

Vous voulez vous expatrier aux États-Unis ? Trois questions fiscales à vous poser

Le rêve américain comporte de nombreux obstacles administratifs et les subtilités de la fiscalité américaine ne doivent pas être négligées.

Temps de lecture : minute

26 août 2020

Ça y est, c'est décidé, vous allez réaliser votre *American dream* ! De plus en plus d'entrepreneur·e·s font le choix de s'expatrier outre-Atlantique pour développer leur entreprise sur ce marché si emblématique. Avec, parfois, trop peu de notions sur les règles fiscales qui s'appliquent à leur statut, au risque de mettre en péril leurs finances personnelles ou d'exposer leur société à des amendes salées. Yoann Brugière et Marc Trost, fondateurs du cabinet d'experts-comptables Orbiss, spécialistes de l'implantation aux États-Unis, ont listé dans un guide les spécificités fiscales américaines qu'oublie trop souvent les entrepreneur·e·s pressé·e·s de s'expatrier.

Payer ses impôts persos aux États-Unis ou en France ?

Vous serez considéré·e comme résident·e fiscal·e américain·e si vous avez résidé plus de 183 jours sur le territoire américain sur l'ensemble de l'année fiscale considérée. Qu'est-ce que cela implique ? Plusieurs choses, expliquent les experts-comptables :

- d'abord que l'ensemble de vos revenus mondiaux seront pris en

compte dans votre déclaration. *"Le dirigeant expatrié ou détaché doit donc déclarer et payer l'impôt correspondant sur ses revenus de source américaine ainsi que ceux de source française"* , précisent-ils.

Si vous avez déjà payé des impôts en France sur ces mêmes revenus, vous pourrez les déduire de l'impôt américain : il faut donc y penser avant de mettre en place moult dispositifs d'optimisation fiscale qui vous permettraient de réduire drastiquement votre impôt français...

- Attention aussi car les États-Unis sont beaucoup moins généreux que la France vis-à-vis de certains placements financiers, comme les assurances-vie. *"Cette charge fiscale complémentaire détériore fortement la rentabilité de ces produits bénéficiant pourtant d'un traitement avantageux du côté français"* , soulignent les fondateurs du cabinet Orbiss. Et pas question "d'oublier" de les déclarer car...
- Les États-Unis imposent de déclarer certains actifs, y compris situés hors de leur territoire, comme les comptes bancaires ou les placements financiers à l'étranger. Si vous tentez de frauder en pensant mettre un oubli sur le compte d'un Alzheimer passager et très ciblé, il vous en coûtera 13 481 dollars par compte et par année omise. Cela devrait vous rafraîchir la mémoire.

Filiale américaine mais société-mère française : où payer l'imposition de la société ?

Nombreux·ses sont les entrepreneur·e·s à créer une filiale américaine sur le territoire américain pour faciliter son développement sur place - notamment la recherche d'investisseurs. La société-mère étant française, les brebis fiscales seront bien gardées, pensent-ils et elles naïvement. Hé bien non, grâce à l'ingénieux système de *downward attribution* qui préside à la taxe Gilti. Kézako ? *"Une société filiale américaine peut être considérée comme détenant les droits de vote et les intérêts de détention de sa société mère française si au moins un actionnaire, résident fiscal*

américain, détient, directement ou indirectement, au moins 10% de la société mère, expliquent Yoann Brugière et Marc Trost. Si tel est le cas, la société filiale américaine sera considérée comme ayant le contrôle des filiales détenues à plus de 50% par sa société mère." Or, comme nous l'avons vu, à partir de 183 jours passés sur le territoire américain, un·e entrepreneur·e devient de fait résident·e fiscal·e américain·e. S'il ou elle détient encore plus de 10% des parts de la société-mère française, le principe de *downward attribution* s'applique.

Qu'est-ce que cela change ? Principalement trois choses :

- *"Le fondateur expatrié, devenant résident fiscal américain, devra reporter les états financiers des sociétés non-américaines du groupe au sein de formulaires déclaratifs spécifiques dans le cadre de sa déclaration fiscale personnelle"* , précisent les experts-comptables. Là encore, pas question de pêcher par omission, il vous en coûterait 10 000 dollars par an et par société non déclarée.
- L'entrepreneur·e devra également *"inclure, dans ses revenus américains imposables, la quote-part lui revenant sur le résultat fiscal des filiales non-américaines"* . C'est cela qui caractérise le dispositif baptisé Gilti (*Global Intangible Low-Taxed Income*). Subtilité mais qui a son importance : selon l'État dans lequel réside l'actionnaire concerné, le taux d'imposition de cette fameuse quote-part s'élève de 0 à 31%. À vérifier avant de poser ses valises, donc.
- *Last but not least*, la filiale américaine sera aussi chargée de déclarer les états financiers des sociétés filiales non-américaines, aux normes comptables et fiscales américaines évidemment.

Bonne nouvelle, il existe un moyen de contourner ce mécanisme de *downward attribution* et la taxe Gilti qui en découle. Mauvaise nouvelle, il

ne vous sera peut-être pas plus favorable. En effet, il est possible de choisir l'option dite check-the-box, qui renseigne les sociétés non-américaines comme des sociétés transparentes. Attention, elle doit être émise dans un certain délai et est alors valable pour tous les actionnaires américains présents au capital de la société-mère. *"Les actionnaires résidents fiscaux américains devront inclure, dans leurs revenus américains imposables, la quote-part leur revenant sur le résultat fiscal des filiales non-américaines ainsi que de la société mère. Cette quote-part ne sera pas assujettie à la taxe Gilti mais sera ajoutée aux revenus ordinaires des actionnaires américains et ainsi imposée aux taux marginaux des actionnaires concernés"* , listent les experts-comptables d'Orbiss, c'est-à-dire entre 30 et 50% selon les États.

Un taux en général plus élevé que celui appliqué par la taxe Gilti. Alors dans quel cas s'encombrer de cette option ? *"Une telle option peut s'avérer très avantageuse si les actionnaires souhaitent vendre une partie de leur participation pendant leur période de résidence fiscale américaine, éclairent Yoann Brugière et Marc Trost. En effet, l'administration fiscale américaine considère cette option comme la succession de deux transactions : d'abord la vente des parts de la société à la valeur de marché à la date de l'élection ; puis l'apport de ces parts à la valeur de marché dans une nouvelle société fiscalement transparente."* Si l'option est choisie avant que l'entrepreneur·se ne devienne résident·e fiscal·e américain·e, sa base fiscale au sein de la société sera équivalente à la valeur de marché en vigueur au moment de l'option. *"Pour ces actionnaires, la plus-value réalisée à la suite de la vente ultérieure des actions sera moins importante que dans le cas du schéma fiscal de l'attribution vers le bas. L'imposition de l'actionnaire sera par conséquent plus faible."*

Que deviennent les BSPCE et autres stock-options ?

Ils sont aspirés dans le triangle des Bermudes de la fiscalité américaine : la plupart du temps, ces mécanismes seront considérés sous le statut de *non-statutory stock-options* (NSO), le statut par défaut, moins favorable que celui de *incentive stock-options* (ISO). Et c'est là que le bât blesse car le détenteur de telles actions qui exercerait ses stock-options ou dont la maturité interviendrait pendant la résidence fiscale américaine s'expose à une double imposition. *"En effet, dans le cadre des BSPCE, l'imposition en France interviendra, la plupart du temps, lors de la vente des actions sous-jacente, alors qu'une imposition aura également lieu lors de l'exercice de l'option aux États-Unis"* , précisent les experts d'Orbiss. Il est donc essentiel d'intégrer cette donnée à l'équation lorsque vous pesez le pour et le contre de l'expatriation !

Article écrit par Geraldine Russell