



L'entreprise Mondo, de Laval, fabrique une grande diversité de revêtements de sol. Sur la photo de gauche, il s'agit d'un revêtement installé au Centre hospitalier universitaire de Québec, dans l'aile pédiatrique. À droite, l'un des nombreux modèles de comptoirs fabriqués par Bélanger Laminés, de Boucherville. Mondo exporte ses revêtements aux États-Unis; Bélanger Laminés mise sur la France et l'Europe. Dans le cadre de la Série Dialogues, initiée par la Caisse de dépôt et placement du Québec, ces deux entreprises témoignent des défis sur le plan fiscal que représentent leurs activités à l'étranger.

En affaires à l'étranger? Pensez aux taxes

Aux États-Unis ou en Europe, les règles sont très différentes d'ici

Votre entreprise fait-elle des affaires aux États-Unis ou en Europe? Méfiez-vous, car le fisc vous réserve peut-être de mauvaises surprises! Autant aux États-Unis qu'en Europe, les règles qui régissent l'application des diverses taxes sont très complexes.

Les États-Unis, ce n'est pas le Québec

Mondo est une PME de Laval, division d'une entreprise installée un peu partout dans le monde. Elle fabrique et installe des revêtements de sol très variés. Aux États-Unis, elle installe des pistes d'athlétisme et des terrains

"C'est très complexe de faire affaire aux États-Unis."

- Manon Harvey, avocate fiscaliste chez RCGT



de gazon synthétique. Chaque année, elle fait soit des ventes ou des installations dans la majorité des États américains.

« La dimension des taxes, qui est de l'ordre de 8 à 12 %, selon les États, fait une différence importante quant au coût du projet, explique Pierre Desjardins, administrateur de contrat senior chez Mondo.

« Avoir une mauvaise évaluation du coût d'un projet, qui devient la charge de l'entrepreneur, peut faire en sorte qu'un projet devienne non rentable. »

Pour éviter les écueils, l'entreprise a fait appel à Manon Harvey, avocate fiscaliste, directrice principale chez Raymond Chabot Grant Thornton. « C'est très complexe de faire affaire aux États-Unis, dit-elle. Il n'y a pas de taxe de vente au niveau fédéral. Mais il y a 45 États qui ont leurs propres taxes de vente. Et à l'intérieur de ces États, il y a des villes, des paroisses et des comtés qui peuvent avoir leurs propres taxes. »

Mme Harvey note qu'une entreprise peut même avoir à payer des taxes sur les matériaux ou l'équipement qu'elle apporte dans un État. Elle peut aussi avoir l'obligation de collecter des taxes.

Comment s'y retrouver? Informez-vous sur les sites des différents gouvernements. Puis, allez chercher l'aide d'un spécialiste. Ainsi, vous éviterez de mauvaises surprises.

Comment gérer la TVA en Europe

L'Europe est un continent souvent inexploité par les entreprises québécoises. La fiscalité y est aussi complexe que celle des États-Unis.

« Pourquoi c'est complexe en Europe? Parce que chaque pays adopte ses règles et, bien qu'elles soient similaires, il y a toujours des interprétations différentes sans compter que le taux régulier varie de 15 à 25 % selon le pays », explique Robert Ducharme, associé, spécialiste des taxes à la consommation

chez Raymond Chabot Grant Thornton.

« Pour ne pas avoir de problème en Europe, il faut connaître nos attentes et nos obligations, consulter des fiscalistes et bien planifier. »

L'un des clients de M. Ducharme est Bélanger Laminés, un leader de la fabrication de comptoirs de cuisine moulés. Lancée en 1960, cette entreprise occupe une place de choix dans son secteur, en Amérique du

Conseils pour réussir

Pour l'Europe:

Même si votre entreprise n'est pas installée en Europe, vous pouvez avoir des obligations fiscales à respecter.

Il existe des moyens de réduire les obligations de votre entreprise concernant la taxe sur la valeur ajoutée. Il est même possible de la récupérer.

Pour les États-Unis :

Méfiez-vous : les États-Unis ne sont pas le Canada. De plus, chaque État et municipalité peut avoir des règles très différentes.

Préparez-vous adéquatement.

Si vous avez besoin d'aide, communiquez avec un fiscaliste.



Pour en savoir plus, consultez les entrevues vidéos et les podcasts réalisés dans le cadre de la Série Dialogues de la Caisse de dépôt et placement du Québec.

www.lacaisse.com/quebec



Caisse de dépôt et placement du Québec

Nord. Aux prises avec le ralentissement aux États-Unis, elle s'est tournée vers la France où elle a découvert que, bien qu'on y parle la même langue, la culture des affaires est différente. Avec son partenaire français, Bélanger a négocié une entente pratique : c'est le partenaire qui s'occupe de la perception des taxes. Une solution simple, qui respecte les règles fiscales en vigueur.

PASSEZ À L'INTERNATIONAL



RIMOUSKI, 18 MAI 2011

Un colloque de haut niveau pour vous aider à prendre le virage international.

En matinée, exclusivement pour les entrepreneurs, trois ateliers animés par des experts.

Midi-conférence, ouvert à tous :

François Côté
Président de TELUS Québec
et de TELUS Solutions en santé



Réservez dès maintenant votre place :
colloquesdialogues@lacaisse.com ou 514 847-5487

Pour en savoir plus :
www.lacaisse.com/quebec

UNE INITIATIVE DE



Caisse de dépôt et placement du Québec

DIALOGUES

DES ENTREPRENEURS, DES IDÉES
LA VOLONTÉ D'ALLER PLUS LOIN