

Awex Chicago
Le 10 mars 2021
(Mise à jour)

Dossier Réf:

Destinataire :

Note thématique : Fonctionnement de la Sales Tax aux USA

1. Introduction

La Sales Tax est une taxe prélevée sur les biens et les services. C'est l'équivalent de la TVA belge. Elle est encaissée par le vendeur ou le prestataire, lequel la reverse ensuite aux autorités fiscales compétentes.

Des modalités et localisation de la vente, découlera le prélèvement ou non de cette taxe. Son taux diffère quant à lui d'un emplacement à l'autre.

Ce document a pour but de clarifier les réglementations en vigueur en matière de Sales Tax aux USA. Ces dernières étant à la fois très nombreuses, variables dans l'espace et changeantes dans le temps, le document ne saurait jamais se substituer à l'avis d'experts qu'il conviendra de consulter avant toute décision.

2. Réglementation en vigueur

2.1. Prélèvement de la Sales Tax

La réglementation actuellement en vigueur aux USA prévoit que la Sales Tax doit être collectée dans les cas de figure suivants :

- Lorsque la vente est réalisée dans un magasin, la taxe est collectée auprès des clients
- Dans le cas d'une vente par internet ou par catalogue, la taxe est collectée auprès des clients dans les états où le vendeur est réputé avoir une présence physique (aussi appelée « Nexus »).

2.2. Dispense de Sales Tax

- Dans les cas de figure non énoncés au point 2.1.

2.3. Notion de présence physique

D'une manière générale, le législateur entend par présence physique dans un état, des éléments tels que:

- Avoir un bureau dans cet état
- Avoir un entrepôt dans cet état
- Avoir un magasin dans cet état
- Avoir un représentant commercial dans cet état

Plus spécifiquement, certains états considèrent que la présence d'une société sur un salon, qu'elle y effectue une vente ou non, suffit à lui conférer un statut de présence physique pour une durée qui varie d'un état à l'autre.

2.4. Calcul de la taxe à prélever

- A ce jour, il n'y a pas de taxe fédérale. Il y a donc une taxation différente pour chaque état.
- Quelle que soit l'origine du bien, la taxe doit être payée dans l'état où la marchandise est livrée si le principe de présence « Nexus » est établi dans cet état.
- D'une manière générale, le taux de taxation s'établit en additionnant le taux de l'état + le taux local + éventuellement un taux spécial. Ces différents taux sont disponibles dans la table 1. Le calcul final de la taxe dépendra du régime appliqué par les états où la vente s'effectue. En effet, certains états appliquent le régime dit du « Origin-based State » d'autres celui du « Destination-Based Sales ». La liste des états et des régimes qu'ils appliquent se trouve en table 2.
 - o Dans le cadre du régime « Origin-Based », que la vente soit effectuée en magasin ou online, le taux de taxation sera *constant* et sera calculé sur base du lieu de présence (Nexus) du vendeur. Il sera donc calculé en additionnant le taux de l'état + celui du comté/ville/district où le vendeur établit sa présence. Ce schéma vaudra quel que soit le lieu de résidence/livraison de l'acheteur dans cet état.
 - o Dans le cadre du régime « Destination-Based », le taux de taxation sera *variable*. Il sera calculé sur base du lieu de livraison. C'est l'acheteur, ou plus précisément l'adresse de livraison qui définira le taux. Il englobera le taux de l'état + celui du comté/ville/district où le produit ou service est délivré + éventuellement un taux spécial.
- On notera que la Sales Tax est collectée par le vendeur, lequel l'a reverse ensuite périodiquement aux services fiscaux. C'est donc le client final qui supporte le coût de cette taxe.
- Dans le cadre du régime « Destination-Based », le calcul de la taxe peut s'avérer laborieux puisqu'il varie de ville en ville. Des logiciels permettent aux vendeurs d'automatiser ces calculs.

Table1: Source: Wikipedia, mis à jour en 2020

Color	Explanation
Green	Exempt from general sales tax
Blue	Subject to general sales tax
7%	Taxed at a higher rate than the general rate
3%	Taxed at a lower rate than the general rate
3%+	Some locations tax more
3% (max)	Some locations tax less
> \$50	Taxed purchases over \$50 (otherwise exempt)
Red	No statewide general sales tax

State federal district or territory	Base sales tax	Total with max local surtax	Groceries	Prepared food	Prescription drug	Non-prescription drug	Clothing	Intangibles
Alabama	4%	13.5%	Blue	Blue	Green	Blue	Blue	Blue
Alaska	0%	7%	Red	Red	Red	Red	Red	Red
Arizona	5.6%	10.725%	Green	Blue	Green	Blue	Blue	Blue
Arkansas	6.5%	11.625%	0.125% + Blue	Blue	Green	Blue	Blue	Green
California	7.25%	10.5%	Green	Blue	Green	Blue	Blue	Green
Colorado	2.9%	10%	Green	Blue	Green	Blue	Blue	Blue
Connecticut	6.35%	6.35%	Green	Blue	Green	Green	Blue	1% Blue
Delaware	0%	0%	Red	Red	Red	Red	Red	Red

State federal district or territory	Base sales tax	Total with max local surtax	Groceries	Prepared food	Prescription drug	Non-prescription drug	Clothing	Intangibles
District of Columbia	5.75%	5.75%		10%				
Florida	6%	7.5%		9% (max)				
Georgia	4%	8%	4% (max) ^[39]					
Guam	4%	4%						
Hawaii	4.166%	4.712%						
Idaho	6%	8.5%			^[40]			
Illinois	6.25%	10.25%	1%+	8.25%+	1%+	1%+		
Indiana	7%	7%		9% (max)				
Iowa ^[41]	6%	7%						
Kansas	6.5%	11.5%						
Kentucky	6%	6%						
Louisiana	4.45%	11.45%	7.0% (max)					
Maine	5.5%	5.5%		8%				
Maryland	6%	6%						
Massachusetts	6.25%	6.25%		7% (max)			> \$175	

State federal district or territory	Base sales tax	Total with max local surtax	Groceries	Prepared food	Prescription drug	Non-prescription drug	Clothing	Intangibles
Michigan	6%	6%						
Minnesota	6.875%	7.875%		10.775% (max)				
Mississippi	7%	7.25%						
Missouri	4.225%	10.85%	1.225%					
Montana	0%	0%						
Nebraska	5.5%	7.5%		9.5% (Omaha)				
Nevada	6.85%	8.25%						
New Hampshire	0%	0%		9%				
New Jersey	6.625%	12.625%						
New Mexico	5.125%	8.688%						
New York	4%	8.875%					> \$110	
North Carolina	4.75%	7.50%	2%	8.50% (max)				
North Dakota [42]	5%	8%						
Ohio [43]	5.75%	8%		Dine-in				

Note thématique : Sales Tax

State federal district or territory	Base sales tax	Total with max local surtax	Groceries	Prepared food	Prescription drug	Non-prescription drug	Clothing	Intangibles
Oklahoma	4.5%	11%						
Oregon	0%	0%						
Pennsylvania	6%	8%						
Puerto Rico	10.5%	11.5%	1%					
Rhode Island	7%	7%		8%			> \$250	
South Carolina	6%	9%		10.5%				
South Dakota	4%	6%						
Tennessee	7%	9.75%	4%+					
Texas	6.25%	8.25%						
Utah	5.95%	8.35%	3%					
Vermont	6%	7%		9%+				
Virginia	5.3%	6%	2.5%	5.3%+				
Washington	6.5%	10.4%		10% _(max)				
West Virginia	6%	7%						
Wisconsin	5%	6.75%						

State federal district or territory	Base sales tax	Total with max local surtax	Groceries	Prepared food	Prescription drug	Non-prescription drug	Clothing	Intangibles
Wyoming	4%	6%						

Table 2 : liste des états et de leur choix de régime Origin Vs Destination Based. Source : Taxjar

Origin-based states:

- Arizona
- California*
- Illinois
- Mississippi
- Missouri
- New Mexico
- Ohio
- Pennsylvania
- Tennessee
- Texas
- Utah
- Virginia

* La Californie est unique puisqu'elle applique un régime mixte. Les taxes de l'état, des comtés et des villes se basent sur le régime d'origine mais les taxes des districts se basent sur le régime de destination.

Destination-based States :

- Alabama
- Arkansas
- Colorado
- Connecticut
- District of Columbia
- Florida
- Georgia
- Hawaii
- Idaho
- Indiana
- Iowa
- Kansas
- Kentucky
- Louisiana
- Maine
- Maryland
- Massachusetts
- Michigan
- Minnesota
- Nebraska
- Nevada
- New Jersey
- New York
- North Carolina
- North Dakota
- Oklahoma
- Rhode Island
- South Carolina

- South Dakota
- Vermont
- Washington
- West Virginia
- Wisconsin
- Wyoming

2.5. Enregistrement et versement de la Sales Tax

- Lorsqu'il estime devoir collecter des taxes, le vendeur doit s'enregistrer auprès des divers états où il commercialise ses produits ou services afin d'obtenir une Sales Tax License.
- Il collecte ensuite les taxes lorsqu'elles sont dues et introduit un décompte auprès de l'état visé, généralement sur base annuelle, même si la périodicité peut changer d'un état à l'autre. Celle-ci est également liée au volume de vente. Plus il y a de ventes, plus les versements de taxes sont fréquents.
- Une fois la licence obtenue, un décompte doit être envoyé aux états pour chaque périodicité, même lorsqu'aucune vente n'est effectuée. A défaut, une amende peut être infligée.
- Les décomptes compilent les ventes en magasins et online pour chaque état.

3. Projet de loi

La forte croissance du commerce électronique implique, sous le régime fiscal en vigueur, un manque à gagner important pour les états qui ne répondent pas au principe de présence « Nexus ». Ils voient leur échapper une manne fiscale qu'ils estiment leur être due. Pour solutionner ce problème, un projet de loi fédérale a été déposé au sénat où il a été accepté à sa troisième version en avril 2013.

Cette loi, baptisée « Marketplace Fairness Act of 2013 » changerait la situation en ce sens que les états pourraient prélever une taxe sur toute vente faite par internet ou par catalogue dans leur état, même si le vendeur n'a pas de présence physique Nexus. La loi ne s'appliquerait pas aux vendeurs non présents dans l'état et engendrant moins d'un million de dollars de ventes par an. La loi prévoit également que les états, avant de pouvoir appliquer ces prélèvements, devront simplifier les procédures et méthodes de calcul de ces taxes.

Le projet de loi a été réintroduit en 2017 sans aboutir à un vote majoritaire.

En attendant, certains états tentent de réagir de manière individuelle, soit en augmentant leur taux de taxation globale pour compenser le manque à gagner, soit en actant des lois locales imposant aux grands acteurs internet tels qu'Amazon un prélèvement de Sales Tax obligatoire, même sans présence physique Nexus.

Il est donc fortement conseillé de toujours suivre de près les changements que chaque état est susceptible d'introduire via son propre département des revenus.

4. Liens utiles

<http://blog.taxjar.com/>