



***GUIDE DE CRÉATION D'UNE
SOCIETE COMMERCIALE DANS
L'ETAT DE NEW YORK***

**111 John Street, Suite 510
Tel: +1-212-619-4500
zara@zaralawny.com**

**New York, NY 10038, USA
Fax: +1-212-619-4520
www.zaralawny.com**

INTRODUCTION

Si vous projetez d'investir ou de créer une société aux Etats-Unis, il vous faut préalablement vous enquérir des différentes formes de sociétés américaines. Chacune de ces formes sociales comporte des avantages et des inconvénients qu'il convient en effet d'étudier attentivement.

Par ailleurs, bien que vous n'ayez pas l'intention de créer de société aux Etats-Unis, vous pourriez être amené à traiter avec différentes entités commerciales américaines. Il faut savoir que vos droits en tant que créancier d'une société américaine dépendent dans une certaine mesure de la forme sociale adoptée par le débiteur. Ainsi, si, à un moment quelconque, vous envisagez d'entamer une action en justice contre une société américaine, vous découvrirez que les règles de compétence territoriale ainsi que les modalités de déclenchement de l'action judiciaire peuvent dépendre en partie du type de société impliquée dans le litige.

Ce guide est principalement destiné aux hommes et femmes d'affaires du monde entier désireux de créer une société dans l'état de New York. Mais dans la mesure où les réglementations des autres Etats américains en matière de création de sociétés prévoient des dispositions similaires à celles de l'Etat de New York, certaines informations fournies ci-après seront susceptibles d'intéresser ceux d'entre vous qui envisagent de créer une entité commerciale en dehors de l'Etat de New York.

CARACTÉRISTIQUES DE BASE DES DIFFÉRENTS TYPES DE SOCIÉTÉS COMMERCIALES:

	Absence de formalités de création	Pas de double imposition	Absence de responsabilité personnelle
Limited Liability Company		X	X
C-Corporation.			X
S-Corporation.		X	X
Partnership	X	X	
Limited Partnership		X	X*

* pour les commanditaires seulement.

LA SOCIÉTÉ À RESPONSABILITÉ LIMITÉE ("LLC")

La société à responsabilité limitée (« *LLC* ») est une forme sociale relativement récente qui suscite un vif intérêt depuis son apparition. Il est possible de créer une *LLC* dans l'Etat de New York depuis 1994 et cette dernière peut aujourd'hui être créée sur l'ensemble du territoire américain. L'engouement pour la *LLC* s'est surtout accru depuis que l'IRS (le Trésor) a permis en 1997 aux entrepreneurs créant une *LLC* d'opter pour le régime d'imposition des sociétés de personnes.

L'attrait pour les *LLC* s'explique principalement par le fait que les associés d'une *LLC* bénéficient des avantages dont bénéficient traditionnellement les associés de sociétés de personnes ainsi que du voile social offert traditionnellement par les sociétés anonymes. Pour ces raisons, la *LLC* est la forme sociale que nous recommandons en règle générale.

L'organisation d'une *LLC* est assez similaire à celle d'une *Corporation*. Sa structure de base est définie dans les statuts et les associés peuvent conclure un accord dit « *Operating Agreement* » déterminant précisément le fonctionnement de la société ainsi que les droits et obligations des associés.

Les membres d'une *LLC* l'administrent personnellement. Ils peuvent néanmoins en déléguer la gestion à un ou plusieurs associés dits gérants. La loi sur les *LLC* de l'Etat de New York (« Loi sur les *LLC* ») dispose que, sauf stipulation contraire dans les statuts ou dans « *l'Operating Agreement* », la gestion de la société incombe aux associés qui sont tenus de l'administrer conformément aux dispositions de la Loi sur les *LLC*.

La Loi sur les *LLC* dispose également que tous les membres d'une *LLC* administrée directement par ses membres – ainsi que les gérants investis du pouvoir de gestion par les statuts – ont le pouvoir d'engager la société dans les actes de gestion courante. Pour ces raisons, nous restreignons fréquemment leurs pouvoirs dans *l'Operating Agreement* et nous reportons ces restrictions dans les statuts. En effet, les statuts étant publiés, les tiers seront réputés en avoir pris connaissance de ces restrictions.

Selon les objectifs de nos clients, nous créons des *LLC* administrées par un gérant – par opposition aux *LLC* gérées directement par leurs membres (la configuration par défaut) – mais nous désignons les associés de départ comme gérants de la *LLC*. Ceci permet d'éviter que par effet de la Loi sur les *LLC*, de nouveaux associés acquièrent le droit de gérer la société et de la représenter simplement en devenant membres.

Avantages:

1. Une responsabilité limitée des associés – Les associés et gérants d'une *LLC* ne sont pas, sauf cas particuliers, personnellement responsables de ses dettes.

2. Un seul niveau d'imposition – A la différence des *Corporations*, les pertes et profits de la *LLC* sont, à l'instar de ceux des *Partnerships*, transmis directement aux associés sans être imposés au niveau de la société.

3. Les associés et gérants bénéficient d'avantages fiscaux en cas de pertes subies par la *LLC*. En effet, si la société a été dotée d'un capital social, s'il y a eu libéralisation d'apports ou bénéfices non redistribués, chacun des membres de la *LLC* pourra, à l'instar des associés des *Partnerships* et dans la mesure où la réglementation fiscale l'y autorise, imputer les pertes de la société sur l'impôt sur le revenu dont il doit s'acquitter.

4. Avantages financiers – La *LLC* peut céder ses parts sociales, en plus ou moins grande quantité, à d'éventuels investisseurs. De plus, les banques et autres établissements de crédit sont plus à même d'accorder des prêts à une *LLC* aisément identifiable en raison de la stabilité structurelle et des formalités à accomplir pour sa constitution.

Inconvénients:

1. Les formalités de constitution – La *LLC* ne peut fonctionner qu'à partir du moment où ses statuts sont déposés auprès de l'autorité compétente de l'Etat sur le territoire duquel elle est enregistrée. Dans l'Etat de New York, cette formalité s'effectue auprès du *Secretary of State* à Albany.

2. Les coûts – L'entrepreneur doit s'acquitter des frais afférents à l'enregistrement et à la publication des statuts de la *LLC* au *Secretary of State*.

3. Les formalités de publicité – A l'instar du *Limited Partnership*, toutes les *LLC*, sauf certaines spécialisées dans l'industrie du spectacle doivent publier une copie de leurs statuts ou un avis contenant le même type d'information dans deux (2) journaux locaux pendant six (6) semaines consécutives. Depuis l'entrée en vigueur le 1er juin 2006 de certains amendements à la Loi sur les *LLC*, le défaut de publication entraîne la suspension immédiate et automatique du droit de la *LLC* d'entamer ou de poursuivre des activités commerciales dans l'Etat de New York.

4. Le délai de constitution ; – Notre cabinet peut accomplir les formalités d'enregistrement d'une *LLC* en cinq jours. En cas d'urgence ce délai peut être réduit à un

jour ; à supposer que le client accepte d'assumer les frais afférents au dépôt des statuts à Albany par un de nos préposés. Cependant, les formalités de publicité et les éventuelles notifications prendront entre six et huit semaines; l'activité commerciale de la LLC pouvant néanmoins commencer avant leur achèvement.

5. Le champ d'action – La *LLC* doit déposer une demande spécifique dans chaque Etat, en plus de l'Etat où elle est enregistrée, sur le territoire duquel elle entend effectuer des opérations commerciales.

Lorsque nos clients font appel à nos services pour créer une *LLC*, nous leur demandons de nous fournir certaines informations et documents relatifs aux activités qu'ils envisagent. Veuillez consulter la liste des informations à fournir située à la dernière section de ce guide.

LA SOCIÉTÉ ANONYME (« *Corporation* »)

Jusqu'à ce qu'elle soit détrônée par la *LLC*, la société anonyme (« *Corporation* ») était la forme sociale la plus répandue aux Etats-Unis. Il en existait de toutes les tailles dans tous les secteurs d'activités.

Le principe de base sous tendant l'organisation de la *Corporation* est celui de la séparation de la propriété et de la gestion. S'il est vrai qu'une personne physique seule peut créer une *Corporation* et cumuler les fonctions de directeur, d'actionnaire et d'administrateur unique, de manière générale, de nombreuses, voire la majorité des *Corporations* appartiennent à plusieurs personnes: les actionnaires. Lors de leur réunion annuelle, les actionnaires élisent le conseil d'administration, qui constitue l'organe de décision de la société. Les membres du conseil d'administration choisissent ensuite un président, un secrétaire général, un trésorier et d'autres membres pour mettre en oeuvre leurs décisions et traiter les affaires courantes.

La structure de base de la *Corporation* et la nature de son capital sont détaillées dans le Certificat d'enregistrement de la société (« *Certificate of Incorporation* » ou « *Charte* »), un document déposé auprès des autorités compétentes (« *New York Department of State, Division of Corporations* »). En outre, le fonctionnement de la *Corporation* est défini par les actionnaires dans un document adopté lors de l'assemblée générale.

Dans les *Corporations* de petite taille, appelées « sociétés anonymes fermées » ou « *Close Corporations* », les actionnaires peuvent décider d'adapter le fonctionnement de la société à leurs besoins en concluant un "pacte d'actionnaires". Ce document précise les modalités de de gestion de la société et de répartition des parts sociales. Le pacte d'actionnaires désigne par exemple expressément les personnes appelées à exercer de manière permanente les fonctions de dirigeants ou d'administrateurs. Il définit également les modalités de cession des actions. Dans les *Close Corporations*, les actionnaires préfèrent généralement racheter les parts cédées par un actionnaire plutôt que de les voir acquises par à un tiers.

Lorsque vous projetez de créer une *Corporation*, nous vous recommandons vivement d'engager un expert comptable afin de vous assurer de la conformité de la procédure à la réglementation fiscale. Nous serons heureux de vous orienter vers des comptables hautement qualifiés.

La forme basique de *Corporation* est connue sous le nom de *C-Corporation* parce que cette forme sociale est régie par les dispositions fiscales du sous-chapitre C du code de l'IRC (pendant américain du code général des impôts). Sachez par ailleurs qu'une *C-Corporation* peut opter pour le régime d'imposition d'une *S-Corporation* (*conf. Infra*).

Les paragraphes suivants décrivent les avantages et les inconvénients des *C-Corporations* et des *S-Corporations*.

Avantages:

1. Absence de responsabilité personnelle - Généralement, les propriétaires et les administrateurs de la *Corporation* ne sont pas tenus personnellement responsables des dettes de la société.

2. Atouts financiers - La *Corporation* peut céder sans grande difficulté ses actions à d'éventuels investisseurs. Par ailleurs, les banques et autres établissements de crédit sont plus disposés à accorder des prêts aux *Corporations* en raison de leur stabilité structurelle et des formalités à accomplir pour leur constitution.

3. Contrairement aux *LLC* et aux *Partnerships* (*conf. infra*), aucune obligation de publicité ne pèse sur les *Corporations*, ce qui permet de limiter les frais de constitution.

Inconvénients:

1. Formalités administratives – La *Corporation* doit enregistrer un certificat de constitution, ou « *Charte* », auprès de l'organisme public compétent (dans l'Etat de New York, le « *Secretary of State* » situé à Albany).

2. Le délai de constitution – Une *Corporation* ne peut fonctionner en tant que telle avant l'enregistrement de ses statuts. Le défaut d'enregistrement est susceptible d'engager la responsabilité personnelle des administrateurs qui auront agi au nom de la société. Le délai d'enregistrement d'une *Corporation* est généralement identique à celui d'une *LLC*.

3. Le champ d'action – A l'instar de la *LLC*, la *Corporation* doit déposer une demande spécifique dans chaque Etat, autre que l'Etat dans lequel elle est enregistrée, sur le territoire duquel elle souhaite exercer une activité commerciale.

4. Les coûts de constitution – Les frais d'enregistrement des statuts d'une *Corporation* dépendent en partie du nombre et de la valeur de ses actions. En outre, la société devra s'acquitter annuellement d'un impôt appelé la « *Franchise Tax* ».

5. La double imposition – A moins que la *Corporation* ne soit organisée en *S-Corporation* (*conf. infra*), les bénéfices de la société seront imposés à deux reprises: une première fois au niveau de la société et une deuxième fois dans le cadre de l'impôt sur le revenu dans la catégorie salaires, dividendes et autres gratifications versés aux actionnaires, administrateurs et directeurs.

Cas particulier: Le régime fiscal de la « *S-Corporation* »

La différence principale entre la *C-Corporation* et la *S-Corporation* est son régime fiscal. Le revenu de la *C-Corporation* est en effet imposé une première fois au niveau de la société. Puis après avoir été transféré aux actionnaires en tant que dividendes ou aux administrateurs en tant que salaires, ce revenu est imposé une seconde fois dans le cadre de l'impôt sur le revenu.

A contrario, les bénéfices d'une *S-Corporation* ne sont imposés qu'une seule fois. La *S-Corporation* est une entité fiscalement transparente, ce qui signifie que le gain ou la perte engendrée par son activité se reflète directement sur la déclaration de revenus personnelle des actionnaires. Les actionnaires d'une *S-Corporation* sont traités fiscalement de la même manière que les associés d'un *Partnership*.

En revanche, afin de bénéficier des avantages fiscaux du sous-chapitre S, la *Corporation* doit remplir certaines conditions dont les plus importantes sont les suivantes:

1. Le nombre d'actionnaires doit être inférieur à 100.
2. Tous les actionnaires doivent être des personnes physiques.
3. Aucun actionnaire ne doit être un ressortissant étranger non-résident aux Etats-Unis selon la définition de l'*IRS*.
4. Une demande doit être déposée afin de bénéficier du statut de la *S-Corporation*.
5. Le capital social ne doit pas être constitué de plus d'une sorte d'actions.

Lorsque nos clients font appel à nos services pour créer une *Corporation*, nous leur demandons de nous fournir certaines informations relatifs aux activités commerciales qu'ils envisagent. Veuillez consulter la liste des informations à fournir située à la dernière section de ce guide.

LA SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF (« *Le Patnership* »)

Dès lors qu'une société comprend plus d'un (1) associé, elle peut s'organiser sous la forme d'un *Partnership*. Si elle emploie une dénomination sociale d'emprunt, un « certificat commercial d'associés » devra être déposé au bureau du « *County Clerk* » de chaque comté sur le territoire duquel les associés désirent exercer une activité commerciale.

Le *Partnership*, dit ("*General partnership*"), à ne pas confondre avec le *Limited Partnership* examiné ci-après) est composé de personnes physiques contribuant au capital social en numéraire ou en nature. La société leur appartient en commun et ils sont solidairement responsables de ses dettes. Ils en partagent par ailleurs les bénéfices et les pertes.

La possibilité offerte, sous certaines conditions, à certains associés, de déduire de leur déclaration personnelle de revenus la part des pertes du *Partnership*, constitue un avantage fiscal très appréciable.

Il n'existe pas dans le *Partnership* de hiérarchie formelle telle qu'il en existe dans les *Corporations*. Tous les associés ont ainsi droit de prendre part à la gestion de l'entreprise et chaque associé peut agir au nom et pour le compte de la société. Le choix des associés revêt donc une importance cruciale.

Avantages:

1. Souplesse des formalités de constitution – Selon le droit de l'Etat de New York, un *Partnership* peut être créé simplement par accord entre associés, sans enregistrement ni notification auprès d'agences gouvernementales, à moins qu'il n'emploie une

dénomination sociale d'emprunt (*conf. infra*). Cependant, il est déconseillé aux associés de commencer l'exploitation commerciale de la société sans avoir au préalable signé un pacte d'actionnaires établi par un juriste compétent. Cet accord déterminera les règles de partage de la propriété, les responsabilités de chacun ainsi que les modalités de répartition des bénéfices et des pertes.

2. Fonctionnement immédiat – Le *Partnership* peut commencer son activité immédiatement.

3. Il n'y a aucune taxe à payer pour commencer l'activité.

4. Un seul niveau d'imposition – Si le *Partnership* doit remplir une déclaration de revenus, ses bénéfices et ses pertes se répercutent directement sur les associés. Il n'existe donc qu'un seul niveau d'imposition dans un *Partnership*.

Inconvénients:

1. Responsabilité personnelle – Tous les associés sont personnellement et indéfiniment responsables des dettes du *Partnership*.

2. Risque de blocage – Les *Partnerships* sont particulièrement confrontées à des situations de blocage dès qu'il y a désaccord entre les associés sur la gestion de la société, et ce, que les désaccords portent sur des questions essentielles ou secondaires. Ces risques sont en outre accentués par le fait qu'en règle générale, il est impossible dans un *Partnership* d'évincer un associé récalcitrant. Le *Partnership* peut même être dissout judiciairement à la demande d'associés minoritaires.

LA SOCIÉTÉ EN COMMANDITE (« *Limited Partnership* » ou « *LP* »)

Le *Limited Partnership* est une forme sociale moins répandue qui offre certains des avantages de la *Corporation* sans en posséder tous ses inconvénients.

Pour créer un *LP*, les associés doivent déposer au *Department of State* un « certificat dit de *LP* » qui précise entre autres le nom de la société, son objet social, l'identité et l'adresse de chacun des commandités et des commanditaires, les biens, apports en numéraires ou en nature de chaque commandité, etc...

Ayant été strictement créé par la loi, le *LP* ressemble plus à une *Corporation* qu'à un *Partnership*.

Le *LP* se compose d'au moins un associé-gérant (dit commandité) et d'un nombre variable de commanditaires. Un commanditaire est un associé qui contribue à la société en numéraire ou en nature mais pas en industrie.

Le *LP* est particulièrement adapté aux sociétés nécessitant de larges apports en capital et qui seront dirigées par une personne ou un groupe restreint de personnes dotées d'une expertise spécialisée. C'est également un moyen reconnu d'imputer les pertes de la société sur les avantages fiscaux. À New York, les *LP* sont fréquents dans l'immobilier et dans l'industrie du spectacle mais assez rares dans le monde des affaires, où les *LLC* règnent en maîtres.

Avantages:

1. Absence de responsabilité personnelle des associés commanditaires – Un associé commanditaire n'est pas tenu personnellement responsable des dettes de la société, à moins qu'il/elle ne participe à la direction de la société ou n'y soit activement impliqué(e). En revanche, l'associé-gérant commandité est personnellement et indéfiniment responsable du passif social.

2. Un seul niveau d'imposition – Le *LP* doit remplir une déclaration d'impôt mais ses pertes et ses bénéfices sont transférés aux associés sans être imposés au niveau de la société.

3. Participation au financement – Les parts d'un *LP* sont acquises et cédées de la même manière que les actions d'une *Corporation*.

Inconvénients:

1. Formalités de constitution – Comme la *Corporation* et la *LLC*, le *LP* doit déposer un « certificat de *LP* » auprès des autorités compétentes; dans l'état de New York, le *New York Department of State*.

2. Responsabilité illimitée des associés commandités.

3. Les formalités de publicité – Comme la *LLC*, toutes les *LP*, sauf certaines spécialisées dans l'industrie du spectacle, doivent publier, dans un délai de 120 jours suivant la date de leur constitution, pendant six semaines consécutives, une copie de leurs statuts ou un avis contenant le même type d'information dans deux journaux locaux désignés par le greffe du tribunal dans le ressort duquel le *LP* est établi. Depuis l'entrée en vigueur le 1er juin 2006 de certains amendements à la *Limited Partnership Law*, le défaut de publication entraîne la suspension immédiate et automatique du droit du *LP* d'entamer ou de poursuivre des activités commerciales dans l'Etat de New York.

4. Le délai de constitution – Le temps nécessaire pour créer un *LP* comprend non seulement le délai nécessaire à l'accomplissement des formalités de constitution de la société, mais également la période de publicité de six (6) semaines. Ce délai est le même que pour les *LLC*. En revanche, comme pour les *LLC*, l'activité commerciale du *LP* peut commencer avant l'achèvement des formalités de publicité.

5. Le champ d'action – A l'instar de la *Corporation*, le *Limited Partnership* doit déposer une demande auprès de chaque Etat sur le territoire duquel il souhaite exercer une activité commerciale.

Lorsque nos clients font appel à nos services pour créer un *Limited Partnership*, nous leur demandons généralement de nous fournir certaines informations concernant l'activité commerciale qu'ils envisagent. Veuillez consulter la liste des informations à fournir située à la dernière section de ce guide.

Enfin, sachez que vous pouvez également exploiter votre entreprise en tant qu'entrepreneur individuel (« *Sole Proprietorship* »). S'il est tentant de commencer immédiatement l'exploitation commerciale en tant qu'entrepreneur individuel sans adopter l'une des formes sociales précédemment étudiées (afin d'éviter les coûts et délais afférents), il ne faut pas oublier qu'un entrepreneur individuel est responsable personnellement et indéfiniment du passif social. Par ailleurs, exercer une activité commerciale par le biais d'une entreprise individuelle ne véhicule pas l'image professionnelle si importante lors du lancement d'une nouvelle activité.

Pour ces deux (2) raisons, nous ne recommandons à pas d'exploiter une activité commerciale en tant qu'entrepreneur individuel.

L'OBTENTION DU NUMERO EIN

Pour créer l'une des entités précédemment décrites, nous devons dans la plupart des cas déposer un formulaire SS-4 nécessaire pour l'obtention d'un numéro d'identification employeur (EIN). L'obtention d'un EIN est obligatoire. Sans ce numéro, les banques américaines ne permettront pas à la société d'ouvrir un compte. Afin d'obtenir un EIN, nous aurons besoin du numéro de sécurité sociale l'un des associés. Si notre client ne possède pas de numéro de sécurité sociale, nous demanderons d'abord qu'il lui soit octroyé un *Taxpayer Identification Payer Number* (ITIN), ce qui nous permettra ensuite de demander un EIN.

CAS PARTICULIER : L'UTILISATION D'UN NOM D'EMPRUNT

Toutes les entités étudiées dans ce guide peuvent être exploitées sous un nom d'emprunt. Néanmoins, les formalités d'enregistrement de ces sociétés varient selon la forme sociale : les *Corporations*, les *LP* et les *LLC* doivent déposer une demande d'utilisation de nom d'emprunt (*Certificate of Assumed Name*) auprès du Department of State. La demande doit comprendre les éléments suivants:

1. Le nom ou la dénomination sous laquelle l'activité est exercée.
2. Le nom de la *Corporation*, du *LP* ou de la *LLC*.
3. L'adresse exacte dans l'Etat de New York de l'établissement principal de la société.
4. Le nom de chaque comté dans lequel l'activité de l'entreprise sera exercée.
5. L'adresse exacte de chaque endroit où une activité commerciale sera exercée.

Les *General Partnerships* ainsi que les entreprises individuelles doivent quant à elles enregistrer leurs *Certificate of Assumed Name* au bureau du greffe de chaque comté sur le territoire duquel ils entendent exercer une activité commerciale.

L'IMPORTANCE DE MAINTENIR UNE COMPTABILITE REGULIERE

Pour toutes les entités décrites dans ce guide, il est très important de maintenir une comptabilité régulière et sincère, d'établir et de conserver des documents de synthèse et des procès verbaux des résolutions prises par la société (appelés « *Minutes* » et « *Resolutions* ») ainsi que de respecter scrupuleusement l'indépendance juridique de la société. Parfois, les propriétaires, les dirigeants ou les cadres de petites sociétés négligent ces formalités. Il leur arrive également de traiter les actifs sociaux comme leurs propres actifs et d'amalgamer en période de crise, leurs propres comptes en banque avec ceux de la société. Dans ce cas, le risque encouru est de voir les tribunaux « percer le voile social

» et déclarer des dirigeants sociaux ou les actionnaires responsables personnellement des pertes de la société.

Les créanciers de la société peuvent également intenter une action en justice dite de « *Corporate Waste* », une action qui se fonde sur une faute des dirigeants ou des cadres de la société. Il leur faut alors démontrer que ces derniers ont négligé ou failli à leur devoir de gestion et d'administration diligente des actifs sociaux, qu'ils ont transféré à des tiers ou à leur propre compte des actifs sociaux ou que le manquement à leurs obligations ou leur négligence a causé une perte d'actifs sociaux. Si les créanciers obtiennent gain de cause devant les tribunaux, les personnes poursuivies seront déclarées personnellement et solidairement responsables des dettes de la société. En conséquence, maintenir par écrit une comptabilité régulière et sincère permet de réduire les chances de voir les tribunaux percer le voile social et poursuivre personnellement les dirigeants de votre société.

Remarque: Lorsque les procès verbaux ne sont pas correctement rédigés et que la comptabilité n'est pas diligemment maintenue, il est très difficile de prouver que les associés ont approuvé les changements apportés au fonctionnement de la société et à la répartition des parts sociales.

L'IMPORTANT D'ENGAGER UN EXCELLENT CONSEILLER FISCAL

Les Etats-Unis taxent les ressortissants américains, les détenteurs de cartes vertes et les étrangers qui y sont assimilés sur l'ensemble de leur revenu mondial. Il faut savoir que des règles fiscales spécifiques s'appliquent aux activités de ces derniers. Nous citerons notamment les règles permettant de déterminer les revenus d'origine américaine ou les revenus liés aux opérations réalisées par des entités commerciales américaines.

Par ailleurs, il est fort possible que votre pays d'origine ait signé une convention fiscale bilatérale avec les Etats-Unis et que vous bénéficiiez ainsi d'avantages fiscaux vous permettant par exemple d'éviter la double imposition de vos revenus.

Enfin, les entités décrites ci-dessus se doivent, sous peine de lourdes sanctions financières, de remplir régulièrement des déclarations de revenus auprès de l'Etat et des différentes collectivités locales et régionales américaines. En conséquence, nous incitons fortement les personnes désirant créer une société aux Etats-Unis d'engager également un conseiller fiscal qui veillera à la conformité de la procédure au regard de la réglementation fiscale. Dans certains cas, le conseiller fiscal exercera également les fonctions d'expert comptable et préparera les déclarations d'impôts de la société. Dans d'autres, il sera peut être nécessaire d'engager un juriste spécialisé dans la fiscalité internationale. En collaborant ensemble, nous vous aiderons à structurer votre société de manière à limiter son imposition.

LISTE DES INFORMATIONS À FOURNIR

Afin d'aider nos clients à créer leur société de manière diligente, nous demandons les informations suivantes à tous nos clients. La réception rapide de ces renseignements nous permet de les assister de manière plus efficace.

1. Le nom du client et ses coordonnées complètes, ainsi que le nom de tout groupe de sociétés auquel il appartient.
2. Si la nouvelle entité est une filiale ou une succursale d'une société étrangère, fournir les informations concernant le lieu de constitution de la société mère.
3. Le nom de la nouvelle entité, et si possible, sa future adresse aux Etats-Unis.
4. Le secteur d'activité de la société, y compris le type de produit ou de service qu'elle produira ou fournira, les caractéristiques de l'activité (ventes en gros ou au détail, etc...).
5. Le nombre de personnes employées aux Etats-Unis.

6. Le numéro de sécurité sociale de(s) des associés. S'ils n'en disposent pas, nous demandons un *Individual Taxpayer Identification Number* (ITIN). Pour ce faire, nous aurons besoin de(s) passeport(s).
7. La date à laquelle le client souhaite commencer son activité commerciale aux Etats-Unis.
8. Informations spécifiques aux *Partnerships* et aux *LP*:
 - Les noms, adresses, et la nationalité de tous les associés;
 - Les modalités de répartition des parts sociales;
 - Le montant de l'apport de chaque associé;
 - L'accord des associés quant à la gestion de la société;
 - L'accord entre associés quant à la répartition des bénéfices et des pertes.
9. Pour le *LP*, il faut fournir en outre l'identité des commanditaires et des commandités.
10. Pour les *Corporations* ou les *LLC*:
 - Les noms, adresses et la nationalité de toutes les actionnaires, des gérants ou administrateurs;
 - Les modalités de répartition des parts sociales entre actionnaires ou associés;
 - S'il s'agit d'une *Corporation*, les noms des dirigeants (au moins deux, à moins qu'il n'y ait qu'un seul actionnaire);
 - S'il s'agit d'une *Corporation*, les noms des membres du président, des trésoriers et des secrétaires généraux (s'il elle n'est composée que d'un actionnaire, il peut cumuler les trois fonctions);
 - S'il s'agit d'une *LLC*, le nom des gérants.
11. Si le choix se porte pour une *Corporation*, déterminer si elle prendra la forme d'une *S-Corporation* ou d'une *C-Corporation*.

12. Dans le cas d'une *Corporation*, le nombre et la valeur des actions distribuées. Sauf avis contraire de nos clients, nous créons des sociétés comprenant 200 parts sociales dites "*no-par*". Ces actions ont une valeur nominale fixe déterminée dans les statuts.
13. La date de début de l'année fiscale si les associés ne souhaitent pas qu'elle coïncide avec l'année civile.
14. Pour les *Corporations*, si le client souhaite conclure un pacte d'actionnaires, de nombreux autres points tels que les restrictions au transfert des parts sociales ou le contrôle du droit de vote des actions seront abordés.

Limitation de responsabilité

Les informations contenues dans ce guide (textes, graphiques, photos, etc...) ont un caractère purement général et ne sont fournies au lecteur qu'à titre indicatif. Elles ne sauraient être assimilées à un conseil juridique ou un quelconque avis professionnel émis par **ZARA LAW OFFICES** ou par un membre de son personnel.

L'utilisation des informations contenues dans ce guide ne crée aucune relation avocat/client. Nous vous déconseillons donc de tenter de résoudre vos litiges en vous appuyant sur les informations contenues ou diffusées sur ce site sans vous adresser au préalable à un avocat avisé de votre situation personnelle.

Nous vous invitons à nous joindre par courrier, téléphone ou par courriel. Néanmoins, nous vous prions de bien vouloir noter qu'aucune communication (notamment par courrier, téléphone ou courriel) avec notre cabinet ou son personnel ne fait naître de relation avocat/client ; une telle relation ne naissant que lorsque qu'un contrat de représentation exprès est conclu entre vous et **ZARA LAW OFFICES**.

Nous vous recommandons fortement de ne pas nous communiquer d'informations confidentielles avant qu'une relation client/avocat ne naisse entre vous et **ZARA LAW OFFICES**. Nous ne garantissons pas de réponse à tout courriel qui adressé de manière spontanée. Par ailleurs, nous vous recommandons de ne pas transmettre de données confidentielles par voie électronique dans la mesure où il nous est impossible d'en garantir la sécurité et la confidentialité. Nous vous incitons donc à nous contacter par téléphone et à nous exposer brièvement votre problème.

Malgré tout le soin apporté à la réalisation de ce site internet et à son exactitude, nous ne garantissons pas que son contenu soit correct, complet, exhaustif ou à jour.

Copyright © 2007 Zara Law Offices. Tous droits réservés.