
[Je suis une entreprise internationale du cannabis. Ai-je besoin d'une société ou d'une LLC américaine pour faire des affaires ?](#)

J'accompagne des entreprises internationales du cannabis en dehors des États-Unis et je reçois souvent des demandes d'autres entreprises qui souhaitent pénétrer dans le marché américain ou vendent déjà sur le marché américain par le biais d'un intermédiaire comme un courtier ou un agent de vente. Aux États-Unis, il existe quatre façons principales d'entrer sur le marché pour faire des affaires, qui présentent toutes différents avantages et inconvénients.

Avant d'en parler plus en détail, je dois soulever la question de l'immigration américaine pour les citoyens non-américains qui sont plus ou moins impliqués dans une entreprise de marijuana américaine ou pensent à s'y impliquer, que ce soit depuis leur pays d'origine ou pendant qu'ils sont aux États-Unis. Mon collègue Akshat Divatia a rédigé un [billet de blog](#) de mise en garde sur une telle implication, qui risque de causer des problèmes importants aux individus étrangers avec [l'USCIS](#) (U.S. Citizenship and Immigration Services, Services américains de la citoyenneté et de l'immigration) et [l'USCBP](#) (U.S. Customs and Border Protection, Douanes et protection des frontières des États-Unis). Dans ce billet, Akshat écrit :

Même un ressortissant étranger qui n'a jamais consommé de marijuana pourrait être déclaré irrecevable en vertu de l'INA [Immigration and Nationality Act, Loi sur l'immigration et la nationalité] sur la base de sa participation à une entreprise [américaine] légale du cannabis, soit en tant « qu'aideant, instigateur, conspirateur ou complice avec d'autres, agissant en toute conscience », ou de « trafiquant illicite » d'une substance réglementée.

En bref, si vous n'êtes pas un citoyen américain et souhaitez vous impliquer de quelque façon que dans une entreprise de marijuana américaine légale dans un État, et comptez entrer aux États-Unis, vous devriez consulter un avocat d'immigration **avant** de venir aux États-Unis.

Si, après avoir pris en compte les implications en matière d'immigration pour les personnes non américaines, vous décidez vouloir que votre entreprise du cannabis non américaine entre sur le marché des États-Unis, voici les méthodes primaires pour y procéder :

1. Vendre depuis l'étranger.

Pour les entreprises qui ne sont pas prêtes à entrer sur le marché américain avec une présence établie mais souhaitent tester l'appétit du marché pour leurs produits, il est possible de vendre depuis l'étranger par le biais d'un courtier, d'un agent, d'un distributeur ou d'un marché en ligne. Aucune de ces activités n'exige d'établir une entité commerciale aux États-Unis, mais cela nécessite quand même de faire face à de nombreux autres aspects des affaires.

Cela comprend la logistique du passage de la douane américaine de votre produit et sa mise à disposition pour les consommateurs, la réception des paiements, le paiement de certains impôts américains et le paiement des intermédiaires. Il faut aussi s'assurer d'avoir des contrats solides en place pour protéger les intérêts de la société et la conformité de tous aux lois et règlements des États-Unis, qui varient extrêmement d'un État à l'autre.

2. Enregistrer une succursale.

Si vous avez déterminé que vous aimeriez avoir une sorte de présence américaine mais que vous n'êtes pas prêt à mettre en place une entité américaine, vous pouvez commencer en enregistrant votre société étrangère existante dans un État américain. La plupart des États américains offrent cette option, qui est généralement appelé la création d'un « branch office » (succursale). En termes juridiques américains, vous qualifiez votre société étrangère à faire des affaires dans un ou plusieurs États américains.

Les frais d'enregistrement initiaux varient État par État (en général moins de 500 \$) et tous les États exigent la désignation d'un agent enregistré dans l'État et le paiement d'une cotisation annuelle (généralement inférieure à 300 \$) pour rester en règle. En plus de cette cotisation annuelle, il faut fournir des informations complémentaires sur la société, qui varient d'un État à l'autre. Certains États comme le [Delaware](#) nécessitent des informations minimales, comme le nom et l'adresse de l'agent enregistré au Delaware. D'autres États comme Washington exigent la divulgation d'au moins une partie des propriétaires, administrateurs et dirigeants d'une entreprise, appelés « governing persons » (personnes gouvernantes) par Washington.

Il est rare qu'un État américain exige la divulgation des propriétaires sous-jacents d'une entreprise. L'IRS (Internal Revenue Service, Service des revenus internes) recueille ces informations lorsqu'il émet le TIN (numéro d'identification fiscale) américain de votre entreprise, mais ne partage pas systématiquement les informations sur les propriétaires avec les États américains. Si vous n'avez pas besoin d'un compte bancaire américain et n'avez pas besoin de vous inscrire auprès d'une autorité fiscale d'un État, vous n'avez généralement pas besoin d'obtenir un TIN.

3. Former une entreprise américaine imposée comme une entité intermédiaire.

Si vous avez déterminé que vous avez besoin ou souhaitez former une société américaine plutôt que de qualifier votre société étrangère pour faire des affaires aux États-Unis, il convient alors de décider quel type de lien fiscal vous souhaitez avoir avec les États-Unis ou dans quelle mesure vous souhaitez exposer les propriétaires étrangers de votre entreprise à l'examen de l'IRS.

Avec quelques exceptions, vous pouvez décider de la façon dont votre société étrangère est imposée au niveau fédéral des États-Unis. Si vous formez une société américaine et cochez la case du formulaire IRS pour être imposé comme une entité intermédiaire (passthrough entity, une filiale en propriété exclusive d'un seul propriétaire ou d'un partenariat pour une entité possédée par un partenariat ou une LLC (société à responsabilité limitée)), alors le(s) propriétaire(s) étranger(s) sera responsable de toutes les obligations fiscales découlant de la société américaine.

Comme ci-dessus, lors de l'enregistrement de votre société étrangère aux États-Unis, si vous formez une société américaine, il vous faut encore décider dans quel(s) État(s) vous enregistrer. Vous choisissez un seul État américain comme État d'enregistrement primaire et qualifiez ensuite votre société américaine pour faire des affaires dans d'autres États des États-Unis le cas échéant.

4. Former une entreprise américaine imposée comme une corporation C.

Si vous avez déterminé avoir besoin ou vouloir une société américaine mais ne souhaitez pas exposer sa société mère ou ses propriétaires aux obligations fiscales des États-Unis, vous souhaitez alors former une entité américaine (partenariat, corporation ou LLC) et choisir une fiscalité de corporation C.

La plupart des entreprises étrangères avec lesquelles je travaille préfèrent la double imposition d'une corporation C (sur les bénéfices des sociétés et les distributions aux actionnaires) que d'exposer leurs propriétaires à l'IRS. C'est particulièrement vrai dans le secteur du cannabis où l'IRS est plus susceptible d'auditer même les entreprises de chanvre respectueuses de la loi et sans implication dans la marijuana, qui reste illégale comme substance contrôlée en vertu du droit fédéral américain.

Nous nous attendons à des changements importants dans la manière dont les entreprises du cannabis sont traitées par le gouvernement fédéral, bien que ces conversations et ces cris de ralliement semblent toujours émerger dans les années d'élection puis disparaître sans développements importants. Quoi qu'il en soit, nous nous efforcerons de maintenir les entreprises internationales informées afin de vous assurer de pouvoir entrer sur le marché américain selon vos propres termes.

Pour plus de lecture sur le cannabis international, consultez :

- [International Cannabis Continues to Look to the U.S. Market](#) (*Le cannabis international continue de se tourner vers le marché américain*)
- [International Cannabis: Guidance for Companies Entering the U.S. Market, Part 1](#) (*Cannabis international : conseils pour les entreprises entrant sur le marché des États-Unis, 1^{ère} partie*)
- [International Cannabis: Guidance for Companies Entering the U.S. Market, Part 2- Taxation](#) (*Cannabis international : conseils pour les entreprises entrant sur le marché des États-Unis, 2^{ème} partie – Imposition*)
- [International Cannabis: Guidance for Companies Entering the U.S. Market, Part 3- State Governance](#) (*Cannabis international : conseils pour les entreprises entrant sur le marché des États-Unis, 3^{ème} partie - Gouvernance des États*)
- [International Cannabis: Guidance for Companies Entering the U.S. Market, Part 4- State Governance](#) (*Cannabis international : conseils pour les entreprises entrant sur le marché des États-Unis, 4^{ème} partie - L'importance de la géographie*)
- [What's Going on in International Cannabis: Voices from South America and Asia](#) (*Actualités du cannabis international : voix d'Amérique du Sud et d'Asie*)
- [The International Cannabis Trade \(webinaire\)](#)
- [What to Consider Before Entering the European CBD Market](#) (*Ce qu'il faut prendre en compte avant de pénétrer sur le marché européen de la CBD*)
- [Hemp CBD Across Europe: Spain](#) (*Le chanvre-CBD en Europe : l'Espagne*)
- [Oregon Welcomes Chinese Hemp Researchers: That's Good and Bad for International Hemp Business](#) (*L'Orégon accueille des chercheurs chinois en chanvre : c'est bon et mauvais pour le marché international du chanvre*)
- [International Cannabis: Breaking the Law, Staying Honest](#) (*Cannabis international : enfreindre la loi, rester honnête*)

-
- [Foreign Direct Investment \(FDI\) from China in U.S. Cannabis Businesses](#)*(Investissements directs étrangers (IDE) de la Chine vers les entreprises américaines de cannabis)*
 - [Will China Really Buy More U.S. Hemp? There is No Guarantee](#)*(La Chine va-t-elle vraiment acheter plus de chanvre américain ? Il n'y a aucune garantie)*
 - [USMCA and Cannabis Trade](#)*(L'ACEUM et le marché du cannabis)*
 - [How to Export Medical Cannabis Internationally](#)*(Comment exporter du cannabis médical à l'international)*
 - [International Cannabis: Selling Worldwide](#)*(Cannabis international : vendre dans le monde entier)*
 - [U.S. Cannabis and International Trade: Never the Twain Shall Meet?](#)*(Cannabis américain et commerce international : sous des étoiles contraires ?)*
 - [Should You Import Hemp to the United States?](#)*(Devriez-vous importer du chanvre aux États-Unis ?)*
 - [Cannabis and International Trade: Don't Ignore the U.S.–China Trade War](#)*(Cannabis et commerce international : n'ignorez pas la guerre commerciale USA-Chine)*
 - [Cannabis, Tariffs and Vaping Imports from China](#)*(Cannabis, tarifs douaniers et imports de vaping depuis la Chine)*