'un paiement d'intérêts qui emporte effectivement les bénéfices non distribués est abusif s'il est fait uniquement pour contourner la retenue à la source sur les dividendes. Mais étant donné que la convention autorise explicitement 0 % sur les intérêts, de nombreux conseillers seraient à l'aise avec un levier modéré comme outil de planification. L'exemple aborde également **l'érosion de la base d'imposition par les intérêts** (earnings stripping) : Si le paiement d'intérêts de cette filiale canadienne créait une perte fiscale (parce qu'elle déduisait un montant d'intérêts énorme), la sous-capitalisation du Canada l'empêcherait probablement parce que le ratio dette/capitaux propres augmenterait. La stratégie doit donc être calibrée : peut-être distribuer une partie des bénéfices sous forme de dividendes réels (en payant 5 % de retenue à la source) et une partie via des intérêts (0 % de retenue à la source) sous un montant de dette raisonnable.

- Exemple 5 : APA bilatéral résolvant l'allocation des bénéfices** : Une grande entreprise canadienne de pièces automobiles vend à sa société mère américaine des composants à des prix de transfert que les deux autorités fiscales contestaient historiquement (l'ARC jugeait les prix trop bas, l'IRS les jugeait corrects). Au lieu de poursuivre les audits annuels, l'entreprise a demandé un **Accord Préalable en matière de Prix de Transfert (APA) bilatéral**. Après analyse, l'ARC et l'IRS se sont mis d'accord sur une méthode de prix de transfert (par exemple, Coût majoré de X % sur les opérations de fabrication canadiennes). Cet APA a ensuite régi la fixation des prix pour une période de cinq ans, offrant la certitude que le Canada ne proposerait pas d'ajustement tant que la politique serait respectée, et l'IRS a également accepté de ne pas ajuster de son côté.

Résultat : La double imposition est évitée de manière proactive ; la filiale canadienne sait exactement combien de bénéfices (marge) elle doit réaliser chaque année, et ce bénéfice est accepté par les deux pays.

Signification : Bien que les APA soient confidentiels, de nombreux APA américano-canadiens ont été conclus avec succès dans des industries comme l'automobile, la foresterie et les matières premières. Ils illustrent la coopération – c'est une situation gagnant-gagnant pour le contribuable et les gouvernements car cela évite les litiges ultérieurs liés aux Procédures Amiables (MAP). Le seul inconvénient est le coût et le temps (les APA peuvent prendre 2 à 3 ans à négocier). Mais étant donné que l'alternative est souvent des audits prolongés et un dégrèvement MAP prenant 4 à 5 ans, les APA sont un outil bénéfique.

- **Exemple 6 : L'échange d'informations fiscales en action** : Un particulier résident canadien avait perçu des revenus de source américaine via une LLC du Delaware et ne les déclarait pas au Canada, pensant que l'ARC ne le saurait pas. Avec l'accord intergouvernemental (AIG) FATCA en place, les autorités canadiennes reçoivent des données sur les comptes américains et la propriété de LLC des résidents canadiens (Source: canada.ca)(Source: en.wikipedia.org). L'ARC a été alertée que cette personne était impliquée dans une LLC américaine générant des revenus. Elle a procédé à un audit et a appliqué l'impôt canadien (avec un crédit d'impôt étranger conventionnel pour tout impôt américain payé). Cet exemple simple souligne comment la **transparence et l'échange d'informations** dissuadent l'évasion fiscale. Du point de vue des entreprises, si une entreprise canadienne avait des comptes bancaires américains ou vice versa, ceux-ci sont également déclarés au-delà des frontières, garantissant que les revenus d'intérêts sont déclarés. Le monde fiscal américano-canadien est donc un monde de grande transparence – cacher des revenus dans un pays est de plus en plus difficile compte tenu des efforts conjoints. Pour les entreprises, un avantage est que la conformité comme la déclaration pays par pays (CbC reporting) et FATCA signifie que si les deux pays voient des informations cohérentes, ils sont moins susceptibles de supposer des irrégularités, réduisant potentiellement les audits injustifiés (l'inverse est que les écarts dans les rapports entre l'IRS et l'ARC seront remarqués, donc la cohérence est vitale).

Chacune de ces affaires met en lumière différentes facettes de la dynamique fiscale américano-canadienne – des **litiges créant des précédents**, aux **dispositions conventionnelles résolvant des problèmes**, aux **stratégies de planification**, à la **valeur des mécanismes de coopération (APA, échange d'informations)**. Les expériences du monde réel ont façonné le cadre actuel ; par exemple, l'affaire GE a probablement influencé l'approche de l'ARC en matière de transactions financières (elle a publié des directives actualisées sur les frais de garantie après avoir perdu cette affaire). De même, les abus passés des conventions ont conduit à l'article LOB robuste actuellement en vigueur.

Les professionnels peuvent en tirer des leçons : toujours préparer des preuves solides pour les arrangements inter-sociétés (comme dans l'affaire GE), être attentif aux classifications d'entités (exemple de la LLC), utiliser les avantages conventionnels disponibles (planification des intérêts) mais dans l'esprit de la loi, et ne pas sous-estimer le réseau d'information des autorités.

9. Coopération bilatérale et orientations politiques futures

Les États-Unis et le Canada maintiennent un niveau élevé de **coopération bilatérale en matière fiscale**, ce qui est essentiel pour gérer une relation économique aussi interconnectée. Cette coopération englobe le partage d'informations de routine, les efforts conjoints contre l'évasion fiscale et la coordination dans l'évolution de la politique fiscale mondiale. À l'avenir, plusieurs tendances et orientations politiques sont probables :

- **Échange de renseignements fiscaux et coopération en matière d'application de la loi** : Depuis 1942, date de la signature du premier traité fiscal entre les États-Unis et le Canada, l'échange de renseignements est une pierre angulaire (Source: canada.ca). L'article XXVII du traité actuel permet à l'IRS et à l'ARC d'échanger des renseignements sur les contribuables à des fins d'administration fiscale. En pratique, cette coopération a été considérablement renforcée par des accords spécifiques :
- L'**Accord intergouvernemental (AIG) FATCA** de 2014 est un excellent exemple de coopération approfondie. En vertu de la FATCA, les institutions financières canadiennes déclarent les comptes détenus par des Américains à l'ARC, qui à son tour les partage avec l'IRS (et vice versa pour les États-Unis, bien que les États-Unis recueillent également des données sur les comptes canadiens dans les institutions financières américaines) (Source: canada.ca)(Source: canada.ca). Cet échange automatique couvre les soldes de comptes financiers, les intérêts, les dividendes et d'autres revenus, mettant ainsi en lumière l'évasion fiscale potentielle à l'étranger par les résidents des deux pays (Source: en.wikipedia.org)(Source: en.wikipedia.org). L'AIG a tenu compte des lois sur la protection de la vie privée et a veillé à ce que les données soient protégées par les règles de confidentialité du traité (Source: canada.ca). En conséquence, les deux nations reçoivent désormais des quantités massives de données annuelles pour vérifier les déclarations de revenus. On a constaté une augmentation notable de la conformité (par exemple, des citoyens américains au Canada se sont manifestés dans le cadre de la divulgation volontaire de l'IRS pour déclarer des comptes).
- La **Norme commune de déclaration (NCD)** de l'OCDE est similaire à la FATCA pour d'autres pays. Le Canada échange des renseignements NCD avec de nombreuses juridictions (depuis 2018), bien que les États-Unis ne participent pas à la NCD (s'appuyant sur la FATCA). Néanmoins, entre eux, les États-Unis et le Canada disposent effectivement d'un mécanisme bilatéral comparable.
- **Assistance mutuelle au recouvrement** : En vertu de l'article XXVI A (ajouté en 1995), les États-Unis et le Canada peuvent s'entraider pour le recouvrement des impôts dans certains cas. Par exemple, si une entreprise canadienne doit des impôts américains et possède des actifs au Canada, l'ARC peut recouvrer ces impôts au nom de l'IRS comme s'il s'agissait d'impôts canadiens, et les lui remettre (Source: canada.ca). Il existe des limites – le Canada n'aidera pas au recouvrement des impôts américains auprès d'un citoyen canadien qui était citoyen canadien au moment où l'impôt est devenu exigible (un clin d'œil à la non-application de l'imposition basée sur la citoyenneté américaine aux doubles citoyens au Canada). Néanmoins, cette disposition signifie que les dettes fiscales ne disparaissent pas simplement en traversant la frontière. C'est une caractéristique rare (peu de traités américains incluent l'assistance au recouvrement) et cela témoigne de la confiance entre les deux administrations.

- **Audits et enquêtes conjoints** : L'IRS et l'ARC ont participé à des audits conjoints d'entreprises multinationales afin d'éviter les doublons et les résultats contradictoires. Ils partagent également des informations sur les stratagèmes fiscaux et les montages abusifs par le biais de forums tels que le Centre conjoint d'information sur les abris fiscaux internationaux (JITSIC), auquel les deux pays participent. Si un abri fiscal transfrontalier agressif est découvert dans un pays, l'autre est alerté.
- **Application de la loi en matière de fraude fiscale transfrontalière** : Les pays coopèrent également en matière pénale fiscale. Il y a eu des cas où des informations provenant d'un côté ont mené à des poursuites de l'autre. Les traités d'extradition peuvent s'appliquer aux crimes fiscaux graves. Par exemple, un promoteur d'un stratagème d'évasion fiscale transfrontalière entre les États-Unis et le Canada pourrait se retrouver poursuivi à la fois par la Division des enquêtes criminelles de l'IRS et par l'ARC.

Tout cela revient à un message : la **transparence fiscale et l'harmonisation de l'application de la loi sont à leur plus haut niveau**. Pour les contribuables, cela signifie moins de possibilités d'arbitrage par la non-divulgaration. Pour les entreprises honnêtes, cela crée des conditions de concurrence plus équitables (moins de concurrence de la part de rivaux qui échappent à l'impôt).

- **Mécanismes de consultation bilatérale** : Le traité a établi un **Comité conjoint de la Convention fiscale Canada-États-Unis** (composé d'administrateurs fiscaux) pour discuter de l'interprétation du traité et des nouvelles questions. De plus, des négociations périodiques ont lieu pour les mises à jour du traité – la dernière en 2007. Toute question émergente (comme la manière d'aborder les nouvelles règles de l'économie numérique, ou un changement que l'une ou l'autre partie souhaite apporter au traité) serait traitée par de telles discussions. Compte tenu du Pilier Un et d'autres changements, on pourrait prévoir de **futurs amendements** ou protocoles au traité. Une possibilité est d'ajouter des dispositions pour tenir compte de tout consensus qui émergera sur la fiscalité numérique (si la formule du Pilier Un est mise en œuvre via une convention multilatérale, le Canada et les États-Unis pourraient incorporer ces changements dans leur relation bilatérale via cette convention ou un protocole).
- **Leadership au sein de l'OCDE et du G20** : Les deux nations sont influentes au sein des organismes internationaux de politique fiscale. Le Canada s'aligne souvent sur les initiatives du G7/G20 et les normes de l'OCDE. Les États-Unis, bien que traçant parfois leur propre voie, s'engagent via le Cadre inclusif. Nous l'avons constaté lors des négociations du Pilier Deux – la déclaration du G7 résolvant les préoccupations américaines était le fruit de la diplomatie (Source: canada.ca)(Source: canada.ca). À l'avenir, le **réengagement ou non des États-Unis dans le Pilier Un** influencera fortement les actions du Canada (par exemple, si le Canada applique réellement la TSNS ou la suspend). Les deux pays continueront probablement à collaborer pour trouver un compromis qui évite les différends commerciaux. Le G7 a explicitement noté que travailler ensemble sur le Pilier

Deux faciliterait « **un dialogue constructif sur la fiscalité de l'économie numérique** » et respecterait la souveraineté fiscale (Source: canada.ca). Ainsi, une orientation à court terme est l'élaboration d'un cadre stable pour les taxes sur l'économie numérique afin de remplacer les TSNS unilatérales.

- **Domaines fiscaux environnementaux et autres domaines émergents** : La coopération fiscale pourrait s'étendre à des domaines comme la taxation du carbone. Bien qu'il ne s'agisse pas directement de l'impôt sur les sociétés, les deux gouvernements coordonnent leur politique climatique. Si, par exemple, l'un d'eux mettait en œuvre un mécanisme d'ajustement carbone aux frontières (MACF), ils discuteraient de la manière de s'assurer qu'il ne soit pas perçu comme un tarif douanier. Dans un autre ordre d'idées, le **partage de données sur la fiscalité du Bitcoin/des cryptomonnaies** pourrait devenir un sujet – l'IRS et l'ARC pourraient partager des informations sur les avoirs en crypto-actifs, étant donné la poussée mondiale pour la transparence dans ce domaine (l'OCDE développe un Cadre de déclaration des crypto-actifs, que le Canada adoptera probablement, et potentiellement les États-Unis aussi).
- **Résolution des questions en suspens** : Une question du traité qui a causé des frictions est la « clause de sauvegarde » des États-Unis – ce qui signifie que les États-Unis peuvent imposer les résidents canadiens s'ils sont citoyens américains. Le Canada compte de nombreux doubles citoyens ; bien que le traité ne puisse pas entièrement annuler l'imposition basée sur la citoyenneté américaine, le Canada a résisté à aider à l'appliquer (par exemple, le Canada n'aidera pas au recouvrement des dettes fiscales purement américaines des citoyens canadiens (Source: canada.ca)). Certains défenseurs plaident pour un allègement pour les doubles citoyens (comme une exemption automatique du traité pour certains revenus de source canadienne des citoyens américains au Canada afin d'éviter la double déclaration). Bien que n'étant pas à l'ordre du jour immédiat, de telles questions sont soulevées dans les forums publics et pourraient un jour faire l'objet d'ajustements politiques ou du moins d'un assouplissement administratif (les États-Unis ont par le passé augmenté l'exemption de l'impôt sur les successions pour les résidents canadiens via un traité, etc., pour remédier à ces problèmes).
- **Amélioration continue du traité** : Au fil du temps, il faut s'attendre à ce que le traité entre les États-Unis et le Canada soit actualisé pour refléter les normes modernes :
 - Incorporation possible d'un **test de l'objet principal (TOP)** de type OCDE en complément ou en remplacement de la clause détaillée de limitation des avantages (LOB), si les États-Unis signent un jour l'Instrument multilatéral (MLI) ou un protocole bilatéral. (Cependant, les États-Unis préfèrent généralement la LOB au TOP).
 - Les **dispositions relatives aux gains en capital** pourraient être mises à jour (par exemple, pour couvrir les ventes indirectes d'entités canadiennes riches en biens immobiliers par des résidents américains, ce que le Canada traite désormais au niveau national par la retenue à la source).

- Le **champ d'application de l'arbitrage** pourrait même être étendu (actuellement, il concerne principalement des questions spécifiques ; ils pourraient autoriser un arbitrage plus large des questions fiscales si cela s'avère efficace).
- Envisager la suppression totale de la **retenue à la source sur les redevances transfrontalières** – certains traités plus récents ont éliminé la plupart des retenues à la source sur les redevances. Le traité États-Unis-Canada prévoit toujours jusqu'à 10 %. Si les deux économies décident que la libre circulation des paiements de propriété intellectuelle est bénéfique, elles pourraient réduire ce taux (d'autant plus que les deux s'inquiètent de la compétitivité dans les secteurs technologiques).
- Application de l'article de **non-discrimination** – s'assurer que, par exemple, la succursale américaine d'une entreprise canadienne n'est pas surtaxée par rapport aux entreprises américaines (le traité contient un article de non-discrimination, mais des éléments subtils peuvent parfois passer inaperçus ; un examen périodique assure la conformité).
- **Coordination des changements législatifs nationaux** : Lorsqu'un pays apporte un changement majeur à sa législation fiscale, cela peut affecter l'autre. Par exemple, si les États-Unis passaient à un système territorial ou augmentaient/diminuaient considérablement les taux d'imposition des sociétés, le Canada ressentirait une pression concurrentielle. En 2018, la réduction du taux américain à 21 % a suscité une certaine inquiétude au Canada, bien que le Canada n'ait pas réduit ses taux mais ait introduit un amortissement accéléré pour stimuler l'investissement. Si une future législation américaine (peut-être en 2026, étant donné la loi actuelle où certaines dispositions du TCJA sont progressivement supprimées) modifie le paysage fiscal international (comme la mise en œuvre de SHIELD – Stopping Harmful Inversions and Ending Low-tax Developments, qui était une alternative proposée à BEAT alignée sur le Pilier Deux), le Canada évaluera et réagira. Le ministère des Finances du Canada et le Trésor américain maintiennent des lignes ouvertes pour discuter de ces changements afin d'éviter une double imposition involontaire ou des lacunes.
- **Conclusion et perspectives** : La trajectoire est celle d'une **intégration et d'une coopération accrues**. Les deux autorités fiscales ne sont pas des adversaires ; elles agissent davantage comme des partenaires dans l'administration de deux systèmes qui imposent souvent les mêmes contribuables. Ce partenariat se manifeste par de fréquentes réunions des autorités compétentes pour résoudre des cas, des déclarations conjointes comme l'accord fiscal du G7, et des engagements partagés envers les normes de l'OCDE (Source: canada.ca) (Source: canada.ca). Il peut cependant y avoir des points de friction (comme la saga de la TSNS) où les intérêts nationaux s'opposent. Pourtant, même cela a été abordé par le dialogue. Pour les entreprises, l'attente devrait être une **plus grande certitude mais aussi moins d'arbitrage** : certitude grâce à des mécanismes comme l'arbitrage et les APA, mais moins d'arbitrage à mesure que les deux nations mettent en œuvre des règles anti-évasion et des impôts minimums alignés.

À mesure que nous avançons, les entreprises multinationales au Canada et aux États-Unis devraient se préparer à un monde où les **réformes fiscales mondiales (comme les Piliers Un et Deux)** deviendront une réalité. Elles devraient dialoguer avec les décideurs politiques (par l'intermédiaire de groupes industriels) pour s'assurer que ces règles sont mises en œuvre de manière fluide et équitable. Au niveau bilatéral, la **mise à jour continue du traité États-Unis-Canada** sera importante – c'est l'un des plus anciens traités américains encore en vigueur (texte de base de 1980) et bien qu'il ait été mis à jour cinq fois, la dernière mise à jour majeure remonte à plus d'une décennie. Des questions comme l'économie numérique, les instruments financiers modernes et les changements dans les modèles d'affaires justifient un nouvel examen. Un potentiel **Sixième Protocole** pourrait émerger dans les années à venir une fois que la situation mondiale se sera stabilisée, codifiant éventuellement le résultat du Pilier Un (si les États-Unis sont d'accord) ou réduisant davantage les retenues à la source pour faciliter l'investissement.

En somme, les **États-Unis et le Canada sont susceptibles d'approfondir leur coopération fiscale**, en maintenant l'équilibre entre la protection des revenus de chaque pays et la promotion de l'énorme activité économique transfrontalière. Les parties prenantes – des conseillers fiscaux aux équipes de finance d'entreprise – devraient rester informées par le biais des directives faisant autorité de l'IRS, de l'ARC, des Finances Canada, etc., à mesure que de nouvelles règles sont mises en œuvre. Le degré élevé de respect mutuel et de collaboration entre les deux administrations fiscales est de bon augure pour la résolution des défis futurs d'une manière qui assure stabilité et équité aux contribuables des deux pays.

Sources :

- Convention fiscale Canada-États-Unis (1980) et protocoles – aperçu des dispositions clés (Source: [irs.gov](https://www.irs.gov))(Source: [canada.ca](https://www.canada.ca)).
- Ministère des Finances Canada, *Communiqué de presse sur le Cinquième Protocole* (21 sept. 2007) – résumé des mises à jour du traité (élimination de la retenue à la source sur les intérêts, LLC, arbitrage, etc.) (Source: [canada.ca](https://www.canada.ca))(Source: [canada.ca](https://www.canada.ca)).
- Publication 597 de l'IRS (oct. 2015) – explication américaine du traité, y compris les règles de départage de résidence et les taux de retenue à la source (Source: [irs.gov](https://www.irs.gov))(Source: [irs.gov](https://www.irs.gov)).
- Bright!Tax Expat Tax Guide (17 juin 2025) – principes de base de la retenue d'impôt canadienne et taux réduits par traité (Source: [brighttax.com](https://www.brighttax.com))(Source: [brighttax.com](https://www.brighttax.com)).
- Guide Osler « Impôt sur les bénéfices des succursales » – confirmation de la réduction du taux d'impôt sur les succursales à 5 % par traité (Source: [osler.com](https://www.osler.com)).
- Guide Chambers & Partners *Corporate Tax 2025 – Canada* – détails sur les règles canadiennes de sous-capitalisation (1,5:1) (Source: [practiceguides.chambers.com](https://www.practiceguides.chambers.com)), l'alignement des prix de transfert avec l'OCDE (Source: [practiceguides.chambers.com](https://www.practiceguides.chambers.com)), les statistiques de la PAA (Source:

practiceguides.chambers.com), et l'adoption du test de l'objet principal de l'IM par le Canada (Source: practiceguides.chambers.com).

- EY Tax Alert 2025 No.30 (3 juin 2025) – proposition américaine d'IRC §899 et TSNS du Canada, y compris les détails de la TSNS et les augmentations drastiques des taux d'imposition de la Section 899 sur les investissements canadiens (Source: ey.com)(Source: ey.com).
- Ministère des Finances Canada *Déclaration sur l'accord du G7 sur l'impôt minimum mondial* (28 juin 2025) – décrit l'arrangement parallèle excluant les entreprises américaines de l'UTPR/IIIR du Pilier 2 et exigeant la suppression du §899 (Source: canada.ca)(Source: canada.ca).
- Circulaire d'information de l'ARC IC76-12R9 (25 mars 2025) – explication de la retenue à la source de la Partie XIII et des réductions conventionnelles, reflétant les taux actuels et les clauses de la NPF (Source: practiceguides.chambers.com)(Source: canada.ca).
- Arrêt de la Cour d'appel fédérale dans *General Electric Capital Canada Inc. c. La Reine*, 2010 CAF 344 – résumé du litige sur les prix de transfert concernant les frais de garantie et analyse du principe de pleine concurrence par la cour (Source: taxriskmanagement.com)(Source: taxriskmanagement.com).
- Document d'information sur l'AIG FATCA Canada-États-Unis (Ministère des Finances, 2014) – décrit le cadre d'échange de renseignements et les considérations relatives à la protection de la vie privée (Source: canada.ca)(Source: canada.ca).
- Entrée Wikipédia sur l'accord FATCA Canada-États-Unis – notes sur l'échange réciproque et l'ampleur du partage de données (nombre de personnes américaines au Canada) (Source: en.wikipedia.org)(Source: en.wikipedia.org).

Ces sources et exemples illustrent les mécanismes détaillés de la fiscalité des entreprises entre les États-Unis et le Canada et soulignent l'importance de se tenir informé des **dispositions des traités** et des **développements législatifs** dans ce domaine en constante évolution. L'année 2025 voit le système fiscal bilatéral atteindre un sommet de coopération, prêt à relever de nouveaux défis par le biais d'initiatives bilatérales et multilatérales.

Étiquettes: fiscalite-entreprise, fiscalite-transfrontaliere, traite-fiscal-etats-unis-canada, etablisement-stable, prix-transfert, beps, fiscalite-internationale, double-imposition

À propos de Houseblend

HouseBlend.io is a specialist NetSuite™ consultancy built for organizations that want ERP and integration projects to accelerate growth—not slow it down. Founded in Montréal in 2019, the firm has become a trusted partner for venture-backed scale-ups and global mid-market enterprises that rely on mission-critical data flows across commerce, finance and operations. HouseBlend’s mandate is simple: blend proven business process design with deep technical execution so that clients unlock the full potential of NetSuite while maintaining the agility that first made them successful.

Much of that momentum comes from founder and Managing Partner **Nicolas Bean**, a former Olympic-level athlete and 15-year NetSuite veteran. Bean holds a bachelor’s degree in Industrial Engineering from École Polytechnique de Montréal and is triple-certified as a NetSuite ERP Consultant, Administrator and SuiteAnalytics User. His résumé includes four end-to-end corporate turnarounds—two of them M&A exits—giving him a rare ability to translate boardroom strategy into line-of-business realities. Clients frequently cite his direct, “coach-style” leadership for keeping programs on time, on budget and firmly aligned to ROI.

End-to-end NetSuite delivery. HouseBlend’s core practice covers the full ERP life-cycle: readiness assessments, Solution Design Documents, agile implementation sprints, remediation of legacy customisations, data migration, user training and post-go-live hyper-care. Integration work is conducted by in-house developers certified on SuiteScript, SuiteTalk and RESTlets, ensuring that Shopify, Amazon, Salesforce, HubSpot and more than 100 other SaaS endpoints exchange data with NetSuite in real time. The goal is a single source of truth that collapses manual reconciliation and unlocks enterprise-wide analytics.

Managed Application Services (MAS). Once live, clients can outsource day-to-day NetSuite and Celigo® administration to HouseBlend’s MAS pod. The service delivers proactive monitoring, release-cycle regression testing, dashboard and report tuning, and 24 × 5 functional support—at a predictable monthly rate. By combining fractional architects with on-demand developers, MAS gives CFOs a scalable alternative to hiring an internal team, while guaranteeing that new NetSuite features (e.g., OAuth 2.0, AI-driven insights) are adopted securely and on schedule.

Vertical focus on digital-first brands. Although HouseBlend is platform-agnostic, the firm has carved out a reputation among e-commerce operators who run omnichannel storefronts on Shopify, BigCommerce or Amazon FBA. For these clients, the team frequently layers Celigo’s iPaaS connectors onto NetSuite to automate fulfilment, 3PL inventory sync and revenue recognition—removing the swivel-chair work that throttles scale. An in-house R&D group also publishes “blend recipes” via the company blog, sharing optimisation playbooks and KPIs that cut time-to-value for repeatable use-cases.

Methodology and culture. Projects follow a “many touch-points, zero surprises” cadence: weekly executive stand-ups, sprint demos every ten business days, and a living RAID log that keeps risk, assumptions, issues and dependencies transparent to all stakeholders. Internally, consultants pursue ongoing certification tracks and pair with senior architects in a deliberate mentorship model that sustains institutional knowledge. The result is a delivery organisation that can flex from tactical quick-wins to multi-year transformation roadmaps without compromising quality.

Why it matters. In a market where ERP initiatives have historically been synonymous with cost overruns, HouseBlend is reframing NetSuite as a growth asset. Whether preparing a VC-backed retailer for its next funding round or rationalising processes after acquisition, the firm delivers the technical depth, operational discipline and business empathy required to make complex integrations invisible—and powerful—for the people who depend on them every day.

AVERTISSEMENT

Ce document est fourni à titre informatif uniquement. Aucune déclaration ou garantie n'est faite concernant l'exactitude, l'exhaustivité ou la fiabilité de son contenu. Toute utilisation de ces informations est à vos propres risques. Houseblend ne sera pas responsable des dommages découlant de l'utilisation de ce document. Ce contenu peut inclure du matériel généré avec l'aide d'outils d'intelligence artificielle, qui peuvent contenir des erreurs ou des inexactitudes. Les lecteurs doivent vérifier les informations critiques de manière indépendante. Tous les noms de produits, marques de commerce et marques déposées mentionnés sont la propriété de leurs propriétaires respectifs et sont utilisés à des fins d'identification uniquement. L'utilisation de ces noms n'implique pas l'approbation. Ce document ne constitue pas un conseil professionnel ou juridique. Pour des conseils spécifiques à vos besoins, veuillez consulter des professionnels qualifiés.