

South Dakota v. Wayfair : Que signifie ce nouveau précédent pour le Canada?

Octobre 2018

Stratégies fiscales en direct

Le 21 juin 2018, la Cour suprême des États-Unis a rendu son verdict dans l'importante affaire *South Dakota v. Wayfair*. Selon ce jugement, un État peut obliger des entreprises à percevoir les taxes de vente auprès des consommateurs lorsque leur volume des ventes franchit un certain seuil sur son territoire, et ce, même si elles n'y ont aucune présence physique.

Historique

Ce jugement infirme une décision précédente rendue dans l'affaire *Quill Corp. v. North Dakota*, selon laquelle une entreprise n'était pas tenue de percevoir les taxes de vente sur les transactions de vente effectuées dans un État donné, à moins qu'elle n'ait une présence physique sur son territoire. Par « présence physique », on entendait dans ce cas la présence de bureaux, d'un entrepôt, de stocks, d'employés ou d'agents contractuels dans cet État.

Ce précédent a été établi en 1992 et s'appliquait principalement aux ventes par catalogue. Dans les années qui ont suivi l'affaire *Quill Corp.*, l'environnement économique a changé de façon importante avec l'avènement du commerce électronique. À ce titre, le Dakota du Sud a fait valoir que le jugement précédent ne cadrait pas avec les comportements actuels des consommateurs et que les entreprises ayant pignon sur rue étaient désavantagées parce qu'elles devaient percevoir les taxes de vente, contrairement aux détaillants en ligne.

La perspective canadienne

Entreprises canadiennes

Même s'il peut sembler que ce jugement n'aura une incidence que sur les entreprises et les résidents des États-Unis, la mise en œuvre d'exigences en matière de déclaration qui reposent sur le volume des ventes et non sur la présence physique signifie sûrement que les entreprises canadiennes qui vendent aux États-Unis seront aussi touchées.

Cet enjeu est particulièrement important, car de plus en plus d'États sont susceptibles d'élaborer des lois semblables à celle en vigueur au Dakota du Sud, afin de bénéficier d'une source de revenus à laquelle ils n'avaient essentiellement pas accès dans le passé. Jusqu'à maintenant, l'Illinois, l'Indiana, l'Iowa, le Kentucky et Maine ont mis en œuvre des lois similaires et le nombre d'États qui leur emboîteront le pas est susceptible d'augmenter rapidement.

Étant donné que chaque État a la capacité de créer son propre régime de taxe de vente (y compris des cibles de déclaration et des exigences particulières en la matière), une entreprise canadienne qui vend à des consommateurs dans de nombreux États pourrait devoir assumer des responsabilités en matière de conformité beaucoup plus importantes à l'avenir.

En raison de ces changements, les entreprises canadiennes devront s'assurer qu'elles sont au fait des exigences de conformité et de déclaration propres aux États dans lesquels elles effectuent des transactions et qu'elles disposent de systèmes de suivi précis

pour déterminer le volume des ventes qu'elles réalisent dans chacun d'entre eux.

Dans le cas des entreprises canadiennes qui effectuent des transactions au Dakota du Nord, nous nous attendons à ce que cet État commence à appliquer ce jugement plus tard cette année.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les changements touchant la taxe de vente et leur incidence sur votre entreprise, veuillez communiquer avec un membre de l'équipe nationale de taxe de vente de Grant Thornton.

Régime canadien

Bien que les régimes de taxe de vente fédéral et provinciaux n'adhèrent pas à la même norme en matière de présence physique que celle en vigueur aux États-Unis, un fournisseur de biens et services au Canada est généralement tenu de s'inscrire aux fins de la TPS/TVH et de remettre ces dernières, s'il est établi de manière permanente au pays ou qu'il est réputé y exploiter une entreprise, un concept semblable à une présence physique.

Habituellement, lorsqu'un fournisseur n'est pas tenu de s'inscrire aux fins de la taxe de vente canadienne (c.-à-d. la TPS/TVH ou TVP), l'acheteur a la responsabilité d'autoévaluer et de remettre la taxe de vente applicable à une transaction, un processus qui est largement omis par les consommateurs canadiens.

D'un point de vue canadien, il sera intéressant de constater si les gouvernements fédéral et provinciaux entreprennent une transition vers un régime qui oblige davantage de non-résidents à s'inscrire dans la foulée de ce changement aux États-Unis.

Changements récents au Québec

Une province qui pave la voie dans ce domaine est le Québec. Dans son récent budget provincial, le gouvernement du Québec a annoncé qu'il obligerait les fournisseurs non-résidents (qu'ils soient établis au Canada ou à l'étranger) à s'inscrire au régime de la taxe de vente du Québec à compter de 2019. Ce changement est couramment désigné sous le nom de « taxe Netflix ».

Il est à noter que cette nouvelle exigence en matière d'inscription s'appliquera aux fournisseurs dans le secteur du commerce électronique, ainsi qu'aux fournisseurs de certaines plateformes de distribution de biens et de services numériques. Ce changement fait du Québec la première province canadienne à imposer une telle exigence dans le cadre de son régime de taxe de vente provinciale.

On s'attend à ce que la capacité du Québec à mettre en œuvre ce changement détermine si d'autres provinces sont susceptibles de lui emboîter le pas en imposant des exigences similaires aux fournisseurs non-résidents.

Votre conseiller Raymond Chabot Grant Thornton peut vous aider à déterminer les mesures qui s'appliquent à votre entreprise et vous assister dans les démarches nécessaires pour vous permettre d'en bénéficier. N'hésitez pas à le consulter.

De plus, visitez notre site rcgt.com pour toute information additionnelle.