



Les défis que pose le commerce électronique dans un contexte international

Pascal Emmanuel Mécéjour M. Fisc

Introduction sur la problématique du commerce électronique

- Le commerce électronique ne date pas d'hier (Amazon 1995, Netflix en 1997)
- Préoccupations des autorités de l'époque : la loi n'existe que pour le commerce traditionnel c'est-à-dire les entreprises ayant pignon sur rue.
- Changement dans les habitudes des consommateurs avant même de procéder à un achat, « [...] 92 % des milléniaux ; 82 % de la génération X ; 74 % des baby-boomers » magasinent en ligne.
- Exemple : **Agence de voyages avec présence physique vs sans présence physique** : Avec une simple recherche, on a une panoplie d'offres - comparaisons des meilleurs prix quelques minutes – visite des forums.

Introduction (suite)

- **Conséquences** : concurrence déloyale et perte de la clientèle pour l'entreprise ayant une présence physique — sentiment d'injustice justifié par rapport au faible taux effectif d'impôt de l'entreprise sans présence physique
- **Rapport à la fiscalité?** Aucune imposition pour l'entreprise en ligne, car la loi est valide certes, mais désuète — lacune juridique.
- Les pertes peuvent se chiffrer en **milliards** pour le Fisc et deux questions reviennent à chaque fois.

suite

- Pourquoi est-ce que ces grandes entreprises ne paient pratiquement pas d'impôt ?
- Que faire pour remédier au problème de l'économie numérique ?
- Analyse de la problématique
 - 1.** au Canada
 - 2.** en Europe
 - 3.** aux É.-U.

1. Analyse de la problématique au Canada et piste de solution

- Il est important de comprendre qu'une entreprise non résidente peut générer des profits sur le territoire canadien sans être assujettie à l'impôt.
- **Pourquoi ?** L'assujettissement d'une société à l'impôt canadien repose sur le concept de résidence. **Au niveau interne**, une société est résidente au Canada article **250 (4) L.I.R** si elle a un son centre de contrôle et de gestion au Canada ou si elle est constituée au Canada.
- **Remarque :** Il suffit pour société étrangère de faire en sorte de ne pas rentrer dans la définition de l'article ie de ne pas avoir de centre de contrôle au canada — ou de ne pas avoir de filiale au canada qui génère des revenus importants — ce qui cause des tords au fisc puisque les revenus générés sont à l'abri de l'impôt.

Analyse de la problématique (suite)

- Selon les **conventions fiscales signées par le Canada**, **l'article 7 du modèle des conventions fiscales de l'OCDE** prévoit que les bénéfices réalisés par l'intermédiaire d'un établissement stable au Canada sont imposables au Canada, dans la mesure où ils sont attribuables à l'ES.

Analyse de la problématique (suite)

- Selon L'OCDE un « établissement stable » (ES) comprend notamment :
 - ✓ un siège de direction,
 - ✓ une succursale, un bureau, une usine, un atelier et une mine, un puits de pétrole ou de gaz,
 - ✓ une carrière ou tout autre lieu d'extraction de ressources naturelles.
 - ✓ Toutefois, « [...] L'entreposage de marchandises appartenant au résident aux fins de stockage, d'exposition ou de livraison » constituait jusqu'à la mise à jour du modèle de Convention fiscale de l'OCDE une exception à la définition d'ES.

2 Constats :

- si on lit la définition d'établissement stable Article 5 du modèle des conventions fiscales : l'économie numérique n'est pas visée —
- il suffisait pour une MNE d'organiser ses affaires de façon à rentrer dans l'exception pour ne pas payer l'impôt au Canada — ce qui est problématique, car la loi semble ne rien dire par rapport à tout cela.

Piste de solution

- Mise en place du plan d'action sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices par le G20 (en février 2014) ou BEPS « Base Erosion and Profit Shifting »
- **Objectif** : créer un ensemble unique de règles faisant l'objet d'un consensus pour protéger l'assiette imposable tout en offrant aux contribuables une prévisibilité et une certitude accrues.
- **Action 1 : Relever les défis fiscaux posés par l'économie numérique**

1) Modification des exceptions prévues à la notion d'établissement stable pour une MNE faisant affaire sur le sol canadien (solution action 1)

- **Rapport à la fiscalité ?**

- ✓ L'idée est de faire en sorte que les entreprises puissent déclarer les bénéfices là où elles ont généré leurs activités.
- ✓ Contrer les stratégies fiscales mises en place par les entreprises multinationales (MNE).

piste de solution

- Rapport de L'OCDE.

« Dans le monde entier, les dirigeants, les médias et la société civile expriment une préoccupation croissante vis-à-vis des pratiques d'optimisation fiscale des entreprises multinationales, qui exploitent les failles provoquées par l'interaction entre les différents systèmes fiscaux pour réduire artificiellement leur bénéfice imposable ou pour **transférer des bénéfices vers des pays à faible fiscalité dans lesquels leur activité économique est très modeste, voire inexistante** » .

2) Légiférer en se fondant sur le concept de présence économique significative (action1)

- **Raison ?** De nombreuses entreprises gagnent leur revenu exclusivement ou principalement des transactions numériques transfrontalières .
- **Infrastructures du pays :** Même une entreprise n'a pas de présence physique dans le pays où elle fait affaire, elle bénéficie considérablement de l'infrastructure de celui-ci, car elle n'a pas besoin d'investir dans des installations immobilières pour gagner ses revenus (entreprises de jeu vidéo).

Solution (suite)

- **Exemple** : Une entreprise de contenu numérisé (musique, jeux vidéos) n'aurait pas de marché dans un pays qui n'avait pas une infrastructure de télécommunications ou dont la population n'avait pas accès à des ordinateurs et une certaine compétence dans leur utilisation. Ainsi, il est tout à fait logique qu'elle paie de l'impôt dans ce pays puisqu'elle en tire clairement un avantage.

Indices (action1)

Comment taxer une entreprise n'ayant qu'une présence économique dans un pays ?

- Selon BEPS, il faut identifier tous les indices permettant de croire que l'entreprise en question a une interaction permanente, non équivoque dans le pays.
- Ne prendre **que les recettes générées ayant un lien direct** avec l'économie numérique.
- Trois modes de transactions numériques permettent aux entreprises d'avoir une présence économique sans forcément être présentes physiquement dans un pays : **transactions par téléphone**, les transactions de vente par **correspondance** (notamment par achat sur les catalogues en ligne) et enfin les transactions **numériques à distance**.

Indices (suite)

- **Seuil** (fixé en monnaie locale pour éviter tout risque de manipulation) — ne chercher qu'à assujettir que les entreprises ayant dépasser le seuil.

Le cas de Netflix au Québec

- Avant la modification de la loi, on se fiait aux règles qui existaient lors de l'introduction du régime de la TVQ (1992).
- La loi n'était plus adaptée à la réalité du marché d'aujourd'hui — aucune règle pour les transactions en ligne.
- On remarquerait que les fournisseurs non résidents n'avaient aucune obligation de percevoir la TVQ et de la verser à Revenu Québec.
- On parlait d'autocotisation de la part du consommateur via le formulaire FP-505 — (stratégie inefficace).

suite

- **Constat** : les pertes fiscales liées à la TVQ dans le contexte de biens et de services achetés sur internet sont estimées à 270 millions en 2017.
- Face à ce constat, le gouvernement du Québec devait réagir pour protéger son assiette fiscale.
- Un projet de loi 50 a été sanctionné en juin 2018 pour ajouter des changements à la L.T.V.Q et à la Loi sur l'administration fiscale.

- L.Q. 2018, c. 18, « Loi visant l'amélioration des performances de la Société de l'assurance-automobile du Québec, favorisant un meilleur encadrement de l'économie numérique en matière de commerce électronique, de transport rémunéré de personnes et d'hébergement touristique et modifiant diverses dispositions législatives », 12 juin 2018.

- Ajout du nouveau Chapitre VIII.1 « **Mesures de perception et de versement fournisseurs non-résidents** » qui explique les conditions d'inscription et de perception qui doivent désormais s'appliquer aux fournisseurs.
- Depuis janvier 2019, Netflix perçoit la TVQ et la remet au gouvernement.

Netflix (suite)

- **Est-ce que cela est efficace ?** Oui, car cela évite la concurrence déloyale.
- Pour les trois premiers mois de 2019, Québec a reçu 15,5 millions de dollars des entreprises numériques étrangères qui ont accepté de percevoir la TVQ, soit près du double des prévisions.
- Est-ce qu'Ottawa décidera de taxer Netflix comme le Québec ? Pour le moment rien ne l'indique, mais l'avenir le dira.

2. L'initiative de la commission de L'Union européenne face à l'économie numérique

- L'UE rencontre également la même problématique face à l'économie numérique
- la commission de l'Union européenne veut imposer les entreprises numériques de manière juste et équitable par rapport aux entreprises ayant une présence physique.

Piste de solution 1 mise en place d'une réforme commune des règles de l'UE relatives à l'impôt sur les sociétés applicables aux activités numériques

- Du moment où l'on peut confirmer l'existence d'une interaction volontaire et permanente entre l'entreprise et l'utilisateur par le biais d'une plateforme numérique dans un pays, tous les bénéfices seront soumis au système de taxation
- **but** : traiter sur un même pied d'égalité les entreprises qui participent à **l'économie** d'un pays par le biais d'une présence physique par rapport à celles qui font uniquement des ventes à distance
- **avantage** : l'administration fiscale en question ne se trouvera pas lésée puisqu'elle collectera la taxe sur les bénéfices générés sur son territoire par ces deux sortes d'entreprises qui utilisent des modèles d'affaires différents.

Piste de solution 1 (suite)

critères de la Commission européenne (Bruxelles) du 21 mars 2018

« Une plateforme numérique est considérée comme ayant une "présence numérique" imposable ou un établissement stable virtuel dans un État membre si elle satisfait à l'un des critères suivants :

- elle génère plus de 7 millions € de produits annuels dans un État membre ;
- elle compte plus de 100 000 utilisateurs dans un État membre au cours d'un exercice fiscal ;
- plus de 3 000 contrats commerciaux pour des services numériques sont créés entre l'entreprise et les utilisateurs actifs au cours d'un exercice fiscal. »

Piste de solution 2 mise en place d'une taxe provisoire portant sur les principales activités numériques échappant actuellement à toute forme d'imposition dans l'UE

- La Commission était pleinement consciente du fait qu'un consensus global entre les pays prendra du temps.
- elle veut d'une part, éviter que les assiettes pour l'impôt sur les sociétés des États membres ne s'érodent considérablement au fil du temps.
- et d'autre part, réagir rapidement face la situation actuelle qui suscite un vrai sentiment d'injustice.

Piste de solution 2 (suite)

- Il s'agit ici d'une taxe sur certaines activités qui pour le moment sont non taxées, mais qui peuvent entraîner de bonnes recettes pour l'administration fiscale d'un pays
- **Ce n'est pas une taxe sur les bénéfices**, mais sur les produits générés par certaines activités numériques qui échappent complètement au cadre fiscal en vigueur.

Exemples :

- tous les produits tirés de la vente d'espace publicitaire en ligne.
- produits générés par les activités intermédiaires numériques qui permettent aux utilisateurs d'interagir avec d'autres utilisateurs et qui facilitent la vente de biens et de services entre eux, et
- ceux tirés de la vente de données générées à partir des informations fournies par les utilisateurs sont pris en compte.

Piste de solution 2 (suite)

Conditions d'application

- L'entreprise en question doit avoir un chiffre d'affaires annuel total qui atteint au moins :
 - 750 millions € au niveau mondial ;
 - et 50 millions € dans l'UE .
- **Impact** : 5 milliards € de recettes par an pourraient être réalisés pour les États membres si la taxe est appliquée à un taux de 3 % selon la CE.

3. La décision Wayfair (21 juin 2018)

- **Mise en contexte**

- On estime entre 8 et 33 milliards \$ les taxes non payées dans les États américains annuellement.
- Pour l'État du Dakota du Sud (ci-après « SD »), le montant est estimé entre 48 et 58 millions \$ annuellement
- SD ne prélève pas d'impôt sur le revenu. Par conséquent, la taxe de vente compte pour 60 % de ses recettes.
- SD change sa loi en 2016 pour contrer l'évasion fiscale (distorsion économique créée par la notion de présence physique).

conditions

- Les sociétés qui n'ont pas de présence physique dans l'État doivent prélever et remettre la taxe de vente de SD si, dans l'année qui précède, l'une ou l'autre des conditions suivantes a été respectée :
 - ventes (fournitures taxables) dans l'État de plus de 100 000 \$;
 - 200 transactions ou plus avec des clients dans l'État.

- Suite à l'adoption de sa nouvelle loi en 2016, l'État de Dakota du Sud a demandé à *Wayfair Inc. Et al* de s'inscrire afin de prélever la TDV — Refus et la justice américaine s'est saisie du dossier.
- Inconvénient de l'arrêt Quill (il faut une présence physique — concurrence déloyale — et l'État a besoin de recette pour maintenir ses services publics,



- **Ce qu'il faut retenir**

- si une société canadienne fait affaire dans un État américain par le biais d'internet, ses obligations de perception et d'inscription vont se poser à partir du moment où elle a un nexus économique par rapport à ses ventes ou transactions.
- Le seuil varie selon l'État en question vu qu'ils n'ont pas les mêmes capacités économiques.

État	Norme nexus économique	Date d'entrée en vigueur
Alabama	250 000 \$ de ventes au cours de l'année civile précédente	1 ^{er} octobre 2018
Caroline du Nord	100 000 \$ de ventes ou 200 transactions au cours de l'année civile précédente ou courante	1 ^{er} novembre 2018
Caroline du Sud	100 000 \$ de ventes ou 200 transactions au cours de l'année civile précédente ou courante	À déterminer*
Colorado	100 000 \$ de ventes ou 200 transactions au cours de l'année civile précédente ou courante	1 ^{er} décembre 2018
Connecticut	250 000 \$ de ventes et 200 transactions au cours de la période de 12 mois précédente, finissant le 30 septembre	1 ^{er} décembre 2018
Dakota du Nord	100 000 \$ de ventes ou 200 transactions au cours de l'année civile précédente ou courante	1 ^{er} octobre 2018, ou 60 jours après que le vendeur satisfasse à la norme nexus, la date la plus tardive étant retenue
Dakota du Sud	100 000 \$ de ventes ou 200 transactions au cours de l'année civile précédente ou courante	1 ^{er} novembre 2018
Géorgie	250 000 \$ de ventes ou 200 transactions au cours de l'année civile précédente ou courante	1 ^{er} janvier 2019
Hawaii	100 000 \$ de ventes ou 200 transactions au cours de l'année civile précédente ou courante	1 ^{er} juillet 2018
Illinois	100 000 \$ de ventes ou 200 transactions au cours de la période de 12 mois précédente	1 ^{er} octobre 2018
Indiana	100 000 \$ de ventes ou 200 transactions au cours de l'année civile précédente ou courante	1 ^{er} octobre 2018
Iowa	100 000 \$ de ventes ou 200 transactions au cours de l'année civile précédente ou courante	1 ^{er} janvier 2019
Kentucky	100 000 \$ de ventes ou 200 transactions au cours de l'année civile précédente ou courante	1 ^{er} octobre 2018
Louisiane	100 000 \$ de ventes ou 200 transactions au cours de l'année civile précédente ou courante	1 ^{er} janvier 2019