

Deloitte Sociétés privées



Discussions privées

Enjeux fiscaux touchant les sociétés privées

Le 9 novembre 2016

Possession et jouissance de biens immobiliers aux États-Unis

Depuis quelques années, nombreux sont les Canadiens qui ont acheté une propriété aux États-Unis; certains uniquement à des fins personnelles, généralement pour profiter de températures hivernales plus clémentes, et d'autres comme un investissement, qu'ils louent à des tiers à temps plein ou à temps partiel.

Quelle que soit la motivation du propriétaire, les incidences fiscales, particulièrement en ce qui concerne les impôts applicables aux États-Unis et leurs interactions avec les impôts au Canada, ne sont pas souvent abordées de manière exhaustive. Ces questions fiscales se posent avant l'achat de la propriété, durant la période de possession et au moment de la vente. Le fait de ne pas porter une attention suffisante à ces questions risque d'entraîner des conséquences fiscales négatives qu'il sera difficile d'éviter. Cet article a pour but d'identifier certaines de ces questions aux différentes étapes de la période de possession pour qu'on puisse y répondre adéquatement.

Aspects à prendre en considération avant l'achat

Contrairement au Canada, les États-Unis imposent des droits successoraux sur la juste valeur marchande (JVM) des actifs détenus par une personne au moment de son décès ainsi qu'un impôt sur les dons applicable sur la JVM des actifs donnés du vivant de l'auteur du transfert¹. Les droits successoraux ou

¹ Le Canada n'impose pas de droits successoraux ni d'impôt sur les dons, mais, à quelques exceptions près, applique le principe que la personne est réputée avoir disposé du bien juste avant son décès, ou juste avant le don, et que tout gain en capital réalisé est assujéti à un impôt sur le revenu.

Votre équipe de spécialistes:

Brian Brophy

Leader national de la Fiscalité,
Deloitte Sociétés privées
Tél.: 416 601 5844

Jim MacGowan

Atlantique
Tél.: 902 721 5697

Geneviève Provost

Québec
Tél.: 514 393 7806

David Mason

Ontario
Tél.: 613 751 6685

Karen Wilkinson

Ontario
Tél.: 519 650 7800

Michael Belz

Toronto
Tél.: 416 643 8712

Brian Anderson

Winnipeg
Tél.: 204 944 3628

Mike D. Smith

Saskatoon
Tél.: 306 343 4453

L'impôt sur les dons sont parfois considérés comme un « impôt sur le bilan », étant donné que ces impôts correspondent à un pourcentage de la JVM de l'actif au moment du décès ou du don, et non à un pourcentage du gain en capital éventuellement réalisé sur l'actif au moment du décès ou du don. Actuellement, le taux marginal maximal des droits successoraux aux États-Unis est de 40 %. Pour les personnes qui ne sont ni citoyens ni résidents des États-Unis aux fins des droits successoraux, cet impôt ne s'applique qu'à leurs actifs situés aux États-Unis (les *biens situés aux États-Unis*), par opposition à l'ensemble de leurs actifs. Les *biens situés aux États-Unis* comprennent, entre autres, les biens immobiliers aux États-Unis et, aux fins des droits successoraux, les actions dans des sociétés résidentes des États-Unis. Le gouvernement américain accorde à ses citoyens et aux résidents une exemption des droits successoraux ou de l'impôt sur les dons pour la première tranche de 5,45 M\$ de la valeur des actifs². Les non-résidents ne bénéficient toutefois pas d'une telle exemption. Conformément à la *Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis* (le « Traité »), les Canadiens sont admissibles à une exemption calculée au prorata des actifs mondiaux pour les droits successoraux. Par exemple, si au moment du décès d'un résident canadien, la valeur de sa résidence et de ses autres biens situés aux États-Unis constituent 10 % des actifs qu'il détient partout dans le monde, cette personne aurait droit à une exemption des droits successoraux de 545 000 \$ (ou de 1 090 000 \$ si l'actif est transféré à son conjoint qui réside au Canada). Par conséquent, les Canadiens jouissant d'un patrimoine important devraient songer à prendre des mesures pour atténuer ou reporter l'imposition des droits successoraux, ou en déterminer le montant, s'ils envisagent l'achat de biens immobiliers aux États-Unis.

Plusieurs stratégies visant à atténuer l'incidence des droits successoraux américains ont été élaborées. Celles-ci passent, par exemple, par l'achat d'une assurance vie additionnelle, par la modification du testament de la personne ou de son conjoint afin de réaliser, au moment du décès, un transfert de la propriété efficace du point de vue fiscal ou par la détention de la propriété dans un autre véhicule, comme une fiducie, au profit des membres de la famille. Étant donné que ces stratégies présentent toutes des avantages et des inconvénients qui leur sont propres, elles doivent être évaluées au cas par cas en fonction des objectifs particuliers de chacun. Dans bien des cas, des stratégies peuvent être combinées afin d'optimiser leur efficacité. Il est donc fortement recommandé, notamment aux personnes qui détiennent des actifs importants, de consulter un conseiller fiscal pour déterminer la stratégie qui serait la plus efficace pour atteindre les objectifs qu'elles se sont fixés. Ces consultations devraient être effectuées avant l'achat de la propriété, car le coût de la mise en place de certaines stratégies et les conséquences fiscales risquent d'être exorbitants si les personnes sont déjà propriétaires des biens.

Aspects à prendre en considération durant la période de possession

Dans les cas où les biens aux États-Unis sont loués à un tiers au cours d'une année donnée, l'impôt sur le revenu fédéral et, éventuellement, celui de l'État concerné s'appliqueront aux revenus tirés de la location. Si aucun choix n'est effectué, le taux d'imposition sera de 30 % des loyers bruts perçus, sans

Mike Bird
Alberta
Tél.: 403 267 1852

Trevor Thomson
Alberta
Tél.: 403 503 1391

Dallas McMurtrie
Colombie-Britannique
Tél.: 604 640 3278

Liens connexes:
[Deloitte Sociétés privées](#)

[Nos services de fiscalité](#)

² Pour l'année d'imposition 2016, le plafond de l'exemption était de 5,45 M\$, mais ce montant est indexé à l'inflation.

égard aux frais d'exploitation engagés par le propriétaire. Le non-résident a cependant la possibilité de choisir d'être plutôt imposé sur ses revenus de location nets, et le calcul de l'impôt sera alors fait en fonction des taux progressifs et des paliers de l'impôt sur le revenu. Ce choix est généralement avantageux, car le contribuable est en mesure de déduire ses frais d'exploitation (p. ex. l'intérêt sur son prêt hypothécaire, les taxes foncières, les assurances, les frais de réparation et d'entretien) lors du calcul de son revenu imposable. En faisant ce choix, le contribuable sera tenu de déclarer annuellement ses revenus locatifs à l'administration américaine concernée (fédérale ou étatique, le cas échéant) et de produire une déclaration de revenus à titre de non-résident. Les revenus tirés de la location demeurent imposables au Canada, puisque le contribuable est résident du Canada. Toutefois, les mécanismes de crédit d'impôt étrangers sont conçus pour atténuer la double imposition.

Si une personne ne loue pas sa propriété aux États-Unis au cours de l'année, mais qu'elle l'utilise uniquement à des fins personnelles, il faut quand même tenir compte, aux États-Unis, des incidences fiscales annuelles pouvant résulter de la présence aux États-Unis. Dans le cas d'une personne qui n'est pas citoyenne américaine ni résidente permanente des États-Unis (c.-à-d. titulaire d'une carte verte), son statut de résidente américaine aux fins de l'impôt est déterminé en fonction du nombre de jours où elle est physiquement présente aux États-Unis, quel que soit le motif (un séjour de moins d'une journée est considéré comme une journée entière), sur une période de trois ans. Pour ce faire, on se fonde sur le critère de présence importante (ou *substantial presence test*). Si, selon la formule particulière, la durée totale de la présence aux États-Unis est de 183 jours ou plus, on considère que la personne répond au critère de présence importante; par conséquent, elle a le statut de résidente américaine, sous réserve de certaines exceptions.

Les personnes qui répondent au critère de présence importante, mais qui étaient présentes aux États-Unis pendant moins de 183 jours durant l'année en cours peuvent quand même être considérées comme des non-résidents américains aux fins de l'impôt, à condition qu'elles aient des liens plus étroits avec un autre pays et qu'elles remplissent le formulaire 8840 *Closer Connection Exception Statement for Aliens* au plus tard à la date limite de production de la déclaration de revenus des États-Unis (généralement le 15 avril ou le 15 juin de l'année suivante). À défaut de remplir ce formulaire dans les délais prescrits ou si la période de 183 jours de présence physique aux États-Unis est dépassée au cours d'une année donnée, la personne pourrait être considérée résidente aux fins fiscales des États-Unis et tenue de remplir des formulaires de déclaration de biens très détaillés, ce qui peut entraîner des coûts de conformité fiscale supplémentaires importants. Par conséquent, les personnes doivent porter une attention particulière au nombre de jours qu'ils passent aux États-Unis chaque année et prendre les mesures appropriées pour s'assurer qu'elles se conforment aux règles fiscales et de déclaration des actifs, et ce, le plus efficacement possible. Le fait de ne pas s'y conformer risque d'entraîner d'importantes pénalités.

Aspects à prendre en considération au moment de la vente

S'il est nécessaire de prendre en considération les incidences fiscales aux États-Unis avant et durant la période de possession du bien immobilier, il en va de même au moment de vendre la propriété.

Le gouvernement fédéral américain et, éventuellement, l'État concerné imposent les gains en capital réalisés lors de la cession de biens immobiliers situés aux États-Unis. Ces gains sont aussi assujettis à l'impôt au Canada, y compris tout gain de change réalisé lors de la cession; cependant, le mécanisme de crédit d'impôt étranger est conçu pour atténuer la double imposition potentielle. Afin d'assurer la perception des impôts à payer lors de la vente de la propriété, le gouvernement américain impose une retenue d'impôt sur le produit de la vente. En l'absence de mesures préalables et à quelques exceptions près, l'acheteur de la propriété est tenu de retenir et de verser 15 % du produit brut de la vente à l'Internal Revenue Service (« IRS ») pour couvrir l'impôt potentiel à payer par le vendeur étranger³. Le vendeur déclare ensuite aux autorités fiscales américaines le gain ou la perte en capital réalisé. Tout montant de la retenue qui dépasse l'impôt à payer par le vendeur sur le gain en capital est remboursé au vendeur par l'IRS une fois traitée la déclaration de revenus.

En raison du délai possible entre la date de la vente et la date de réception et de traitement par l'IRS de la déclaration de revenus du vendeur, celui-ci risque de subir une incidence négative importante sur ses flux de trésorerie. C'est pourquoi l'IRS a mis en place un processus permettant aux vendeurs de l'informer qu'une vente est en cours et de lui demander de réduire la retenue obligatoire de l'acheteur pour que celle-ci corresponde au montant de l'impôt à payer, plutôt qu'à 15 % du produit brut. Le processus permet à l'acheteur de déposer la totalité du montant de la retenue entre les mains d'un tiers (c.-à-d. l'avocat ou le notaire responsable de la transaction) jusqu'à ce que l'IRS ait répondu à la demande de réduction. En pratique, cependant, bon nombre de sociétés responsables de ces ventes ne conserveront pas les fonds en fiducie, mais verseront plutôt la totalité du montant de la retenue immédiatement après la conclusion de la vente, conformément à leur politique. À cela s'ajoutent les délais de traitement par l'IRS des demandes de réduction des retenues, particulièrement dans les cas où le vendeur doit demander un numéro d'identification du contribuable (Individual Taxpayer Identification Number, ou ITIN). C'est pourquoi le processus de demande de réduction de l'obligation de retenues doit être entrepris dès qu'un contrat de vente provisoire a été conclu, tout en considérant les délais importants possibles. Si un certificat de réduction de la retenue ne peut pas être obtenu avant la conclusion de la vente et que la société d'assurance titres doit effectuer le versement une fois la vente conclue, un remboursement accéléré peut être demandé à l'IRS. Quelle que soit la méthode utilisée pour atténuer l'incidence négative de la retenue obligatoire sur les flux de trésorerie, il faut déclarer la cession aux autorités fiscales américaines en produisant une déclaration de revenus. Celle-ci doit généralement être produite au plus tard le 15 avril ou le 15 juin de l'année suivante.

³ Certains États imposent également des exigences en matière de retenues.

Si la personne décède avant la vente de la propriété, une déclaration d'impôts sur les successions fédérale des États-Unis devra être produite pour déclarer les éventuels droits successoraux à payer. Les déclarations d'impôts sur les successions doivent généralement être produites dans les neuf mois suivant le décès.

Pouvons-nous vous être utiles?

Si vous souhaitez discuter des incidences fiscales liées à vos biens immobiliers aux États-Unis, n'hésitez pas à communiquer avec votre fiscaliste de Deloitte Sociétés privées. Nous serons heureux de vous aider.

La Tour Deloitte
1190 avenue des Canadiens-de-Montréal, Bureau 500
Montréal, Québec H3B 0M7
Canada

Ce document est publié par Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. à l'intention des clients et amis du Cabinet et ne doit pas remplacer les conseils judiciaires d'un professionnel. Aucune mesure ne devrait être prise sans avoir consulté préalablement un spécialiste. Vous utilisez le présent document à vos propres risques.

Deloitte, l'un des cabinets de services professionnels les plus importants au Canada, offre des services dans les domaines de la certification, de la fiscalité, de la consultation et des conseils financiers. Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l., société à responsabilité limitée constituée en vertu des lois de l'Ontario, est le cabinet membre canadien de Deloitte Touche Tohmatsu Limited.

Deloitte désigne une ou plusieurs entités parmi Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société fermée à responsabilité limitée par garanties du Royaume-Uni, ainsi que son réseau de cabinets membres dont chacun constitue une entité juridique distincte et indépendante. Pour obtenir une description détaillée de la structure juridique de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses sociétés membres, voir www.deloitte.com/ca/apropos.

© Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. et ses sociétés affiliées.

Pour vous désabonner de cette liste d'envoi, veuillez répondre à ce courriel avec la mention « Désabonner » en objet.