

Les stratégies d'optimisation fiscale des entreprises multinationales :

Identification et ripostes

Mémoire réalisé par
Sofian Larachi

Promoteur
Pr. Mikael Petitjean

Lecteur
Pr. Catherine D'Hondt

Année académique 2015-2016
Master en Sciences de gestion

Résumé

Ce mémoire s'articule autour de la problématique des stratégies d'optimisation fiscale des entreprises et des abus qui en découlent. Il voudra répondre à la question de savoir : quelles sont les pistes envisageables pour mettre fin définitivement à ce phénomène ?

Avant de répondre à cette question, il passera en revue divers éléments qui gravitent autour de cette problématique.

En premier lieu, l'élément central à savoir l'impôt sera analysé. En particulier, les diverses fonctions qu'il exerce dans notre société et les théories qui de tout temps ont été établies à son sujet. La fonction de redistribution et les prélèvements qui sont dépendants de la capacité contributive seront particulièrement importants. Cela permettra en fin de compte de comprendre l'idée de justice sociale que l'impôt devrait opérer dans un monde parfait.

Ensuite, ce mémoire analysera plus en profondeur les différents types d'impôts qu'il existe en Belgique, en se concentrant plus spécifiquement sur l'impôt des sociétés. Les différents éléments qui le composent seront approfondis et particulièrement les nombreuses déductions offertes par la fiscalité belge.

Après cela, ce mémoire reviendra sur les nombreuses listes émises concernant les pays favorisant l'optimisation fiscale des multinationales. Ces Etats, que certains considèrent comme des paradis fiscaux et offrent de nombreux avantages pour attirer les entreprises. Les plus importants dont fait partie la Belgique seront analysés en profondeur et les mécanismes qu'ils proposent seront explorés.

Puis, les différents projets développés pour combattre cette problématique seront passés en revue. L'accent sera mis notamment sur le projet BEPS issu de l'OCDE et du projet ACCIS dirigé par l'Union européenne, sans oublier de mentionner l'avancée américaine avec la loi FATCA. Ces projets vont sans nul doute révolutionner à l'avenir le traitement de ces pratiques ; bien qu'ils soient très différents, ils comportent tout de même quelques failles non négligeables.

Enfin, nous examinerons les voies utilisées qui permettent à deux multinationales, Google et IKEA d'échapper à des retenues fiscales très importantes.

Ce mémoire se conclura en proposant des pistes de réflexion qui pourraient servir de solutions pour mettre fin définitivement aux pratiques fiscales dommageables des entreprises.

Remerciements

Je tiens à remercier en premier lieu mon promoteur, Pr Mikael Petitjean pour les conseils et les remarques constructives dont il m'a fait part durant toute la durée de ce travail.

Mes remerciements les plus profonds vont également à tous mes proches qui m'ont toujours soutenu et accompagné pendant la réalisation de ce mémoire.

Table des matières

Introduction générale	1
Chapitre 1 : Fonctions et rôles de l'impôt	4
A. Définitions	4
B. Fonctions de l'impôt.....	4
C. L'impôt et la justice sociale	6
1. <i>L'utilitarisme</i>	7
2. <i>L'optimum de Pareto</i>	9
3. <i>La théorie de la justice</i>	10
Chapitre 2 : Panorama des impôts directs et indirects en Belgique	11
A. L'impôt des personnes physiques.....	11
B. L'impôt des sociétés.....	12
1. <i>Définitions</i>	12
2. <i>Détermination de la base imposable</i>	13
C. L'impôt des non-résidents.....	15
D. L'impôt des personnes morales	16
E. La Taxe sur la valeur ajoutée (TVA)	16
F. Droits d'enregistrement, d'hypothèque et de greffe et l'impôt d'enregistrement.	16
G. Les droits et impôts de succession et de donation	17
H. Les droits et taxes divers	17
I. Les droits d'accise.....	17
Chapitre 3 : La concurrence fiscale et les paradis fiscaux	18
A. Concurrence fiscale	18
B. L'évasion, la fraude et l'optimisation fiscale	19
C. Les paradis fiscaux	20
Chapitre 4 : les spécificités et mécanismes selon les pays	25
A. Belgique	25
1. <i>Tax Shelter</i>	27
2. <i>Les déductions fiscales</i>	31
3. <i>Les Rulings</i>	33
B. La City et ses satellites offshores	36
C. Suisse.....	38

D.	Irlande	39
E.	Luxembourg.....	40
F.	Pays-Bas.....	42
G.	Delaware	42
H.	Autres	43
I.	Conclusion	44
Chapitre 5 : Les différentes initiatives mises en place pour contrer l’optimisation fiscale des multinationales		45
A.	Historique.....	45
B.	Union européenne.....	47
1.	<i>Le Code de conduite et le Rapport Primarolo.....</i>	48
2.	<i>Le projet ACCIS.....</i>	49
C.	OCDE	51
1.	<i>Le rapport sur la concurrence fiscale dommageable.....</i>	52
2.	<i>Le projet BEPS</i>	53
D.	FATCA.....	60
E.	Conclusion	62
Chapitre 6 : Les circuits d’optimisations fiscales utilisés par certaines multinationales – Etude de cas		63
A.	Le cas Google et l’économie numérique	63
1.	<i>La GAFAM.....</i>	63
2.	<i>Mécanisme</i>	64
3.	<i>Exemple.....</i>	66
4.	<i>Conséquences sociales.....</i>	67
5.	<i>Solutions.....</i>	68
B.	Le cas IKEA.....	69
1.	<i>Mécanisme</i>	71
2.	<i>Solutions.....</i>	73
Conclusion générale.....		75
Bibliographie		79
Annexes		90

Liste des figures

Figure 1.1 : <i>La répartition des revenus et des patrimoines en Belgique</i>	8
Figure 1.2 : <i>Indice de Gini (2013) de quelques pays membres de L'OCDE</i>	9
Figure 2.1 : <i>Schéma général de l'impôt des sociétés – Détermination de la base imposable</i> ..	13
Figure 3.1 : <i>Une carte des paradis fiscaux</i>	21
Figure 3.2 : <i>Juridictions fiscales non-coopératives pour la Commission européenne</i>	23
Figure 3.3 : <i>Nombre de filiales installées dans les paradis fiscaux retenus par les 50 plus grands groupes européens</i>	24
Figure 4.1 : <i>Impôts sur le revenu et les cotisations de sécurité sociale des salariés et des employeurs, 2015 (En % des coûts de main-d'œuvre)</i>	26
Figure 4.2 : <i>l'exonération fiscale avec le Tax Shelter</i>	29
Figure 4.3 : <i>Le Tax Shelter – Le produit financier</i>	30
Figure 4.4 : <i>Régime fiscal belge d'exonération des « bénéficiaires excédentaires »</i>	35
Figure 5.1 : <i>Evaluation de l'impact du projet ACCIS sur le PIB des pays européens</i>	51
Figure 5.2 : <i>Les 15 actions BEPS et les 3 piliers</i>	53
Figure 5.3 : <i>Impacts et obligations à la charge des institutions financières non américaines</i> .61	
Figure 6.1 : <i>Optimisation fiscale avec Google</i>	66
Figure 6.2 : <i>Structure du groupe IKEA consolidé</i>	70
Figure 6.3 : <i>Schéma d'optimisation fiscale d'IKEA</i>	71
Figure 6.4 : <i>L'utilisation des intérêts notionnels par IKEA</i>	72
Figure 6.5 : <i>Impôts évités par IKEA en Belgique par l'utilisation des centres de coordination et des intérêts notionnels</i>	73

Liste des annexes

Annexe A. : <i>Top 50 des ristournes fiscales (résultats de 2014)</i>	90
Annexe B. : <i>Les captives d'assurance dans les paradis fiscaux (en 2010)</i>	91
Annexe C. : <i>Les paradis préférés des entreprises européennes</i>	91
Annexe D. : <i>Mesures présentant des caractéristiques dommageables</i>	92

Introduction générale

Depuis de nombreuses années, il est devenu courant d'entendre parler d'entreprises se retrouvant mêlées à des affaires sur le thème de la fiscalité. En effet, on voit sans arrêt des grands noms de l'industrie être épinglés pour leurs comportements, cherchant à minimiser à tout prix les impôts qu'ils payent.

Ce mémoire traitera donc de la problématique que constitue l'optimisation fiscale des multinationales et les abus qui en découlent. Cette matière est en constante évolution depuis des années. Il conviendra donc de faire l'état des lieux, ensuite de rechercher des réponses et pistes de réflexions à la question suivante : Quelles sont les pistes d'exploration envisageables pour mettre fin à ces abus de manière définitive ?

Les motivations justifiant le choix de ce sujet sont multiples. Il concentre de nombreux enjeux sociaux mais également d'image pour les entreprises et les Etats. On constate également que ce problème, un temps délaissé, est revenu au centre des débats et que de nombreuses organisations tentent de trouver des solutions. Il semblait donc intéressant de s'y attarder et de voir également qu'elles pourraient être les prochaines étapes et les axes d'améliorations à mettre en œuvre.

L'importance de ce sujet semblait également évidente. Nous sommes en quelque sorte tous concernés et parties prenantes en tant que citoyens également soumis à l'impôt. En effet, nous subissons en fin de compte ces dérives par le manque à gagner des administrations fiscales qui prive l'Etat de ressources pour subvenir aux biens publics. S'ajoute aussi le chantage que peuvent exercer les entreprises face aux pouvoirs publics pour obtenir des avantages en brandissant par exemple le spectre de la délocalisation qui priverait de nombreuses personnes de leurs emplois. Parallèlement à cela, les PME souffrent aussi de la concurrence déloyale car elles sont surchargées par les charges fiscales qu'elles ne peuvent éviter, au contraire des grandes entreprises. Cette liste semble longue et elle fait le constat du pouvoir encore plus important que détiennent certaines multinationales, par rapport à certains Etats.

La nature de ce problème est certainement à trouver conjointement auprès des entreprises et des Etats. Ils ont tous deux leur part de responsabilités. Les premiers pour leurs interprétations abusives des lois et règlements, les seconds pour leurs législations comportant des failles parfois volontaires et leur manque de réaction.

Différentes questions viennent immédiatement à l'esprit lorsque l'on évoque cette problématique. Elles seront traitées dans ce mémoire, tout au long des différents chapitres qui amèneront des éclaircissements sur ces questionnements.

Tout d'abord, les enjeux sociaux que représente l'impôt. Il est intéressant de s'y attarder pour se rendre compte que plusieurs fonctions en découlent et que de nombreuses théories ont été écrites sur ce sujet. Dans la foulée, pour comprendre ce que sont les différents types d'impôts, nous allons passer en revue les diverses formes qui existent en Belgique. On se rendra compte de la complexité que représente cette matière qui rend difficile sa compréhension aux yeux d'une grande partie de la population. Notre pays sera par ailleurs mis en évidence à de nombreuses reprises dans ce mémoire car il contient des spécificités intéressantes à étudier.

Ensuite, pour approcher encore plus près notre problématique, nous allons définir ce que l'on entend par optimisation fiscale et quels sont les Etats qui permettent aux entreprises de mettre sur pied des mécanismes toujours plus avantageux. On pourra voir qu'il n'existe pas vraiment de consensus sur ces pays souvent taxés de paradis fiscaux. Cette partie a donc apporté quelques difficultés en raison des nombreux points de vue à prendre en compte. Les listes établies ne reflètent en effet pas toujours la situation à cause des affinités qu'ont certains pays entre eux, notamment commerciaux. Néanmoins, en croisant les différentes propositions qui nous semblaient objectives sur ce sujet, nous dégagerons quelques Etats et les étudierons de plus près. Il s'agira de passer en revue ce qu'offrent ces pays pour attirer les entreprises. Cette partie amènera aussi une perception sur la concurrence fiscale que pourraient se faire certains pays.

Après, nous porterons le regard sur les projets et accomplissements réalisés par certains pays et les différentes organisations qui veulent combattre l'optimisation fiscale des multinationales. De nombreux plans ont déjà été lancés pour réduire leurs marges de manœuvres, mais il s'avère que bien souvent des failles persistantes sont exploitées par les entreprises. Les Etats ne sont pas toujours coopératifs et veulent également garder leurs atouts fiscaux. Dans cette idée, Pascal Saint-Amans, directeur du Centre de politique de d'administration fiscale de l'OCDE déclarera que « *Il existe en effet une sorte de communauté qui vit de la fiscalité internationale* » (Picciotto & Saint-Amans, 2014). Cela nous donnera donc des indications sur la possible amélioration des accords entre pays qui permettraient de gêner les multinationales dans leur course continue à l'optimisation fiscale. A ce titre, nous reviendrons spécifiquement sur les projets ACCIS et BEPS respectivement mis en place par l'Union européenne et l'OCDE. Ils veulent tous deux contribuer à combattre les multinationales et contraindre les Etats à adopter certaines règles

dans ce sens. Par ailleurs, nous n'oublierons pas de mentionner les autres et notamment la loi FATCA.

Enfin, des études de cas, nous permettrons de voir dans la pratique comment certaines multinationales s'organisent pour arriver à contourner les différents obstacles et optimiser leur imposition.

Tout cela permettra de dégager des réponses sur le questionnement de départ ; à savoir les pistes que nous pouvons proposer pour que les entreprises rentrent dans le rang et ne pratiquent plus ces mécanismes destinés à réduire l'impôt payé auprès des différentes administrations fiscales.

Chapitre 1 : Fonctions et rôles de l'impôt

Ce chapitre a comme utilité de nous permettre de cerner l'importance qu'à l'impôt dans nos sociétés. Il possède de nombreuses fonctions et théories décrivant son rôle et la nécessité de posséder cet outil pour les Etats.

A. Définitions

Tout d'abord, on peut définir l'impôt comme un « *prélèvement effectué d'autorité et à titre définitif sur les ressources ou sur les biens des individus ou des collectivités, et payé en argent pour subvenir aux dépenses d'intérêt général de l'État ou des collectivités locales.* » (Larousse, s.d.). On retrouve donc ici une notion qui justifie sa présence dans nos sociétés, celle de l'intérêt général.

En Belgique, il n'existe pas de définition dans le code des impôts sur les revenus 1992. Cependant, la Cour de Cassation la définit comme « *une taxe prélevée, par l'Etat, les provinces ou les communes sur la base de leur autorité, sur les moyens financiers des personnes qui habitent sur leur territoire ou y possèdent des intérêts, aux fins d'être utilisée pour les services d'utilité publique* » (Cass, 1950).

Ces deux définitions laissent à penser qu'il ne s'adresse qu'aux personnes physiques mais il ne faut pas oublier que les entreprises aussi sont concernées par l'impôt. Elles sont dotées d'une personnalité juridique, la plupart du temps en tant que personnes morales mais dirigées par des personnes physiques. Dans ce mémoire nous nous intéresserons plus spécifiquement aux entreprises dont il existe plusieurs formes (SPRL, SA, etc.) même si il arrivera que l'on porte un regard sur les individus.

B. Fonctions de l'impôt

L'impôt est d'abord un formidable outil pour les politiques publiques. Comme l'avance Richard Musgrave (1959) dans son ouvrage « *Public Finance in Theory and Practice* » : l'Etat n'aurait pas de raison d'être dans notre économie basée sur le secteur privé s'il n'y avait pas d'anomalies déclenchées par les forces du marché. Cependant, cette observation est à nuancer selon

les pays dont on débat. Entre les Etats-Unis et l'Europe, on observe une grande disparité du rôle de l'Etat dans l'activité économique par exemple.

Musgrave voit de ce fait 3 fonctions principales à l'Etat par l'intermédiaire de l'impôt :

- Une fonction d'allocation ;
- Une fonction de distribution ;
- Une fonction de stabilisation.

D'abord, la fonction d'allocation. Pour Musgrave (1959), c'est celle qui permet d'allouer des ressources pour des biens publics. L'impôt est donc ici prélevé pour financer, répondre à des demandes contraires à l'équilibre conventionnel du marché entre un agent individuel et un producteur.

Ensuite, la distribution des revenus n'est pas égale pour tout le monde. Le rôle de l'impôt sera de rendre possible à posteriori une sorte de justice sociale. Cette justice est rendue par la fonction de distribution qui opère des ajustements entre la situation initiale et le degré d'inégalité perçu par la majorité des individus d'une société. Nous pensons ici notamment aux avantages sociaux qui sont offerts à tous les contribuables alors même que la capacité distributive n'est pas identique pour toute la population. Le caractère progressif de l'impôt avec son taux de prélèvement évolutif par tranche illustre très bien cette idée. En effet, le but premier de l'impôt est d'opérer une certaine justice sociale où tout le monde contribue au bien-être agrégé. L'idée est que les personnes ayant le plus de ressources contribuent également proportionnellement plus au bien-être collectif. Il doit représenter une contribution équitable entre les membres d'une population selon une certaine capacité, qui est ici le revenu. Nous constatons qu'il y a un écart entre une distribution juste sur le plan économique et celle juste sur le plan social (Musgrave, 1959). Une situation optimum sur le plan économique peut donc ne pas être souhaitable, comme l'optimum au sens de Pareto.

Enfin, la fonction stabilisatrice voit l'impôt comme outil au service de la performance macroéconomique. On peut voir l'impôt comme le moyen de gérer des périodes de fluctuations en maintenant une sorte d'équilibre. Musgrave (1959) donne l'exemple de réductions d'impôt qui peuvent servir à laisser une plus grosse part des revenus aux contribuables et donc soutenir leur pouvoir d'achat. Cette stratégie expansionniste peut également s'appliquer aux sociétés. En effet, nombreux sont les incitants fiscaux mis en place dans certains pays pour favoriser

l'implantation d'entreprises. Dans une période où l'activité économique n'est pas au beau fixe, jouer sur l'impôt est donc un bon moyen pour la relancer.

C. L'impôt et la justice sociale

Aujourd'hui, on constate que toutes les affaires dévoilées sur les pratiques de certaines entreprises et de certains gouvernements sont ressenties comme des injustices par la population. Les classes sociales les moins aisées se sentent toujours lésées face aux agissements d'organisations et de personnes beaucoup plus puissantes.

C'est pour cela, entre autre, que l'impôt doit être ressenti comme juste. Gérard (2014), voit la globalisation de notre monde comme un défi supplémentaire à relever pour arriver à une situation de justice face à l'impôt. Il permet de financer les prestations de l'Etat sur son territoire mais, avec la globalisation, les frontières tendent à s'estomper.

En ce qui concerne l'impôt des sociétés, un problème majeur est déjà de définir le contribuable. En Belgique c'est l'entité juridique qui est assujettie alors que certains pays pratiquent la consolidation au niveau européen ou mondial. Cette situation permet de toucher de plus près la réalité économique des grands groupes. Pour les individus, la mobilité avantage clairement les plus aisés ayant la plus forte capacité contributive. C'est pourquoi nous avons tendance à imposer beaucoup plus fortement le travail que le capital car ce dernier est accaparé par des personnes profitant de facilités financières pour être plus mobiles. Une seconde limite à un impôt juste est la superposition des niveaux de pouvoirs, encore plus en Belgique. Le fameux principe de subsidiarité en est la principale cause (Gérard, 2014).

La question de l'impôt oppose inévitablement deux visions politiques de la société. Autour de cette question gravitent deux éléments essentiels que sont la redistribution des richesses et les inégalités entre les individus. D'un côté les libéraux soutiennent que la redistribution doit interférer le moins possible avec les forces de marchés et la productivité qui sont les seules garantes de l'amélioration de la vie des plus défavorisés. De l'autre côté, la vision socialiste voit la redistribution comme l'option principale pour opérer une justice entre les salariés et parvenir à moins d'inégalités (Piketty, 2004).

La redistribution est donc là pour réajuster les inégalités causées par la répartition des revenus et des richesses. Elle est verticale lorsqu'elle concerne des ménages de mêmes tranches de

revenus, et horizontale quand elle doit répondre à la disparité entre les revenus. La progressivité de l'impôt illustre parfaitement ce phénomène de redistribution verticale car il cherche à faire contribuer au pot commun les individus selon leurs capacités (Monnier, 2008).

Toutefois, avant de s'attarder sur la manière dont nous devons opérer les redistributions entre les plus riches et les plus démunis, il convient de porter un regard sur les inégalités auxquelles nous faisons face. En Europe par exemple, il subsiste encore de nombreux points posant problèmes pour arriver à une meilleure harmonisation fiscale. Un sujet revenant régulièrement sur la table concerne le taux d'imposition à l'impôt des sociétés qui aujourd'hui encore est laissé à la discrétion des Etats membres. Il est en effet une des premières sources de tensions entre les Etats lorsque l'on aborde la concurrence fiscale pour attirer les investisseurs. Ce souci de compétitivité a d'ailleurs poussé la Belgique à baisser son taux d'imposition en 2003 de 39% à 33,99% tout en élargissant la base imposable (Haulotte & Valenduc, 2007).

De nombreuses théories, notamment en termes d'éthique et de justice sociale peuvent être abordées lorsque l'on évoque cette idée de contribution pour la communauté qu'est l'impôt.

1. L'utilitarisme

La théorie utilitariste, postule pour une recherche du plus grand bonheur pour le plus grand nombre (Arnsperger & Van Parijs, 2003). On y voit l'idée de généralité qui prime sur l'individualité. En effet, l'impôt est perçu pour la plupart des personnes comme une anomalie, un fardeau. Or, il devrait être plus perçu comme une sécurité face aux aléas de la vie. En effet, le bien-être dégagé du prélèvement des impôts profiterait naturellement plus aux plus démunis. Ces derniers étant les plus nombreux dans la population, ils maximisent le bien-être total et donc représentent bien cette théorie utilitariste.

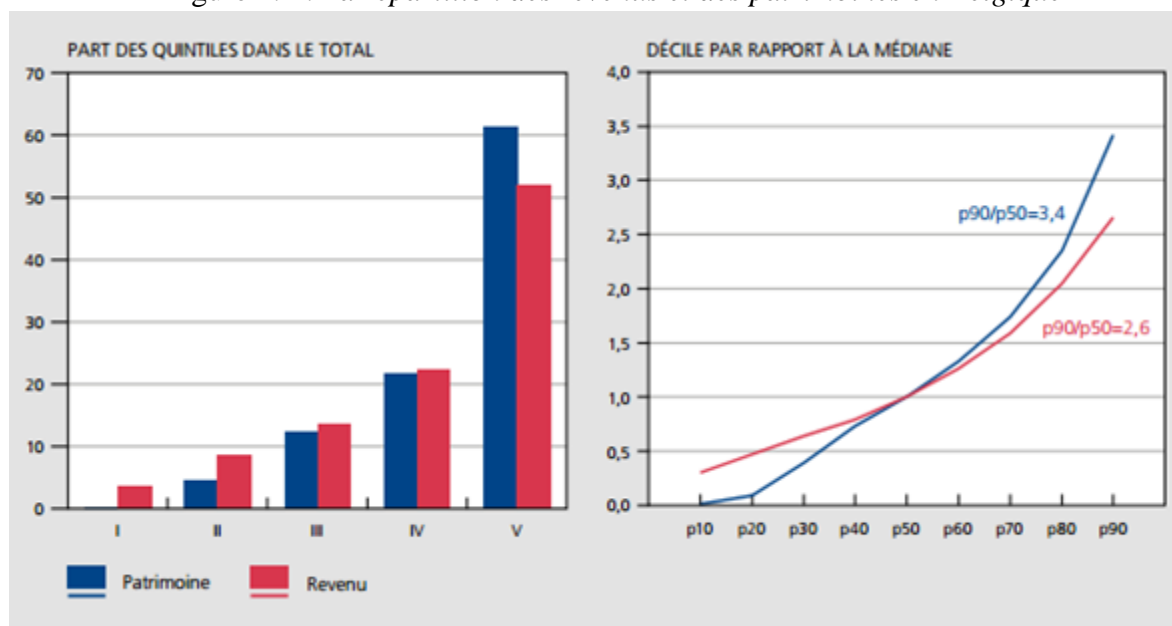
En Belgique, selon une étude conjointe de la BNB et du HFCS (Du Caju, 2013): on constate que le quintile le plus prospère de la population représente à lui seul plus de 60% du patrimoine et 50% des revenus du royaume (Figure 1.1). A l'opposé, le quintile le plus pauvre possède moins de 1% du patrimoine et moins de 5% de l'ensemble des revenus du pays.

En outre, lorsque l'on se penche sur l'écart entre le décile p90 représentant un ménage ayant un patrimoine supérieur à 90% de la population par rapport au ménage médian (p50), on se rend compte que les inégalités sont importantes. En effet, ce ratio nous informe que le patrimoine

est 3,4 fois plus élevé que le médian. La situation est à peine meilleure en termes de revenus qui sont eux 2,6 fois supérieurs.

Pour en conclure avec cette théorie utilitariste, on peut en déduire que dans le cas de la Belgique elle justifie le recours à l'impôt. Cela se vérifiera pour la grande majorité des pays à travers le monde.

Figure 1.1 : La répartition des revenus et des patrimoines en Belgique



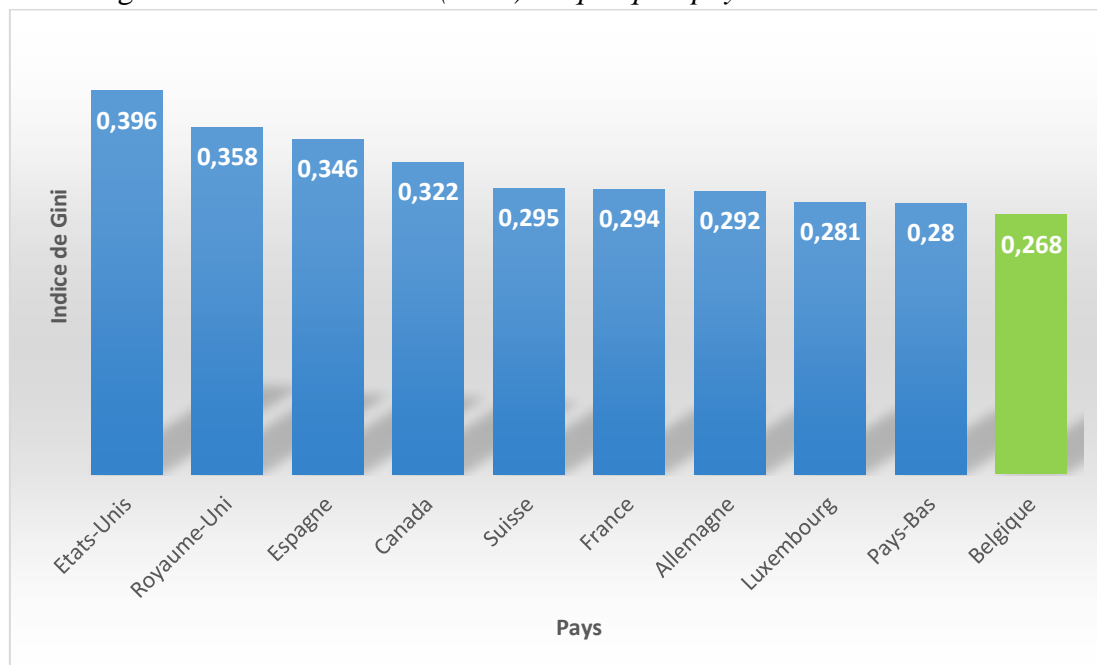
Source : Du Caju, 2013.

Le coefficient de Gini est également un indicateur intéressant sur lequel se pencher pour observer les inégalités. Il mesure la dispersion entre les revenus d'une population donnée. Son indice, compris entre 0 et 1 permet de déterminer le degré d'inégalité dans lequel on se trouve (0 représentant une hypothétique égalité parfaite, et 1 l'inégalité parfaite).

Pour l'année 2013, on observe que la Belgique possède l'indice le plus bas d'une sélection de pays développés membres de l'OCDE avec 0,27 (Figure 1.2). On peut voir que les pays anglo-saxons arrivent en tête de ce classement. Cette situation n'est pas étonnante sachant qu'aux Etats-Unis, la fortune du top (représentant les 0,1% les plus riches) équivaut à celle des 90% les plus bas (Gadrey, 2014). L'Espagne possède également un indice élevé qui peut s'expliquer par les difficultés économiques et le chômage massif accru depuis la crise de 2008. Les pays les moins développés proposent en général les indices de Gini les plus hauts.

Cette observation pourrait nous rapprocher de l'hypothèse émise par Kuznets (1955) qui voyait les inégalités se creuser au début de la croissance d'un pays jusqu'à arriver à un maxima avant de retomber progressivement toujours avec une croissance soutenue.

Figure 1.2 : *Indice de Gini (2013) de quelques pays membres de L'OCDE*



Source : *OECD.Stat, 2013.*

2. *L'optimum de Pareto*

Comme nous l'avions évoqué ci-dessus en approfondissant la fonction de distribution de Musgrave, il est possible d'arriver à une situation d'équilibre économique qui peut ne pas être souhaitable : celle de l'optimum au sens de Pareto. Il se définit comme une situation où il n'est pas possible d'améliorer la situation d'un agent sans affecter celle d'un autre agent.

Au sens de l'impôt et de l'idée d'une forme de justice sociale qu'il incarnerait, l'optimum de Pareto n'est pas toujours souhaitable. Il existe une multitude d'optimum de Pareto dont beaucoup sont des cas d'inégalités. Ils sont tous efficaces au sens où il n'y a pas de déchets, de potentiels gains économiques qui sont inexploités (Hindriks & Myles, 2013). Cette optimum n'est définitivement pas gage d'égalité, d'éthique ou encore de justice sociale. En effet, il ne garantit pas que les revenus soient équitablement distribués entre les agents.

Finalement, la question des inégalités relève fortement des dotations initiales de tous les agents. La répartition des richesses entre les individus est donc fortement liée à ces dotations. Un autre théorème de Pareto plaide pour la production : il faut que la productivité soit supérieure et

viennaise comble l'accroissement de la population. Cela ne règle pas le problème des inégalités dues aux dotations initiales mais peut permettre d'améliorer les conditions de vie (Diemer, 2012).

3. La théorie de la justice

Avec la théorie de la justice de Rawls, nous allons pouvoir porter un autre regard sur le rôle des institutions. Il voit 4 tâches à l'Etat réparties en autant de départements. Le plus important est celui responsable de la répartition. Il doit taxer les patrimoines, pas dans l'objectif d'arriver à une répartition égale des richesses entre les individus mais bien d'empêcher que les inégalités se creusent. Par l'impôt, l'Etat va également s'octroyer des ressources pour exercer la justice (Adair, 1991).

La manière de percevoir l'impôt doit cependant être en harmonie avec les principes fondateurs de la justice de Rawls qui permettent selon lui de s'assurer une distribution équitable des biens premiers sociaux (qui, au contraire des biens premiers naturels comme la santé et les talents sont sous le contrôle des institutions). On y retrouve les libertés fondamentales, l'accès aux diverses positions sociales et les avantages sociaux liés. Le premier principe est celui d'égalité de liberté qui doit être contrôlé par les institutions. Le second mêle le principe de différence et celui d'égalité équitable des chances (Arnperger & Van Parijs, 2003).

On voit donc que dans la théorie de Rawls, l'impôt est un moyen d'assurer pour les institutions le respect des grands principes de justice qui doivent permettre même aux plus défavorisés d'accomplir leur vision de « la vie bonne ». Le principe d'égalité des chances est à ce titre très évocateur car il veut offrir à toute personne les moyens d'arriver à la même position à talents donnés identiques même si les probabilités d'y arriver dépendent de la situation de départ.

Chez Rawls au contraire de l'utilitarisme on se base donc sur un optimum du juste. Là où les utilitaristes recherchent la justice sociale dans la somme des utilités individuelles, Rawls voit justement que cette base individualiste ne se penche pas assez sur l'individu. Les choix des individus sont soumis au bien-être collectif (Adair, 1991).

Chapitre 2 : Panorama des impôts directs et indirects en Belgique

Comme nous l'enseigne le memento fiscal et ses auteurs (Deloddere, Haulotte, & Valenduc, 2015), on distingue en général les impôts directs et indirects. En Belgique plus particulièrement, les impôts directs sont ceux sur le revenu. Il en existe 4 types définis par l'article 1^{er} du code des impôts sur les revenus 1992 (CIR) :

- L'impôt des personnes physiques (IPP) ;
- L'impôt des sociétés (I. Soc) ;
- L'impôt des non-résidents (INR) ;
- L'impôt des personnes morales (IPM).

Ces 4 impôts ont certaines dispositions communes (CIR, Art. 1^{er} § 2) comme les versements par voie de précomptes (professionnel, immobilier et mobilier), ou encore les versements anticipés (VA).

Les impôts indirects sont quant à eux composés de :

- La Taxe sur la valeur ajoutée (TVA) ;
- Les droits d'enregistrement, d'hypothèque et de greffe et l'impôt d'enregistrement ;
- Les droits et impôts de succession ;
- Les droits et taxes divers ;
- Les droits d'accise ;
- D'autres taxes.

A. L'impôt des personnes physiques

L'impôt des personnes physiques est régi principalement par le code des impôts sur les revenus de 1992. Cet impôt vise les personnes physiques dont le domicile principal se trouve en Belgique. Il est individuel mais les conjoints ou cohabitants légaux ont le droit à une imposition commune (Deloddere et al., 2015).

Les revenus visés par l'IPP sont les revenus immobiliers, mobiliers, professionnels et divers. Chacune de ces sources de revenus a des règles bien spécifiques en ce qui concerne son traitement. Son taux progressif est fixé par le fédéral et l'autorité régionale concernée pour ce qui est du niveau des centimes additionnels qui leur sont destinés. Il en va de même pour les

exonérations et les réductions où chaque autorité reste maître des matières relatives à ses compétences. Cet impôt bénéficie aux autorités fédérales, régionales et locales. De plus, il constitue un apport à la sécurité sociale qui n'est pas un impôt au sens strict car elle bénéficie à d'autres individus et non à une des autorités. Un des grands principes de cet impôt régit par des tranches est de tenir compte de la capacité contributive des contribuables (Delodderre et al., 2015). Notons, qu'avec la sixième réforme de l'Etat, les régions se sont vues attribuées une autonomie élargie conformément à la loi du 8 mai 2014.

B. L'impôt des sociétés

L'impôt qui sera au centre des débats tout au long de ce mémoire est l'impôt des sociétés (I.Soc), c'est pourquoi nous allons revenir plus en profondeur sur celui-ci.

1. Définitions

Tout d'abord, « *Sont assujetties à l'impôt des sociétés, les sociétés résidentes ainsi que, à partir du 1er janvier 1995, les caisses d'épargne communales visées à l'article 124 de la nouvelle loi communale et les organismes de financement de pensions visés à l'article 8 de la loi du 27 octobre 2006 relative au contrôle des institutions de retraite professionnelle.* » (CIR, Art. 179). Le code définit par ailleurs une société comme « *toute société, association, établissement ou organisme quelconque régulièrement constitué qui possède la personnalité juridique et se livre à une exploitation ou à des opérations de caractère lucratif.* ». De plus, on nous donne plus de précisions sur les critères définissant une société résidente « *toute société qui a en Belgique son siège social, son principal établissement ou son siège de direction ou d'administration et qui n'est pas exclue du champ d'application de l'impôt des sociétés* » (CIR Art. 2, § 1er, 5°).

On voit donc qu'il y a 3 critères définissant une société qui sera assujettie à l'impôt des sociétés.

Il faut :

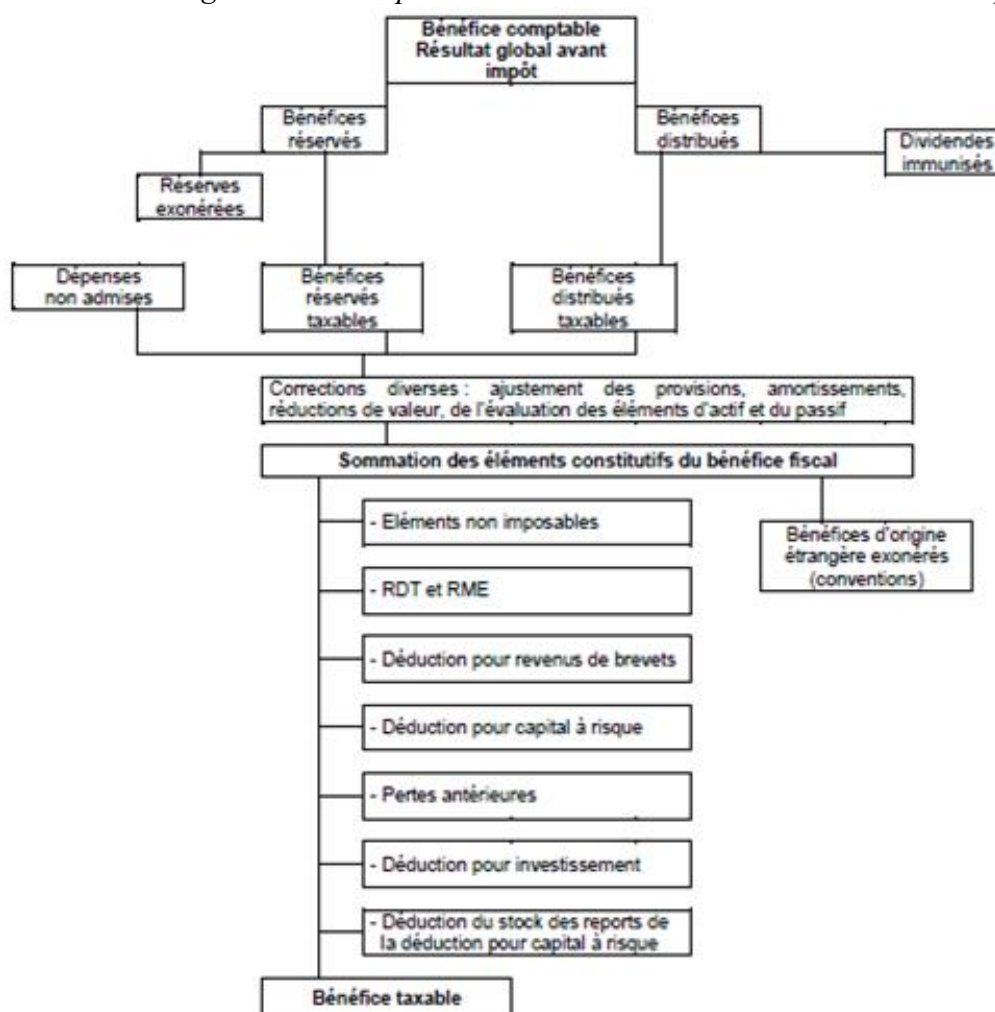
- Avoir une personnalité juridique ;
- Remplir un des critères prouvant la résidence sur le territoire belge ;
- Avoir des opérations à caractère lucratif.

Si tel est le cas, l'entreprise sera imposée sur son revenu mondial. Cependant, il y a de nombreuses exceptions, notamment pour éviter le fameux principe de double taxation.

2. Détermination de la base imposable

La base imposable à l'impôt des sociétés est « le montant total des bénéfices, y compris les dividendes distribués » (CIR, Art. 2 § 1er, 5°). Ces bénéfices ne sont pas plus définis en profondeur par le code. De plus, le bénéfice fiscal n'est pas forcément le même que le bénéfice comptable. C'est pourquoi il convient d'effectuer une série d'opérations en partant du bénéfice comptable pour arriver au bénéfice fiscal (Figure 2.1). Mathématiquement, cela revient à faire l'addition de 3 éléments et la soustraction de 8 éléments (Deloddere et al., 2015).

Figure 2.1 : Schéma général de l'impôt des sociétés – Détermination de la base imposable



Source : Deloddere et al., 2015.

En premier lieu, il ne faut pas tenir compte des réserves et des dividendes immunisés. Contrairement à cela, il faut maintenant prendre en compte des dépenses non déductibles en fiscalité qui ont pu toucher le résultat comptable, les dépenses non-admises (DNA). Cela nous donne en fin de compte, 3 éléments constituant le bénéfice fiscal, à savoir : Les dépenses non-

admises (DNA), les bénéfices réservés taxables et les bénéfices distribués taxables (autrement dit les dividendes non-immunisés) (Deloddere et al., 2015).

En second lieu, il faut opérer une série de déductions purement fiscales pour arriver au bénéfice taxable fiscalement (Deloddere et al., 2015):

- 1^{ère} déduction : Elle concerne les bénéfices réalisés dans les pays étrangers. Si une convention entre la Belgique et le pays en question, les bénéfices seront exonérés de l'impôt des sociétés. Dans le cas contraire, ils seront taxables au taux normal, même si dans certains cas cela peut engendrer une double taxation.
- 2^{ème} déduction : La déduction de certains éléments non imposables. On retrouve notamment les libéralités (déduction de maximum 5% du bénéfice fiscal et/ou 500.000 €), l'exonération pour personnel supplémentaire défini par l'article 67 du code des impôts sur les revenus, l'exonération pour personnel supplémentaire pour les PME et l'exonération pour bonus de tutorat.
- 3^{ème} déduction : Les revenus définitivement taxés (RDT). Cette déduction concerne principalement les dividendes perçus par une société venant d'une filiale (CIR, Art. 202) à certaines conditions (CIR, Art. 203) ; notamment le fait d'avoir une participation de minimum 10% dans le capital de la filiale ou 2.500.000 €. Ici encore, on veut éviter le phénomène de double imposition. Notons que l'on déduit les dividendes que la société mère a reçus de ses filiales ; ils diffèrent des dividendes distribués qui, eux, sont un des 3 éléments à additionner pour atteindre les bénéfices fiscaux. De plus la déduction est limitée à 95% des dividendes perçus.
- 4^{ème} déduction : Les revenus des brevets. En Belgique, les bénéfices réalisés par le biais de ces brevets peuvent être déduits à hauteur de 80% (CIR, Art. 205). Le but recherché est de stimuler la recherche sur le territoire qui engendrerait une augmentation de la productivité par le détenteur du brevet ou par les entreprises qui l'exploiteraient contre redevances.
- 5^{ème} déduction : La déduction pour capital à risque. Plus connue sous le nom d'intérêts notionnels, cette déduction vient en quelque sorte remplacer le régime des centres de coordination. Ce mécanisme permet de déduire des capitaux propres de la base

imposable moyennant quelques modifications et l'application d'un taux d'intérêt fictif, notionnel (Colmant & Hubner 2005). Ce taux est fixé sur les taux des obligations linéaires à 10 ans (OLO) de l'année précédente (Deloddere et al., 2015). L'argument qui sous-tend l'octroi de cette déduction est qu'il fallait favoriser le capital à risques face au capital sans risques. En effet sur le premier, les dividendes seront taxés à l'I.Soc et à l'IPP. Tandis que les intérêts générés par le capital sans risque pourront être éventuellement déduits ou feront face à un faible taux à l'IPP. Nous reviendrons ultérieurement plus en profondeur sur cette déduction.

- 6^{ème} déduction : La déduction pour pertes antérieures. On peut en effet déduire les pertes des années précédentes, sans limites dans le temps.
- 7^{ème} déduction : La déduction pour investissements (DPI). On va donc pouvoir déduire, dans certains cas même plus que 100% du coût des investissements, de la base imposable. Elle s'applique à des immobilisations corporelles ou incorporelles neuves utilisées en Belgique pour des activités professionnelles (CIR, Art. 68).
- 8^{ème} déduction : Elle concerne encore le capital à risque. Avant 2013, il était possible de reporter sur les 7 années suivantes la déduction pour capital à risque si le bénéfice taxable était déjà nul après les déductions précédentes (bénéfices exonérés par convention, éléments non imposables, RDT et revenus de brevet). Cette possibilité n'est maintenant plus offerte, toutefois il a fallu laisser la possibilité aux entreprises utilisant ce mécanisme de l'écouler pour les « stocks » de déduction pour capital à risque. Néanmoins, la déduction est limitée à 60% du résultat sauf pour le 1^{er} million qui lui, est toujours déductible à 100%. La partie qui n'a pas pu être utilisée endéans les 7 ans du à cette règle des 60% pourra quant à elle être reportée sans limites dans le temps.

C. L'impôt des non-résidents

Il concerne certains revenus belges qu'ont engrangés des individus non-résidents de par leur domicile ou le siège de leur fortune. La taxation de ces revenus se fait de la même manière que pour les résidents belges. Par contre, ces mêmes revenus peuvent également être taxés par le pays de résidence à moins qu'une convention préventive de la double imposition ait été conclue avec la Belgique (SPF Belge, 2016a).

D. L'impôt des personnes morales

Cet impôt concerne principalement l'Etat, les entités fédérées, les provinces, les communes, certaines sociétés de transports et les ASBL. D'autres assujettis plus spécifiques sont concernés et visés à l'article 220 du code des impôts sur les revenus qui les divisent tous en 3 catégories. Les ASBL sont concernées par l'IPM aussi longtemps qu'elles ne pratiquent pas d'activités à but lucratifs autres qu'exceptionnelles. Dans le cas contraire, elles seront soumises à l'impôt des sociétés.

Les personnes morales qui répondent à cet impôt, perçu par précomptes, ne sont pas taxées sur leurs revenus. Elles sont uniquement visées par l'impôt en ce qui concerne les revenus immobiliers, de capitaux et biens immobiliers et certains revenus divers. Selon la catégorie à laquelle appartient l'assujetti, des cas particuliers de traitements sont prévus par la loi concernant le traitement des revenus mobiliers, des plus-values, des dépenses non-admises (Deloddere et al., 2015).

E. La Taxe sur la valeur ajoutée (TVA)

Cette taxe s'applique sur les biens et les services (Deloddere et al., 2015). Elle est communément vue comme une des taxes les plus injustes car elle est la même pour tous, peu importe la capacité contributive des personnes. De plus elle est toujours supportée par le consommateur final car tous les intermédiaires la récupère, c'est pour cela que l'on parle de taxe sur la valeur ajoutée.

Notons par ailleurs que son taux le plus courant est de 21%, mais il existe un taux réduit à 6% pour les besoins de première nécessité et les services à caractère social, ainsi qu'un taux à 12% pour d'autres biens et services (SPF Belge, 2016b).

F. Droits d'enregistrement, d'hypothèque et de greffe et l'impôt d'enregistrement

Cette section regroupe les impôts que l'Etat perçoit sur certains actes qu'il rend. Les plus connus sont les baux, les actes de notaires et des huissiers de justice, les arrêts des cours et les jugements des tribunaux (SPF Belgique, 2016c). Selon le type de droits, un taux proportionnel est le plus généralement perçu (Deloddere et al., 2015).

G. Les droits et impôts de succession et de donation

Cet impôt est perçu lorsque survient un décès et que le patrimoine de la personne décédée est cédé aux héritiers. Il revient aux régions de définir, le niveau de cet impôt qui varie selon des facteurs comme le degré de parenté et la valeur des biens cédés notamment. Les héritiers ont toujours le choix entre renoncer et accepter avec ou sans bénéfice d'inventaire à la succession. (SPF Belgique, 2016).

Il concerne aussi bien les biens mobiliers, immobiliers en Belgique ou à l'étranger. On parle de droits de donation lorsque certains biens sont transmis du vivant de la personne. Les règles en matière d'imposition diffèrent notamment entre les biens mobiliers et immobiliers et le taux varie également selon les régions (Deloddere et al., 2015).

H. Les droits et taxes divers

Ces droits sont principalement des droits d'écritures rendus pour des actes de notaires, d'huissiers de justice, des écrits bancaires. Les taxes diverses visent les opérations de bourse, d'assurances, l'épargne à long terme, les taxes d'affichage et des établissements de crédits. Toutes les visées et mesures de ces droits et taxes sont basées sur le Code des droits et taxes divers (C.D.T.D.) (Deloddere et al., 2015).

I. Les droits d'accise

A l'instar de la TVA, les droits d'accise sont aussi des impôts indirects sur la consommation en général sur des produits peu désirables comme l'essence, le tabac ou encore l'alcool (Deloddere et al., 2015). Ces droits sont aussi supportés par le consommateur final et sont les mêmes pour tous indépendamment des capacités contributives.

Chapitre 3 : La concurrence fiscale et les paradis fiscaux

Depuis le 19^{ème} siècle, il y'a une lutte entre les pays et les régions pour attirer les entreprises. Dans cette lutte, la fiscalité est une des armes favorite notamment pour les petits pays car elle leur permet de rivaliser avec les plus grosses puissances mondiales.

Aujourd'hui de nombreux Etats sont pointés du doigt pour leurs régimes fiscaux très favorables. Ils privent les autres de nombreuses recettes fiscales et sont à l'origine de l'instabilité financière que nous connaissons actuellement. Depuis quelques années, on note cependant une prise de conscience mondiale et des efforts entrepris par les pays les plus puissants et des organismes tels que l'OCDE (Chavagneux, 2011).

C'est pourquoi dans cette section nous allons porter un regard sur les pays considérés comme paradis fiscaux. Il n'existe pas de vrai consensus international sur le sujet, nous verrons que de nombreuses listes sont disponibles. Si certaines listes semblent avoir plus de crédibilité, après recoupement des diverses sources, des pays se dégagent tout de même. Cela permettra plus tard de s'attarder sur les pratiques de certains de ces pays et sur la façon dont les multinationales profitent de cette concurrence.

A. Concurrence fiscale

La concurrence fiscale existe entre tous les pays du monde et également entre les pays européens. Les principes fondateurs de l'Union européenne ont accentué ce problème, notamment celui de libre circulation des capitaux. Les décisions fiscales étant laissées à chaque Etat membre, on offre la possibilité de les laisser se faire concurrence. Cette hétérogénéité des règles fiscales combinée à la libre circulation est donc une cause principale de la concurrence fiscale que se livrent les Etats membres (Barbier-Gauchard, 2008).

Au niveau européen nous sommes donc dans une situation où la concurrence fiscale est réelle grâce au principe de subsidiarité mais également dans une ère qui veut plus d'harmonisation. Ce paradoxe explique en grande partie la lenteur pour atteindre un processus de coordination. Des démarches ont été entreprises dans ce sens, notamment la « directive épargne » qui obligeait les Etats membres à un échange d'informations sur l'épargne des non-résidents (Haulotte & Valenduc, 2007).

B. L'évasion, la fraude et l'optimisation fiscale

Actuellement, on désigne par optimisation voire par ingénierie fiscale tous les mécanismes mis en place pour minimiser l'impôt à payer. Elle constitue en quelque sorte la zone grise comprise entre la fraude et l'évasion fiscale (Buzelay, 2015).

La fraude fiscale est totalement illégale car elle n'est pas en accord avec la loi. Elle se caractérise notamment par : « *l'ouverture de comptes cachés à l'étranger, par des rétentions tant de TVA que de charges sociales, par des fausses déclarations de revenus* » (Buzelay, 2015). Au contraire de l'évasion fiscale qui elle est totalement légale, c'est utiliser les lois et les règlements pour réduire son impôt comme le recours aux différentes niches fiscales. Dès lors, l'optimisation fiscale serait vue comme de l'évasion extrêmement agressive utilisant à outrances les faiblesses des règles nationales et internationales.

Cependant, Monnier (2008) affirme au contraire de Buzelay que ce qui distingue fondamentalement l'évasion de l'optimisation fiscale est le caractère de bonne foi ou non du contribuable. L'évasion est légale mais elle est caractérisée par la mauvaise foi de ceux qui la pratiquent car elle est utilisée de manière intentionnelle pour éviter l'impôt. L'optimisation fiscale est alors vue comme de la planification relevant à part entière d'une stratégie menée par des personnes de bonne foi. Comme dans la littérature, cette distinction n'est pas toujours très claire ou interprétée de la même façon ; dès que l'on parlera d'optimisation fiscale, ce ne sera pas forcément en faisant l'hypothèse que les personnes ou entités qui la pratique le fasse de bonne foi. Les deux termes peuvent être confondus pour exprimer une même réalité.

Depuis une grosse dizaine d'années, l'opinion publique et politique a commencé à se pencher sérieusement sur ces pratiques qui, même si elles sont à la frontière de la régularité, sont vécues comme immorales par bon nombre de personnes. Plusieurs organismes tentent de lutter contre les pays qui permettent ces pratiques ainsi que les entreprises qui en profitent. Nous verrons qu'identifier ceux qui ne jouent pas le jeu de la concurrence saine au niveau mondial est extrêmement difficile. Cependant, nous établirons une liste de territoires qui peuvent être appréhendés comme paradis fiscaux et ensuite analyser les mécanismes qu'ils offrent.

C. Les paradis fiscaux

Il est difficile de définir clairement ce qu'est un paradis fiscal, les différents organismes internationaux se contentent de définitions vagues. L'OCDE notamment, classe les différents pays en 3 listes (noire, grise et blanche) représentant le degré de coopération des Etats. Cette coopération se traduit par le nombre d'accords internationaux signés par ces pays (Chavagneux & Palan, 2012).

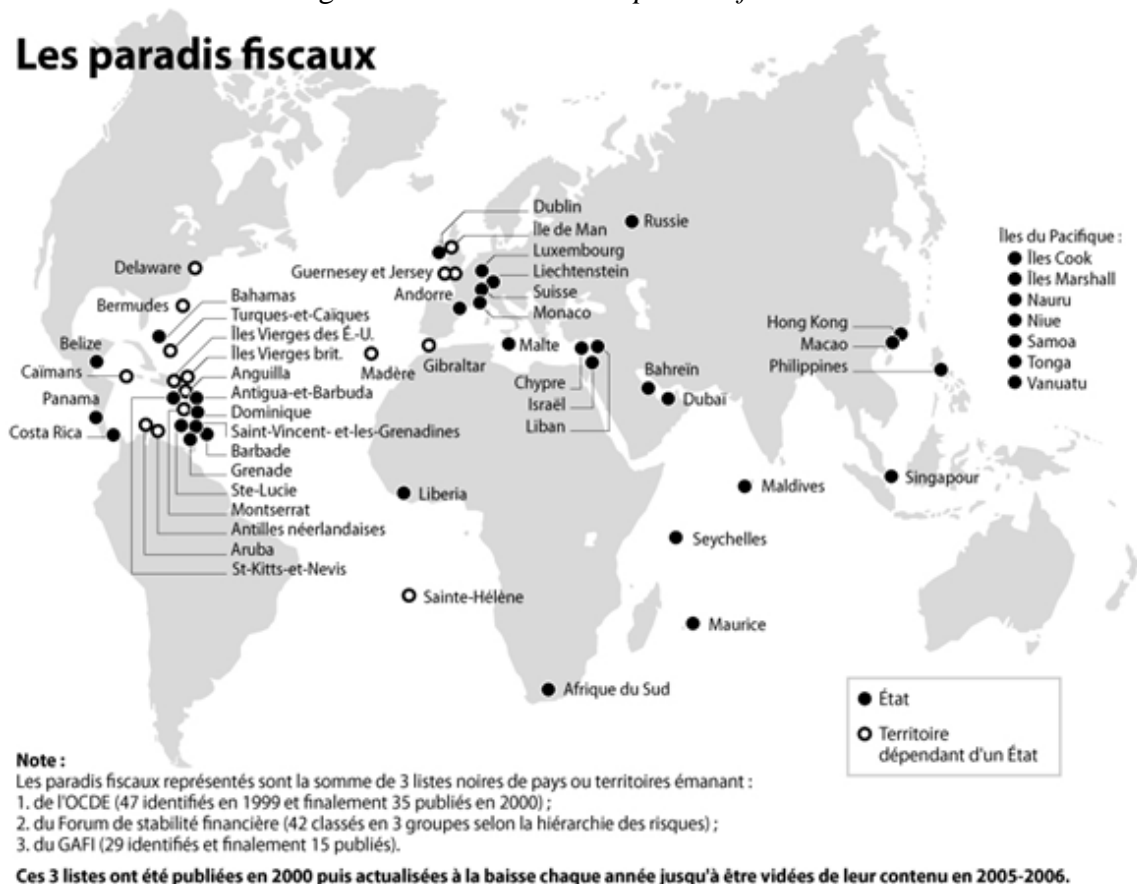
Sur base des critères avancés par plusieurs organismes (à savoir : la Banque des règlements internationaux (BRI), l'Organisation de Coopération et de Développement Economiques (OCDE), le Groupe d'action financière (GAFI), le Conseil de stabilité financière (CSF) et l'OCDE), Chavagneux et Palan (2012) vont définir 10 critères pour apprécier la situation d'un pays comme paradis fiscal ou non sur base des différentes définitions établies par de nombreux organismes reconnus :

1. Une taxation faible ou nulle pour les non-résidents ;
2. Un secret bancaire renforcé ;
3. Un secret professionnel étendu ;
4. Une procédure d'enregistrement relâchée ;
5. Une liberté totale des mouvements de capitaux internationaux ;
6. Une rapidité d'exécution ;
7. Le support d'un grand centre financier ;
8. Une stabilité économique et politique ;
9. Une bonne image de marque ;
10. Un réseau d'accords bilatéraux.

Grâce à cela, on peut apercevoir des tendances principales qui règnent dans les Etats considérés comme paradis fiscaux : une taxation des revenus ou des sociétés très favorables, une confidentialité des données des clients à toute épreuve ou encore des conventions évitant la double taxation signées avec d'autres pays (Chavagneux & Palan, 2012).

Cependant, un problème majeur relevé par ces classements est le manque d'impartialité. En effet, tous les pays s'influencent les uns et les autres pour ne pas apparaître dans la liste d'un autre. La liste établie par Chavagneux et Palan (2006) lors de la première édition de leur ouvrage peut apporter une première vue d'ensemble sur la géographie mondiale des paradis fiscaux, même si une mise à jour permettrait sûrement de mieux se rendre compte de la situation actuelle (Figure 3.1)

Figure 3.1 : Une carte des paradis fiscaux



Source : Chavagneux, C. & Palan, R. (2006).

D'autres auteurs influents sur le sujet ont essayé de définir ce qu'était un paradis fiscal. Nicolas Shaxson (2012) isole quant à lui 7 caractéristiques pour les identifier dont bon nombre sont déjà reprises plus haut. Il nous renseigne également sur une définition assez large pouvant permettre de définir les différents attributs d'un paradis fiscal : « *Lieu qui se propose d'attirer des activités économiques en offrant à des particuliers ou à des entités un cadre politiquement stable qui permet tant de contourner les règles, les lois et les réglementations édictées dans les autres pays* ».

Shaxson (2012) a également établi une liste de ces paradis fiscaux qu'il évalue à une soixantaine à travers le monde, il les répartit en 4 groupes :

- *1^{er} groupe : Les paradis fiscaux européens*

On y retrouve la Suisse et son secret bancaire, le Luxembourg qui s'est spécialisé très tôt dans les sociétés offshore tout comme les Pays-Bas. La Belgique et l'Autriche sont également cités pour le secret bancaire même s'il a été assoupli dans notre pays. Enfin,

des petits pays comme : le Liechtenstein, Monaco, Andorre et l'île de Madère (Portugal).

- *2^e groupe : La City de Londres et son réseau*

Ce réseau contrôlé depuis la City est celui des places offshore. Il est constitué de sous-groupes : le premier est celui des territoires dépendants de la Couronne britannique à savoir Jersey, Guernesey et l'île de Man ; le second regroupe les territoires d'outre-mer britanniques (îles Caïmans, îles Vierges, Bermudes, etc.) ; le troisième est au contraire des deux premiers, composé de paradis fiscaux qui ne sont pas directement sous le contrôle du Royaume mais dont la collaboration avec la City est très étroite voir historique (par exemple de Hong-Kong).

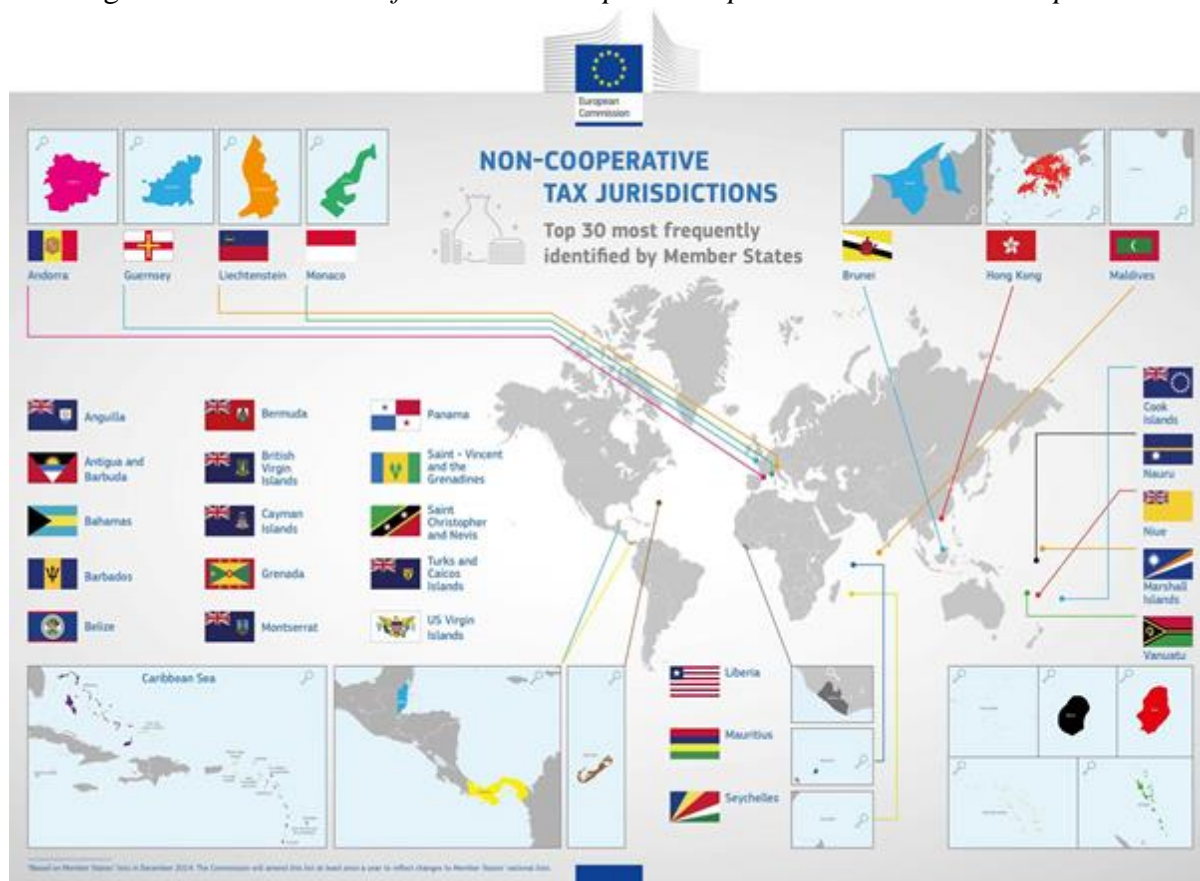
- *3^e groupe : Les paradis fiscaux sous la sphère d'influence des Etats-Unis*

En comparaison avec celui de la City, le réseau américain est beaucoup plus restreint. Cependant, des Etats tels que les Panama ou les îles Vierges américaines amènent un appui aux Etats-Unis qui depuis les années 70 favorisent le secret bancaire pour les fonds étrangers en plus de certaines spécificités propres à chaque Etats comme par exemple le Delaware.

- *4^e groupe : Les curiosités*

Ce groupe est constitué d'Etats quelques peu étonnants et relativement peu connus qui proposent des mécanismes fiscaux avantageux mais qui n'ont pour le moment pas le succès escompté. Shaxson (2012) cite entre autre la Somalie et l'Uruguay.

La commission européenne (2015a) a pour sa part décidé de laisser tous les Etats membres choisir les pays qu'ils mettaient respectivement dans la liste des paradis fiscaux (connue également sous le nom de « Liste Moscovici »). Les critères sont ceux des standards de la bonne gouvernance : la transparence, l'échange d'information et l'absence de concurrence déloyale. La Belgique liste 26 territoires parmi lesquels les Bahamas, les îles Caïmans, Guernesey, l'île de Man, Jersey ou encore Monaco. Finalement, au niveau européen, une vue consolidée reprenant les juridictions les plus souvent rencontrées dans les différentes listes nous donne le top 30 des juridictions non-coopératives (Figure 3.2)

Figure 3.2 : *Juridictions fiscales non-coopératives pour la Commission européenne*

Source : Commission européenne, 2015a.

Le groupe Tax Justice Network (TJN) est également reconnu à travers son index des pays pratiquant le secret bancaire. Composé d'experts de tous horizons sur les sujets de la fiscalité, ce réseau fondé en 2003 se donne pour mission de changer les choses en optant pour une refonte totale du système (TJN, s.d.).

Par ailleurs, une de ses organisations « sœur », la Global Alliance for Tax Justice (GATJ, s.d.) milite pour : la fin du secret et une comptabilité des entreprises plus publique ; des règles internationales de taxations justes pour tous les pays ; un système de taxation progressif et des investissements publics dans les services et le développement durable.

La liste établie par le TJN pour l'année 2015 regroupe 92 juridictions classées selon leur niveau de secret et d'activités offshore. Un rapport individuel est aussi fourni sur chaque pays où l'on retrouve 15 indicateurs sur le niveau de secret. Le TJN insiste sur le fait que ces indicateurs sont également construits pour aider les pays à opérer des changements politiques pouvant les amener à plus de transparence. On retrouve donc respectivement dans ce classement : la Suisse, Hong-Kong, les Etats-Unis, Singapour, les îles Caïmans, le Luxembourg, le Liban,

l'Allemagne, le Bahreïn et les Emirats arabes unis aux 10 premières places. On retrouve ensuite bon nombre de territoires dépendant de la couronne britannique. La Belgique occupe pour sa part la 38^{ième} place.

Finalement, une des listes les plus intéressante et reconnue est celle du magazine Forbes (Murphy, 2010). Les critères retenus sont la présence de lois garantissant un certains secret bancaire et la possibilité de transférer rapidement d'importantes sommes d'argent. Cette liste contient : l'Etat du Delaware, le Luxembourg, la Suisse, les îles Caïmans, le City à Londres, l'Irlande, les Bermudes, Singapour, la Belgique et Hong-Kong.

Si l'on recoupe ce classement avec les 15 pays où sont localisées les filiales des 50 plus grands groupes européens (Figure 3.3), on se rend compte qu'hormis la City de Londres, les 9 autres pays accompagnés des Pays-Bas, de l'Autriche, de la Hongrie, de l'île Maurice se retrouvent dans ce classement. Les 2 régions manquantes ne sont autres que Jersey et Guernesey, tous deux territoires sous pavillon britannique (Buzelay, 2015).

Figure 3.3 : *Nombre de filiales installées dans les paradis fiscaux retenus par les 50 plus grands groupes européens*

Pays-Bas	943
Delaware	791
Luxembourg *	557
Irlande	444
Îles Caïmans *	374
Belgique	358
Autriche	343
Suisse *	283
Jersey	235
Hong Kong	234
Hongrie	223
Singapour	187
Bermudes *	103
Guernesey *	100
Île Maurice	71

* capacité égale ou supérieure à 75 %

Source : Buzelay, (2015).

Ce chapitre nous aura permis de distinguer les différentes vues concernant les paradis fiscaux. Grâce à cela, nous allons pouvoir en retirer quelques-uns et examiner plus en détails ce qu'ils proposent aux entreprises pour minimiser l'impôt.

Chapitre 4 : les spécificités et mécanismes selon les pays

Pour cette partie, le choix des pays dont nous allons expliquer les mécanismes avantageux est basé sur les constatations faites dans le chapitre précédent, la fréquence à laquelle ils reviennent dans la littérature, les imbrications qu'ils peuvent avoir les uns envers les autres et leur situation géographique en privilégiant les pays européens.

Ces pays ont pour la plupart commencé leur stratégie d'attraction des multinationales dans les années 1980. Bien entendu, le secteur de la finance est privilégié car il est beaucoup plus mobile que les industries lourdes. Chaque pays développera des régimes parfois semblables mais beaucoup sont le centre d'une spécialité bien particulière. Notons également le rôle prépondérant joué par les cabinets de conseils. Ils possèdent en interne des outils permettant de situer une entreprise par rapport à sa performance fiscale. La Tax Effective Supply Chain Management (TESCM) est en particulier une référence pour les entreprises multinationales. Ce benchmark sert à évaluer l'influence des impôts et de toutes les taxes sur la performance en fonction des régions. Ils sont considérés comme des coûts au même niveau que le travail et tous les autres frais (McDougall, 2011).

Finalement, ce tour d'horizon des pratiques dans quelques pays nous emmènera à examiner plus profondément : la Belgique, la City de Londres et ses satellites offshores, la Suisse, l'Irlande, le Luxembourg, les Pays-Bas et l'Etat du Delaware aux Etats-Unis.

A. Belgique

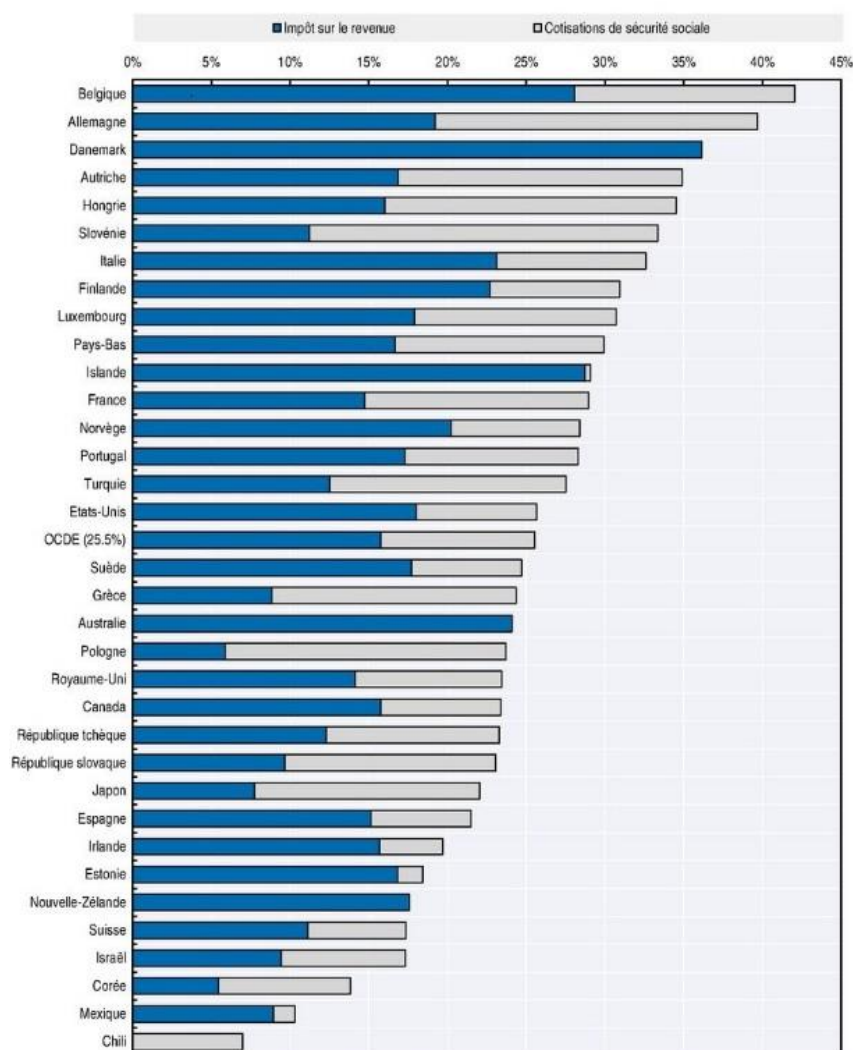
Si la Belgique n'est pas toujours considérée comme un paradis fiscal au sens strict, elle ne nous laisse pas indifférents. Certains de nos pays voisins voient en effet notre royaume comme tel. Cependant, on devrait considérer la Belgique comme plutôt bienveillante sur sa taxation du capital mais franchement sévère sur la taxation des revenus du travail (Walravens, 2014).

La Belgique est donc plus un paradis fiscal pour les entreprises et en opposition une sorte d'enfer fiscal pour les travailleurs. En atteste l'étude de Marco Van Hees (2015), député fédéral qui pour le compte du PTB-GO ! a réalisé une enquête sur les ristournes fiscales dont ont bénéficié les grandes entreprises. On apprend que les 50 premières entreprises (Annexe A.) retenues dans ce classement auraient été soumises à un taux réel d'imposition de 3,3%, bien

éloigné du taux théorique de 33,99% en 2014. De plus, il montre du doigt ces sociétés qui verseraient près de 69,3% de leurs bénéfices en dividendes alors que les faveurs fiscales offertes par l'Etat devraient permettre de favoriser les investissements.

On peut s'apercevoir également que la Belgique occupe le 1^{er} rang du classement de l'OCDE (2016a) pour le pourcentage des revenus qui est alloué à l'impôt sur les revenus et aux cotisations de sécurité sociale à charge du salarié et de son employeur (Figure 4.1).

Figure 4.1 : *Impôts sur le revenu et les cotisations de sécurité sociale des salariés et des employeurs, 2015 (En % des coûts de main-d'œuvre)*



Source : OCDE, 2016a.

Ce qui rend notre pays attractif sur le point fiscal, c'est son absence d'ISF (Impôt sur la fortune), un régime de taxation des revenus mobiliers favorable ou encore l'absence de taxation sur les plus-values réalisées sur des actions. C'est pourquoi nous voyons bon nombre

d'étrangers venir s'installer en Belgique selon une étude du Centre Permanent pour le Citoyenneté et la Participation (CPCP) (Dethier, 2013).

Sur le plan des entreprises, les nombreuses déductions octroyées par le législateur comme les fameux intérêts notionnels et des mécanismes tels que le Tax Shelter, permettent de considérer la Belgique comme une place intéressante où s'implanter.

1. Tax Shelter

i. Principes

Le Tax Shelter est un avantage fiscal octroyé aux entreprises dans le but de favoriser la production cinématographique. Une entreprise qui investirait dans le cinéma bénéficierait d'une exonération de ses bénéfices. Mis en place en 2003, il a permis de relancer un secteur d'activité à la dérive, en plus d'être un merveilleux mécanisme d'optimisation fiscale pour les sociétés. Régi par l'article 194ter du code des impôts sur les revenus, ce mécanisme a été profondément remanié suite à l'entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2015 de la Loi du 12.05.2014.

Toutes les sociétés belges résidentes ou les établissements belges de sociétés non-résidentes sont visés par ce mécanisme. Les seules exceptions concernent naturellement les sociétés dont l'objet est la production cinématographique (CIR, Art. 194ter, §1^{er}, al. 1^{er}). Elles doivent toutefois répondre à certaines conditions, tout comme les entreprises de production qui en bénéficient (SPF Finances, 2015a).

Celles-ci doivent ensuite conclure une convention-cadre concernant l'investissement à fournir (CIR, Art. 194ter, §1^{er}, al. 1^{er}). Un intermédiaire agréé intervient dans la négociation et la conclusion de cet accord visant à obtenir une attestation Tax Shelter (SPF Finances, 2015b).

Depuis la refonte complète de ce système, le mécanisme est beaucoup plus simple à comprendre. Les entreprises investissant dans la production cinématographique par le biais du Tax Shelter peuvent déduire provisoirement 310% du montant investi pour la période imposable durant laquelle la convention-cadre est signée.

Néanmoins, l'exonération (après application des 310%) ne peut représenter que maximum 50% du bénéfice réservé imposable de départ et maximum 750.000 € (équivalent à 241.935 € de bénéfices investis). La société qui investit a jusque 3 mois après la signature de la convention-cadre pour verser le montant total de l'investissement. Elle bénéficiera alors d'une déduction

fiscale temporaire en attendant la remise par le producteur de l'attestation TS délivrée par le SPF Finances.

De plus, les sociétés bénéficient d'un intérêt sur l'investissement basé sur le taux EURIBOR à 12 mois du dernier semestre + 4,5%. Cet intérêt représente la période allant du versement de l'investissement jusqu'à la réception de l'attestation Tax Shelter par l'investisseur (limitée à maximum 18 mois). Néanmoins, ici, les intérêts seront soumis à l'impôt des sociétés.

ii. Avantages

Ce mécanisme est perçu comme gagnant pour les 3 parties. Les sociétés intermédiaires se disputant le marché du Tax Shelter parlent souvent de situation win-win-win (uFund, s.d.) :

- L'Etat :

Cela lui permet d'éviter de verser de nombreux subsides destinés à cette partie de la culture nationale. Notre pays détenait déjà toutes les ressources techniques et humaines pour que des films puissent être produits sur le territoire. Avec le Tax Shelter il a maintenant en plus un atout économique (Walravens, 2014).

On peut s'en rendre compte également en visitant les pages web du SPF Finances qui présente le Tax Shelter comme une institution financière qui présenterait ses produits. On y retrouve notamment une brochure détaillant les caractéristiques et avantages de cette niche fiscale (SPF Finances, 2015b).

Une étude commanditée par un des leaders sur le marché du Tax Shelter, uMedia révèle que l'Etat belge percevrait 1,21€ pour chaque euro non perçu dû au cadeau fiscal fait aux entreprises (Deloitte, 2012). Cet effet vient plus que probablement des obligations envers les producteurs ; notamment celle de prouver que les dépenses de production ont été réalisées en Belgique.

- L'investisseur :

On peut voir très rapidement tout l'intérêt que peut avoir le Tax Shelter pour l'investisseur. Il assure un rendement presque sans risque de 10%. C'est un système très simple et il est à portée des PME car l'investissement minimum est faible quel que soit l'intermédiaire choisi. Par contre, pour les multinationales, il peut parfois être considéré comme un mécanisme marginal car il ne permet d'exonérer que maximum 750.000 €.

Contrairement à sa première version, le rendement d'un investissement est maintenant indépendant du succès du film, ce qui balaye totalement l'incertitude et le risque. Alors qu'auparavant les 60% d'investissements sous forme d'equity concernaient une part des droits et donc du succès du film.

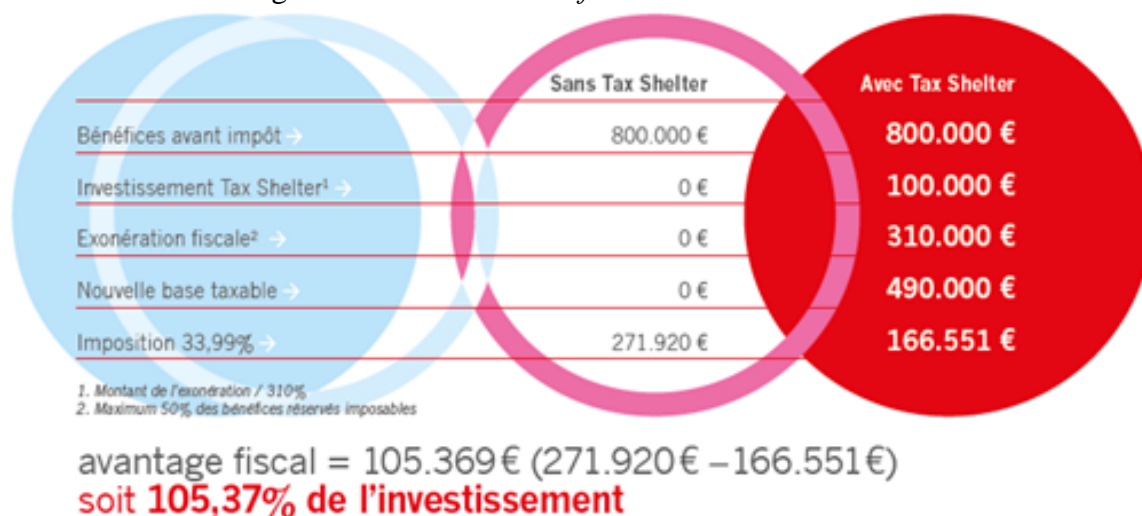
- Le secteur cinématographique :

La production cinématographique a vu son économie relancée grâce au Tax Shelter, selon Deloitte (2012), le secteur a connu entre 2003 et 2010 une croissance de l'emploi de 23% et une augmentation de sa marge de 75%. De plus, tous les types de productions étant visés, cela ne favorise pas un genre sur l'autre. Les prix obtenus par les films labélisés Tax Shelter ayant également augmentés, cela dénote d'un fabuleux bon en avant pour ce secteur.

Le Tax Shelter connaît néanmoins quelques dérives. Les films français réalisés en Belgique mettent en péril les techniciens français mais pas les producteurs qui se délocalisent plus facilement. Des techniques plus floues comme l'emploi de sociétés boîtes aux lettres ou la justification des dépenses réalisées en Belgique sont aussi monnaie courante. Les sociétés intermédiaires comme uMedia sont également pointées du doigt. L'intérêt du cinéma ne serait plus que secondaire et l'incitant fiscal serait de plus en plus mangé par ces sociétés intermédiaires (Walravens, 2014).

iii. Exemple

Figure 4.2 : l'exonération fiscale avec le Tax Shelter.



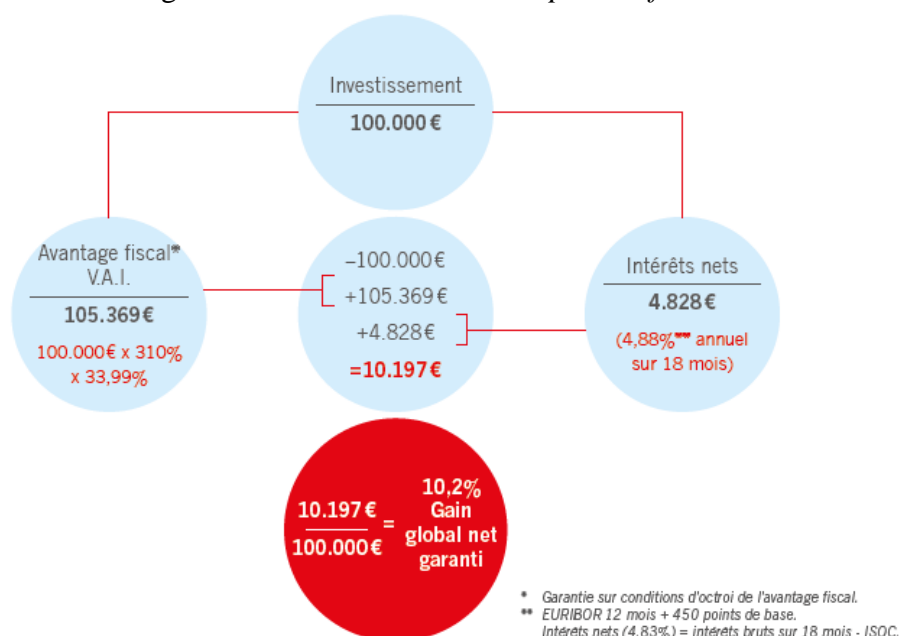
Source : Scope Invest, 2015.

Cet exemple (Figure 4.2) fournit par l'autre leader belge sur le marché du Tax Shelter, à savoir Scope Invest (2015) permet de voir le bénéfice que peut apporter un tel investissement en comparant la situation sans et avec le Tax Shelter :

- *Sans Tax Shelter* : Le bénéfice de 800.000 € sur la période est tout simplement imposé au taux normal de 33,99%. Ce qui représente 271.920 € d'impôts.
- *Avec le Tax Shelter* : Sur le bénéfice de 800.000€ environ 1/8 de la somme est éligible¹² à un investissement Tax Shelter. L'investissement (100.000 €) déductible à hauteur de 310% permet une exonération de 310.000 € de la base imposable qui atteint 490.000 €. L'imposition finale (33,99%) représente 166.551 €.

L'avantage fiscal est clairement visible, il vaut 105.369 € (= 271.920 € - 166.551 €) d'impôts évités grâce au mécanisme. Mais ce n'est pas tout car l'investissement réalisé est également à prendre en compte. Pour un taux fixé dans notre exemple (Figure 4.3) à 4,88% brut (Euribor 12 mois au 31 Décembre 2014 + 450bp), l'investissement amène après 18 mois un rendement net supplémentaire de 4.828€.

Figure 4.3 : *Le Tax Shelter – Le produit financier*



Source : Scope Invest, 2015.

¹ L'investissement ne peut représenter que maximum 50% des bénéfices réservés après l'application de la déduction à 310%, ce qui pour des bénéfices de 800.000 € revient à 129.032 €. Pour plus de facilité, nous prenons donc 100.000 € comme référence.

² L'investissement respecte également le plafond de 750.000 € après l'application des 310% sur l'investissement.

Finalement, le Tax Shelter offre un gain de 10,2% réparti entre l'avantage fiscal reçu en diminuant la base imposable et le rendement tiré de l'investissement plus classique sur 18 mois. Tout cela étant réalisé sans risques car le gain est garanti par la loi.

2. Les déductions fiscales

i. Les intérêts notionnels

La déduction pour capital à risque, plus connue sous le nom d'intérêts notionnels. Elle est dite fictive car les intérêts sont calculés en fonction des fonds propres de la société. Ce système visait en premier lieu à garantir la solidité financière en favorisant l'investissement par fonds propres au détriment d'un prêt dont les intérêts étaient eux déductibles. (Dethier, 2013).

Cette déduction remplace les anciens centres de coordinations qui permettaient à une entreprise d'établir sa banque interne en Belgique, chargée de gérer la trésorerie de l'ensemble du groupe. Cet incitatif fiscal était très populaire car il assurait un impôt minime compris entre 1.75 et 3.5% selon McKinsey (Walravens, 2014). Par la suite, d'autres pays européens ont suivi l'exemple belge. Ce régime fut finalement abandonné en 2010 sur décision de la Commission européenne.

Les intérêts notionnels remplacent parfaitement les centres de coordination car ils profitent pleinement aux entreprises fortement capitalisées. Ce type d'entités profite du système pour réduire énormément leur base imposable. Ce mécanisme premièrement destiné à favoriser l'investissement par capital face à l'emprunt, a fait plus de mal que de bien aux finances de l'Etat. Nous pouvons citer par exemple la société EDF qui par une de ses filiales, capitalisée à hauteur de 7,6 milliards € n'a payé que 900.000 € d'impôts pour un bénéfice de 306 millions €, ce qui représente 0,3 %. Tout cela semble dérisoire face à un taux normal de 33,99 %, sachant qu'en plus, ces filiales sont généralement pauvres en personnel et ne créent donc pas d'emplois qui profitent à l'économie belge. (Walravens, 2014).

Malheureusement, les sociétés ont utilisé ce mécanisme en implantant des succursales en Belgique servant comme banques internes pour le groupe et fortement capitalisées. Grâce aux intérêts notionnels la base imposable est en effet fortement réduite et les impôts à payer le sont eux aussi naturellement (Dethier, 2013).

ii. La déduction pour brevets

Cette déduction n'est pas unique à la Belgique. De nombreux pays en disposent pour stimuler la recherche et le développement dans une finalité visant à la création d'emplois futurs. Cependant dans notre pays, cette mesure profiterait essentiellement à quelques grands groupes pharmaceutiques. Ils sont à la base de la création de cette déduction qui sied si bien à leurs activités. En effet, la recherche est intensive dans ce secteur d'activités, les déductions que cela engendre représentent un enjeu non négligeable. Elle permet de déduire fiscalement 80% des revenus générés par les brevets, ce qui équivaut à un taux effectif de taxation équivalant à maximum 6,8% (Walravens, 2014)

Le plus important étant GlaxoSmithKline (GSK) qui profite de sa position ultra dominante dans le secteur pour influencer les politiques. La Fondation Économique et Sociale du Brabant wallon (FESBW) et l'Intercommunale du Brabant wallon (IBW) placent GSK comme le plus gros employeur de la province du Brabant wallon avec 7694 employés recensés pour l'année 2015 (52% des emplois salariés industriels pour tout secteur pharmaceutique) (FESBW & IBW, 2015).

Le chantage de la délocalisation est souvent évoqué par ces multinationales pharmaceutiques, GSK en tête qui joue de la concurrence entre les régions pour inciter la classe dirigeante à accéder à leurs requêtes. Tous ces arrangements ont malheureusement un coût pour l'Etat. On estime qu'entre 2007 et 2010, 520 millions € ont échappés au fisc car ces groupes ne paieraient que 6.8% de taxes sur leurs revenus de brevets (Walravens, 2014).

En outre, la combinaison de ce mécanisme avec les intérêts notionnels aurait permis au groupe de payer environ 3% d'impôts sur le milliard de royalties perçues lors de la vente des vaccins contre la grippe A/H1N1, pour un manque à gagner évalué à 320 millions € pour l'Etat (Leloup, 2012).

On recense 300 entreprises en 2013 qui ont utilisé cette déduction car, pour être éligible, l'innovation amenée par la recherche doit déboucher sur un brevet. Ce nombre relativement bas est dû aux délais relativement longs pour obtenir un brevet et le fait que les entreprises de technologies informatiques notamment ne soient protégées que par le droit d'auteur et ne demandent dès lors pas de brevet (Claes & Van Den Berghe, 2016).

C'est pourquoi le gouvernement a décidé de modifier le traitement de cette déduction pour brevets. Depuis le 1^{er} juillet 2016 elle est sous un régime transitoire de 5 ans afin de permettre aux entreprises qui l'utilise de continuer à le faire en attendant la mise sur pied d'une déduction pour innovation. Cette nouvelle déduction aura un champ d'application plus étendu qu'actuellement afin que la Belgique soit compétitive et puisse attirer les secteurs d'activités fortement portés sur la recherche et le développement. On parle notamment d'ajouter la prise en compte des plus-values sur les droits de propriétés intellectuels pour inciter les entreprises cédantes à s'impliquer dans d'autres projets (Claes & Van Den Berghe, 2016).

3. *Les Rulings*

i. Principe

Ce sont des décisions anticipées rendues par le SPF finances (2016c). Un ruling « *détermine comment les lois d'impôts s'appliqueront à une situation ou à une opération bien précise qui n'a pas encore produit d'effets sur le plan fiscal. Ce ruling donne au demandeur la sécurité juridique car il lie tous les services du SPF Finances, en d'autres termes, tous les services du SPF Finances doivent le respecter.* » (SPF finances, 2016c). L'éventail des demandes possibles est très large et recouvre tous les impôts principaux en passant aussi par la TVA, les droits d'enregistrement et de succession, jusqu'aux droits de douanes et d'accises.

Ils sont théoriquement ouverts à tous les contribuables, que ça soit les particuliers ou les entreprises. En pratique, nous observons cependant que ce système bénéficie encore une fois particulièrement aux grandes entreprises. En effet, cela leur permet de faire valider leur structure fiscale avec un certain pouvoir de négociation, plus important que celui de petites entités (Walravens, 2014).

Le groupe de travail « Fiscalement Correct » regroupant des experts de la fiscalité a voulu démontrer que les grandes entreprises étaient favorisées par ce mécanisme, notamment face aux PME. Une demande de ruling similaire à celles introduites par les multinationales s'est vue très rapidement rejetée par le SDA (service des décisions anticipées). En l'occurrence le groupe voulait se faire accorder un transfert de bénéfices dans un pays à taxation faible par le biais des droits intellectuels. En plus des moyens déséquilibrés, les plus petites entreprises doivent faire face à une rigidité plus féroce de la part de l'administration fiscale qui ne place pas tous les contribuables sur le même niveau face à la fiscalité (Lambrecht, 2016).

ii. Cas particulier - Excess profit rulings

Un cas particulier a récemment fait l'actualité et dévoile encore plus la force de négociation qu'ont les multinationales par rapport à l'Etat ; celui du régime d'exonération des bénéfices excédentaires. L'idée de départ était de favoriser l'ajustement des bénéfices taxables d'une filiale belge d'une multinationale en relevant les anomalies que peuvent amener les transactions intra-groupe. Tout cela dans le respect du principe de concurrence (« arms length »), dicté par l'OCDE, mais aussi de réduire l'insécurité grâce à la sécurité juridique garantie par l'administration fiscale en concluant des rulings et éviter la double imposition des bénéfices (Centre Jean Gol [CJG], 2015).

Or, l'Etat s'est vu reprendre par la Commission européenne (2016) qui a jugé illégal le mécanisme d'excess profit rulings offert à 35 multinationales car il était trop favorable. Si dans le fond le mécanisme respectait les buts poursuivis, il était mal appliqué. En effet, les informations sur la partie des bénéfices jugés excédentaires non imposés en Belgique ne remontaient pas jusqu'aux pays étrangers. Dès lors, ces revenus échappaient au fisc de toutes les administrations concernées.

De plus, le calcul réalisé pour retomber sur les parts des bénéfices effectivement réalisés en Belgique est complexe et suscite des interrogations (CJG, 2015). La Commission européenne (2016) a repris la Belgique spécifiquement sur le traitement de faveur réservé aux multinationales. Les décisions anticipées auraient permis de diminuer la base imposable de ces sociétés de 50 à 90% au titre de bénéfices excédentaires relevant de l'appartenance à un groupe international. Le principe même de la pleine concurrence est transgressé par l'Etat, en favorisant les plus grosses entités face aux petites, et en en faisant la publicité à travers la campagne « Only in Belgium ».

La convention fiscale de l'OCDE dans son article 9 régissant ce mécanisme prévoit deux cas :

- Soit permettre d'ajuster à la hausse les bénéfices taxables si l'entreprise a abusé dans le prix de ses transactions intra-groupe ;
- Soit pouvoir ajuster à la baisse à condition que les bénéfices concernés aient été compris dans les bénéfices imposables d'une société sœur dans un autre pays et que la taxation ait été effective.

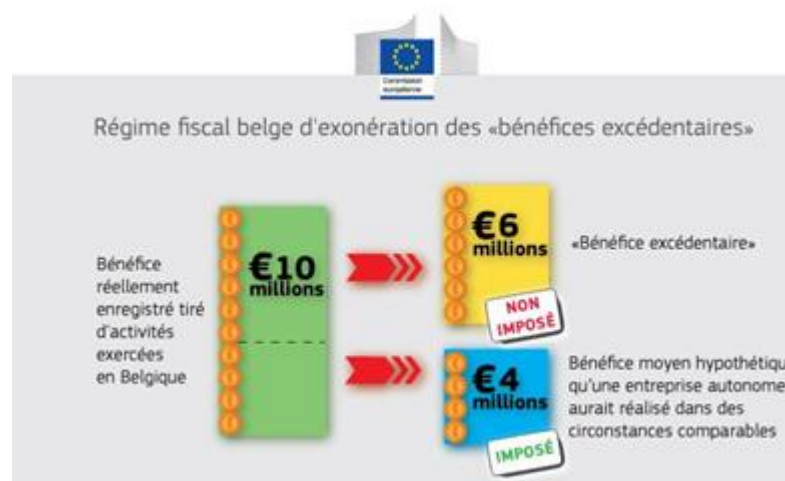
Bien évidemment, le premier cas est le plus visé par la convention de l'OCDE car il convient justement de dissuader les arrangements entre filiales pour permettre une concurrence juste entre les différentes entreprises, qu'elles soient internationales ou pas. En Belgique c'est exactement

l'inverse qui s'est produit. On a revu à la baisse les bénéfices en retirant ceux qui résultent d'activités liées à l'étranger par le biais de décisions anticipées et qui y sont donc défiscalisées (Gambini, 2015).

Les décisions anticipées rendues s'appuyaient sur la comparaison entre le bénéfice de la multinationale et le bénéfice moyen hypothétique qu'une entreprise autonome comparable aurait enregistré. L'écart entre ces deux montants est qualifié de bénéfice excédentaire et peut être réduit de la base imposable de la multinationale. Cette différence s'expliquait par le fait que les multinationales bénéficient de synergies, d'économies d'échelle, de la réputation et une série d'autres facteurs (Commission européenne, 2016a).

Par exemple, une multinationale réalisant 10 millions € de bénéfices en Belgique se voyait comparée à une entreprise autonome similaire qui ne réalisait que 4 millions € de bénéfices. Les différences de 6 millions € étaient purement et simplement retirées de la base imposable, tout cela appuyé par des décisions anticipées permettant une sécurité juridique (Figure 4.4).

Figure 4.4 : Régime fiscal belge d'exonération des « bénéfices excédentaires »



Source : Commission européenne, 2016a.

Finalement, la Belgique s'est vue montrée du doigt pour le non-respect du principe de concurrence déjà évoqué ci-dessus, mais également pour sa dérogation à la pratique ordinaire prévue par les règles belges d'imposition des sociétés. Cela, car 35 multinationales ont pu obtenir une situation préférentielle et sélective par rapport aux autres acteurs du marché. La Belgique s'est défendue derrière sa volonté d'éviter les doubles impositions mais c'est bien encore une fois une double non-imposition qui a eu lieu. La Commission exige dorénavant qu'à l'avenir, la Belgique n'applique plus ce régime et qu'elle récupère l'entièreté des impôts non-

perçus depuis son entrée en vigueur en 2005 dont le montant est estimé à 700 millions € (Commission européenne, 2016a).

B. La City et ses satellites offshores

Le cas britannique est intéressant à analyser car depuis la fin du 19^{ième} siècle, on trouve les traces d'affaires qui démontrent l'évolution des coutumes sur le sujet de la taxation des entreprises. Au début, on considérait que les entreprises britanniques exerçant des activités à l'étranger étaient entièrement imposables dans leur pays d'origine car c'était là que le contrôle effectif avait lieu. Les cas des entreprises Calcutta Jute Mills et Cesena Sulphur Mines viennent confirmer cette tendance en 1876. On retrouve la même décision juridique en 1906 pour le diamantaire De Beer actif en Afrique du Sud mais qui était contrôlé depuis Londres. Ce n'est qu'en 1929 que la situation changera suite à la décision de la justice britannique de ne pas confronter l'entreprise Egyptian Delta Land à l'impôt. Cette firme avait décidé de placer son conseil d'administration en Egypte et d'y inclure des égyptiens. A partir de cette date, une jurisprudence a été créée, ce qui permettait aux entreprises britanniques réalisant des bénéfices à l'étranger de ne pas être soumises à l'imposition du pays d'origine. Ce scénario s'appliquera ensuite dans tout l'Empire britannique et marquera le début de l'évasion fiscale pour les entreprises qui s'enregistreront en Grande-Bretagne pour exercer des activités à l'étranger (Chavagneux & Palan, 2012).

Les activités de la City à Londres sont principalement développées autour du marché des eurodollars (Chavagneux, 2011). C'est à partir de là que les premiers centres financiers offshores ont vu le jour. Ce marché s'est créé en 1957, il concerne les dollars que les banques américaines déposent en dehors des Etats-Unis. Si la City est le haut lieu de cette activité dans le monde c'est parce que à l'époque, la Banque d'Angleterre a autorisé une exemption totale de regard sur les transactions entre deux non-résidents pour des devises autres que la livre sterling (Chavagneux & Palan, 2012). Actuellement, la City et ses satellites représenteraient plus de la moitié de tous les actifs bancaires mondiaux. De plus, l'étalement géographique de ces territoires permet de toucher au plus près tous les centres financiers mondiaux au plus près (Shaxson, 2012).

Le marché des eurodollars est caractérisé par une réglementation très faible. On constate qu'à l'inverse de presque tous les pays, les banques agissant à la City n'ont pas d'obligation de posséder de réserves minimums sur les dépôts perçus ; ce qui permet de réaliser plus de profits

sur les prêts car les montants disponibles sont plus importants. Avec le jeu des taux d'intérêts, l'opération devient très rapidement beaucoup plus rentable qu'ailleurs (Shaxson, 2012).

Par exemple :

Banque opérant en France : Pour un dépôt de 100 \$, une banque française devra garder 10% en réserve. Les 90 \$ toujours disponibles seront prêtés au taux de 5% et le dépôt initial sera lui rémunéré à 4%. Les coûts fixes de fonctionnement sont évalués à 0,40\$.

$$(90\$ * 0,05) - (100\$ * 0,04) - 0,40\$ = 0,10\$$$

- Banque opérant à la City : Il n'y a pas de réserves obligatoires imposées. Si par ailleurs tous les taux et les coûts fixes sont les mêmes.

$$(100\$ * 0,05) - (100\$ * 0,04) - 0,40\$ = 0,60\$$$

On se rend parfaitement compte avec cet exemple simplifié qu'une simple activité de prêt et de dépôts est beaucoup plus rentable à réaliser à la City que partout ailleurs dans le monde.

Par ailleurs, les banques agissant à la City ont développées d'autres activités. On pense notamment à la spéculation sur le marché des changes. Puis, vient au milieu des années 60 le développement des activités vers Jersey, Guernesey et l'île de Man. Après, les banques américaines vont s'intéresser aux territoires britanniques plus proches de leurs frontières comme les Bahamas, les Bermudes ou encore les îles Caïmans. C'est la naissance de la finance offshore. Les territoires répandus un peu partout dans le monde permettront l'essor de la City et développeront chacun quelques spécialités (Chavagneux & Palan, 2012) :

- Les Bermudes avec les captives d'assurances (Annexe B.) dont la réglementation est sommaire et permet de couvrir les risques d'un groupe (Fleurot, 2013). Ces filiales sont souvent localisées aux Bermudes car en plus de cela l'impôt y est inexistant (Walravens, 2014).
- Les îles Caïmans ont de nombreux arguments à faire valoir comme l'inexistence d'impôts des sociétés et sur les revenus. Sa spécialité demeure cependant la gestion des hedge funds (Fleurot, 2013). Ces fonds sont peu réglementés et taxés, ce qui permet un effet levier important car la volatilité et le risque des actifs mis en jeu est extrêmement important. En outre, le pays est spécialisé dans la création de trusts permettant un anonymat pour le bénéficiaire grâce au secret qui entoure ce territoire

offshore (Roche, 2013). Un chiffre étonnant permet de se rendre compte du lieu privilégié que sont les îles Caïmans pour les banques : on y recense pas moins de 45 banques pour 10 000 habitants, là où le ratio est de 0,1 en France ou 2,5 au Luxembourg (Merckaert, 2013). On trouve sur ces îles, à peu près tout ce qui peut se faire comme pratiques ; par exemple juste derrière les Bermudes en ce qui concerne les captives d'assurances présentes.

- Jersey est également un endroit privilégié pour établir des trusts tout comme ses îles sœurs de Guernesey et l'île de Man (Shaxson, 2012). De plus, elle ne taxe à 20% que les revenus réalisés sur son sol et un impôt forfaitaire très faible pour ceux réalisés en dehors. Ce minuscule territoire est placé 16^e au classement Tax Justice Network et est également la résidence de nombreux hedge funds. Il se spécialise aussi dans la sécuritisation des prêts et est un haut lieu du « shadow banking » (Tax Justice Network, 2015a).

Finalement, le Royaume-Uni procédera bientôt à une baisse de son impôt des sociétés (de 20% à 17% voire moins en 2020) qui lui donnera encore plus d'intérêts aux yeux des multinationales. Cette décision est curieuse vu la situation de déficit du pays mais elle pourrait être compensée par la hausse d'autres impôts comme la TVA. On pourrait aussi l'interpréter comme un aveu de faiblesse pour attirer les entreprises après l'annonce de son intention de quitter l'Union européenne (Hebert, 20116).

C. Suisse

Quand on évoque la Suisse dans le registre des paradis fiscaux, la première chose qui vient à l'esprit est son secret bancaire. On trouve trace de sa naissance déjà pendant la Révolution française. Son essor ne commencera véritablement qu'après la seconde guerre mondiale lorsque l'on commencera à imposer et à plus contrôler les capitaux. De plus, le secret bancaire deviendra protégé par le pénal pour quiconque le trahirait suite à une loi de 1934 (Chavagneux & Palan, 2012).

Devant les pays britanniques et l'Irlande, la Suisse est également le pays leader en ce qui concerne la gestion des fonds venant de centres offshore. Plus connu sous le nom de « trust », ce mécanisme permet de garder secret le nom du détenteur des fonds (Merckaert, 2013).

Si jusqu'à il y'a peu la Suisse protégeait ses différents clients, la donne est en train de changer. Sous la pression de nombreux Etats, elle a signé un accord avec l'Union européenne pour une meilleure transparence fiscale. A partir de 2018, un échange automatique d'informations sur les résidents des parties concernées sera effectif (Commission européenne, 2015b). Cet accord permettra aux administrations fiscales des pays de réduire l'évasion fiscale de nombreux de ses ressortissants. On estime que 12% du patrimoine financier des ménages de l'Union européenne leur échappe. Rien que pour la France 350 milliards € seraient disséminés un peu partout dans le monde dont la moitié en Suisse (Zucman, 2013).

D. Irlande

Ce pays est un incontournable lorsque l'on évoque l'optimisation fiscale. S'il est avant tout connu pour son taux à l'impôt des sociétés favorables, ce n'est pas la seule particularité qu'il convient d'analyser.

D'abord, le taux d'impôt des sociétés irlandais établi à 12,5% est un des plus faibles en Europe. Il permet d'attirer de nombreuses grandes entreprises. Néanmoins, il s'agit principalement de relocaliser fictivement les activités dans ce pays. Son taux de croissance de 26.3% pour l'année 2015 est en réalité dopé par ces grands groupes tandis que le pouvoir d'achat des particuliers est toujours plus faible qu'avant la crise de 2008 (Riché, 2016).

Ensuite, l'International Financial Service Center (IFSC) de Dublin, une zone où le taux d'imposition était d'uniquement 10% mais pas uniquement. Pour pouvoir bénéficier de ces avantages, il fallait être une personne morale non résidente, recevoir l'autorisation des autorités fiscales (Boukobza, 1995).

Des agissements semblables étaient aussi observés à l'aéroport de Shannon avec également un TVA inexistante. Ici aussi, il fallait recevoir l'aval du ministère de l'entreprise et du travail pour exercer dans la zone libre. Les activités qui s'y retrouvaient étaient principalement celles de l'aviation mais aussi de l'exploitation de propriétés intellectuelles ou encore du trading. Le but recherché par les autorités était officiellement la création d'emplois. Il était donc très facile d'obtenir de nombreux arrangements avec les autorités, cela dans un laps de temps ultra rapide. Cette facilité a cependant valu à de nombreuses banques de passer près de la faillite sans aides des autorités mondiales car de nombreux instruments financiers douteux étaient passés entre les mailles du filet (Walravens, 2014).

D'autres avantages négociés directement avec le gouvernement étaient et sont encore parfois d'application. Nous pouvons citer en plus du taux des sociétés plus favorables que dans le reste du pays, une exemption de 10 ans aux taxes communales ou encore aucunes taxes sur les intérêts et les dividendes (Walravens, 2014).

L'Irlande essaye de séduire les entreprises et développe comme la Belgique peut le faire sur certaines niches fiscales une véritable publicité de ses avantages concurrentiels. L'Industrial Development Authority (IDA) établit entre autres des brochures détaillant les mesures disponibles en Irlande. On peut citer en plus des offres déjà discutées ci-dessus : un crédit d'impôt pour la recherche et le développement (Knowledge Development Box [KDB]) ; de nombreuses déductions sur les intérêts, amortissements, investissements ou encore une exonération d'impôts pour les nouvelles entreprises sur les 3 premières années (IDA Ireland, 2015a).

La première citée est une mesure en vogue. En effet, depuis le 1^{er} janvier 2016, les entreprises peuvent bénéficier du mécanisme de KDB qui permet un taux d'imposition de 6,25% sur les bénéfices réalisés grâce à des actifs sous propriétés intellectuelles issues de la recherche et du développement. On entend par là, les inventions brevetées et les logiciels informatiques sous droits d'auteur. La part des bénéfices qui pourra être soumise à cet impôt de 6,25% sera équivalente à la part de la recherche effectuée sur le sol irlandais. On veut donc clairement mettre l'accent sur une activité réelle dans le pays (IDA Ireland, 2015b). Pour les entreprises, cet outil se rapproche de ce qui se fait en Belgique avec la déduction pour brevets qui est en cours de modification.

Actuellement, les entreprises de l'économie numérique sont visées par cet Etat car son cadre législatif très léger, en ce qui concerne les prix de transferts entre filiales d'un même groupe, est non-négligeable (Walravens, 2014). La KDB vient donc soutenir cet effort pour placer encore plus l'Irlande au sommet des territoires les plus avantageux.

E. Luxembourg

Au grand-duché, plus encore qu'en Belgique, les rulings avec l'administration fiscale sont un des mécanismes les plus privilégiés par les entreprises. Dans ce pays, le système serait très secret dans le but de cacher les avantages colossaux faits aux entreprises (Walravens, 2014).

Ils sont au cœur du scandale des « LuxLeaks » mis à jour par l'International Consortium of Investigate Journalists (ICIJ), eux qui ont également révélés les affaires des « OffshoreLeaks », « SwissLeaks » et des récents « Panama Papers ». Ce groupe a révélé les agissements de PricewaterhouseCoopers (PwC) qui se positionnait comme intermédiaire entre le fisc luxembourgeois et les entreprises afin de parvenir aux meilleurs accords. Mais également, d'aider certaines multinationales à transférer leurs bénéfices dans des paradis fiscaux même si cette activité est légale. Comme les autres membres du « Big Four³ » du conseil, PwC est souvent tenu comme un des principaux responsables de l'évasion fiscale à l'échelle mondiale (Russell, 2014). On apprend dans cette affaire que pas moins de 340 multinationales de tous les secteurs ont un accord avec le fisc luxembourgeois. Cette évasion fiscale est bien entendu légale mais certaines pratiques suscitent l'étonnement (Golla, 2014).

Les accords passés via ces rulings amènent les entreprises à payer un impôt autour de 3% (Chavagneux, 2014a). Ces informations n'auraient pas pu voir le jour sans des lanceurs d'alertes qui prennent énormément de risques pour dévoiler ces pratiques. Au Luxembourg, rompre le secret peut amener à des peines de prison (Tax Justice Network, 2015b). Les deux principaux lanceurs d'alertes qui ont permis de révéler cette affaire ont récemment écopé de peines avec sursis et d'amendes.

Ce petit pays concentre donc de nombreuses multinationales et holdings qui pour certaines catégories peuvent présenter des capitaux 120 fois supérieurs au PIB du pays (Shaxson, 2012). Seulement, bien souvent les entreprises ne sont que des boîtes aux lettres au Luxembourg. Une adresse leur suffit pour faire transiter les flux financiers mais aucune réelle activité économique n'est présente. Pour preuve, le rapport de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) établi en 2014 révèle que seulement 8% des investissements reçus par le pays sont tirés d'activités réelles. Le Luxembourg est souvent utilisé comme pays intermédiaire pour faire transiter l'argent. Il n'est donc pas étonnant de remarquer que les chiffres d'investissements réels vers l'étranger sont encore plus faibles avec 6%. Ces chiffres sont encore plus alarmants mais plus prévisibles pour les territoires d'outre-mer britanniques. Au vu de ces chiffres on comprend pourquoi certains se méfient des chiffres des investissements directs étrangers (IDE) souvent appréciés pour évoquer l'attractivité d'un pays pour les entreprises (Chavagneux, 2014b)

³ Le Big four du conseil est composé de : Deloitte, EY, KPMG et PwC.

F. Pays-Bas

Les Pays-Bas possèdent plusieurs caractéristiques intéressantes pour les multinationales, c'est le pays où l'on recense le plus de filiales (Annexe C.) des divers groupes européens en 2013 (Dupré & Merckaert, 2013). En 2008, on évaluait déjà à 18.000 milliards \$ le montant des flux qui passaient par les structures offshores, ce qui représentait 20 fois le PIB (Shaxson, 2012).

Elles profitent d'une exonération d'impôts sur les royalties, les intérêts et les dividendes. Il y a également la volonté d'attirer les entreprises de l'économie numérique en proposant un impôt de seulement 5% sur les bénéfices réalisés grâce à la recherche et au développement. Comme la Belgique, la pratique des *rulings* est assez développée aux Pays-Bas. La constitution de holdings y est facilitée par une réglementation très souple (Giuliani, 2016).

On peut également rajouter que les Pays-Bas ont été les premiers à signer des traités contre la double imposition. Cette protection supplémentaire en fera encore plus un territoire avantageux pour les entreprises soucieuses de minimiser leurs impôts. De plus, la mode des sociétés boîtes aux lettres y est également très présente comme au Luxembourg (Walravens, 2014).

G. Delaware

Ce petit Etat américain est célèbre pour la facilité avec laquelle une société peut être créée. Plus de la moitié des entreprises américaines cotées en bourse y ont élu domicile pour implanter leur siège social (Chavagneux & Palan, 2012). De plus, c'est un lieu parfait pour s'établir sachant en plus que cet Etat du Nord-Est se trouve géographiquement entre New-York et Washington.

Toutes les grandes entreprises américaines y sont présentes au moins sur papier. Une célèbre adresse, le 1209 North Orange, serait celle renseignée par pas moins de 285 000 entreprises (Wayne, 2012). Au total, il y aurait 950 000 entreprises, c'est-à-dire davantage que le nombre d'habitants (Deroeux, 2014). Cet Etat attire les entreprises mais aussi les particuliers car l'opacité et le secret entourant le nom de ceux qui les créées est extrême (Wayne, 2012). On y retrouve des multinationales, de plus petites entreprises mais aussi des criminels qui apprécient l'anonymat garanti pour les administrateurs et actionnaires. La seule contrainte obligatoire dans cet Etat est de disposer effectivement d'un bureau ouvert et de disposer d'une personne pour traiter le courrier. Les frais engendrés sont dérisoires (autour de 500\$ par an) pour les

entreprises mais ils constituent 30% du budget⁴ de l'Etat vu le nombre d'entreprises domiciliées (Deroeux, 2014). Le classement du Tax Justice Network (2015c) classe les Etats-Unis troisième en termes de secret. On peut facilement envisager que la part du Delaware est très importante dans une si haute position.

Outre cet aspect sur l'opacité, l'Etat possède d'autres avantages. Un point extrêmement important est le fait qu'il n'y a pas d'impôts sur les sociétés et les biens immatériels. Les royalties sont naturellement exonérées également. Depuis le 18^{ème} siècle une cour de justice est exclusivement réservée au commerce. L'avantage est qu'au Delaware bien plus qu'ailleurs, les litiges sont réglés relativement rapidement, ce que recherchent souvent les entreprises. Seul subsiste donc l'impôt fédéral américain à régler pour les entreprises (Deroeux, 2014).

H. Autres

D'abord, la France qui malgré le fait d'être un des pays qui monte le plus souvent au créneau pour s'insurger de la concurrence déloyale des paradis fiscaux, possède en son sein certaines pratiques également discutables. Le crédit d'impôt recherché (CIR) permet une déduction à hauteur de 30% des investissements en recherche avec un plafond à 100 millions € et 5% au-dessus de ce seuil. Ce système est critiqué pour le manque à gagner qu'il amènerait à l'Etat et par la facilité avec laquelle les entreprises le contournent en ne relocalisant par exemple que son département de recherche et développement dans l'hexagone. Il apparait aussi qu'un système de rulings non-officiels, appelé ici rescrits, soit en vigueur mais uniquement offert aux multinationales françaises (Walravens, 2014).

Ensuite Hong Kong, son statut spécial et sa relative autonomie face à la Chine lui permet d'offrir des conditions idéales pour les entreprises. Ce territoire qui est classé en 2^e position du classement Tax Justice Network (2015d) sur le secret financier, ne prélève pas d'impôt sur les entreprises pratiquant des activités à l'étranger. Pour les activités effectuées sur le territoire, l'impôt des sociétés n'est seulement que de 17,5%. Les taxes sur le travail sont également faibles voire nulles comme la TVA qui n'existe pas. En plus de cela, les droits de douanes sont inexistantes (Minardi, 2013).

⁴ En estimant les frais à 500\$ par an et en comptant 950 000 entreprises, cela rapporterait 475 millions \$ à l'Etat du Delaware.

Enfin, des pays comme Malte bien que plus discrets peuvent attirer les entreprises avec les impôts effectifs presque nuls et des systèmes d'exonérations avantageux. De même que le Liechtenstein qui essaye de profiter de la situation actuelle de la Suisse pour se placer dans la gestion de fortune et le secret bancaire (Domergue, 2015).

I. Conclusion

On voit à travers tous les mécanismes exposés dans ce chapitre que les possibilités sont nombreuses pour les entreprises. Bien souvent elles minimisent leurs contributions fiscales en s'appuyant sur plusieurs de ces Etats en même temps et en combinant leurs règles avantageuses. Elles parviennent à constituer des schémas d'optimisation fiscale en développant un réseau qui profite de toutes les largesses possibles des règles nationales. C'est pourquoi nous aborderons dans le prochain chapitre les projets qui ont été mis en place pour freiner ces pratiques qui ne profitent qu'à elles et nuisent à tout le reste de la population.

Chapitre 5 : Les différentes initiatives mises en place pour contrer l'optimisation fiscale des multinationales

La concurrence fiscale est souvent vue comme dommageable. En effet, les petites entreprises et les personnes moins mobiles sont souvent pénalisées car elles ne peuvent pas se déplacer vers les zones offrant des avantages fiscaux. Par ailleurs, les Etats s'attachant à attirer les investisseurs étrangers, le font au détriment de rentrées fiscales et réduisent en fin de compte les dépenses publiques. Cependant, en attirant certains secteurs d'activités toute la situation économique d'une région peut-être également touchée positivement, notamment en termes d'investissements et d'emplois créés. On voit donc que la concurrence n'est pas de nature bonne ou mauvaise, elle est une opportunité pour les Etats d'opter pour une stratégie politique plus protectionniste ou pas (Barbier-Gauchard, 2008).

Si depuis quelques décennies nous assistons à la diminution des taux d'imposition en Europe, c'est notamment à cause de cette concurrence qui est elle-même à la source des délocalisations massives (Neefs & Gourgue, 2013).

Beaucoup de pays jugent cette concurrence dommageable car elle les empêche de capturer une part d'impôts plus importante. En effet, les multinationales en jouent pour optimiser leurs dépenses fiscales. Dans ce chapitre nous allons donc nous pencher sur les mécanismes mis en place ou les projets en cours des Etats et certains organismes pour lutter contre ce phénomène.

A. Historique

La première tentative de lutte contre les mécanismes mis en place par certains Etats et l'utilisation abusive de l'optimisation fiscale par les entreprises était de l'œuvre de la Société des Nations en 1920 qui avait été mandatée pour analyser les problèmes de la double imposition (Chavagneux, 2011). Deux ans plus tard, ce mandat sera étendu avec la problématique de l'évasion des capitaux (Chavagneux & Palan, 2012).

Ce n'est que bien plus tard que l'on observera une nouvelle volonté de combattre ce système qui prolifère depuis des décennies. En effet, lors des années 1990-2000, plusieurs institutions haussent le ton et dénoncent les pays qui à leurs yeux apparaissent comme des paradis fiscaux. Le GAFI, le Forum de stabilité financière et l'OCDE publient tous des listes reprenant les pays qui respectivement, facilitent le blanchissement d'argent, favorisent le contournement des

règles prudentielles et ceux qui favorisent l'évasion fiscale comme nous l'avons vu dans la section précédente. Ces listes que nous avons déjà développées plus tôt peuvent peut-être constituer un frein aux multinationales. Elles pointent du doigt certains territoires, ce qui peut les amener à durcir le ton et ne plus donner autant de facilités aux entreprises (Chavagneux, 2011).

Le dernier gros tournant a eu lieu suite à la crise financière de 2008. A l'occasion d'une réunion du G20, l'OCDE sort un nouveau classement des pays en trois listes. La pression est mise sur les pays afin qu'ils signent des accords garantissant les échanges d'informations, sous peine de voir leurs noms rester sur ces listes peu enviables et catastrophiques pour leur image. Ces traités bilatéraux constituent une première avancée. Mais les grands pays ne sont pas en reste. Les Etats-Unis ont introduit la loi FATCA. L'Union européenne également avec une directive sur l'épargne (Chavagneux, 2011).

Malgré tous les efforts faits pour soulever une partie des mystères entourant certains Etats, il subsiste néanmoins toujours des places fortes favorisant le développement de l'optimisation fiscale. Plusieurs raisons peuvent expliquer cela : La coopération internationale n'est pas suffisante ou assez efficace, elle est gangrenée par un jeu d'échec où personne ne veut faire le premier pas sous peine d'être le grand perdant dans les cas où les autres pays ne suivraient pas, comme dans le célèbre dilemme du prisonnier. Ajoutons à cela une opacité juridique toujours présente et enfin une créativité sans fin pour introduire de nouveaux mécanismes destinés à payer toujours moins d'impôts (Buzelay, 2015).

Avant d'aborder ce qui peut être entrepris pour lutter contre l'optimisation fiscale, il faut savoir comment les Etats se répartissent entre eux le droit de taxer le revenu des entreprises. Les accords peuvent être unilatéraux (reposant sur la décision d'un seul pays), bilatéraux (élaborés grâce à des standards internationaux, souvent celui de l'OCDE [200] ou de l'ONU [2001], qui aboutissent à des traités) ou multilatéraux (pris entre de nombreux pays par l'intermédiaire d'organisation comme l'UE ou encore l'OCDE).

Ils reposent autour des techniques d'imputation et d'exemption pour déterminer le pays qui sera habilité à taxer les revenus. La première laisse un des Etats prélever l'impôt tandis que le second taxera la différence avec son taux d'imposition s'il y'en a une, il impute l'impôt déjà payé à ce qu'il devrait percevoir s'il était seul. La seconde, est la plus courante et c'est l'Etat de la source qui est le seul à prélever l'impôt (El Bakkali & Gérard, 2012).

B. Union européenne

La question de savoir s'il est nécessaire d'harmoniser la fiscalité européenne divise les Etats membres en 2 clans. Les petits pays en général n'en veulent pas car cela leur permet de garder leurs niches fiscales et de pouvoir attirer les entreprises sur des marchés qui sont bien évidemment plus petits donc moins intéressants. Les grands pays européens, la France en tête, forcent pour cette harmonisation. Ces pays où la pression fiscale est généralement plus importante ont tout intérêt à trouver un accord pour redevenir très attractifs (Walravens, 2014).

La Commission européenne s'est déjà penchée sur la question. En 2001, elle ne juge pas impérative une harmonisation européenne en se justifiant par le principe de subsidiarité qui confère aux Etats membres le pouvoir de décider de leurs règles fiscales. Depuis lors, le laisser-faire de la Commission a un peu évolué. Elle s'est penchée sur les carences observées dans des matières fiscales et principalement sur la TVA avec notamment la directive émise en 2006 (directive 2006/112/CE). Ces efforts ne concernaient en majorité que les impôts indirects (Barbier-Gauchard, 2008).

Pour les impôts directs, des études (rapports Neumark [1962], Tempel [1970] et Ruding [1992]) ont été commanditées mais rarement suivies de faits adoptés par la Commission. A la fin du 20^{ème} siècle, les seules avancées notables constatées étaient : la directive sur les fusions (90/434/CEE) ; la directive mère-filiale (90/435/CEE) élargie plus tard (directive 2003/123/CE) ; la convention d'arbitrage (190/436/CEE) et le code de conduite (1997) (Barbier-Gauchard, 2008). Dans le courant des années 2000, plusieurs directives ont été amenées pour lutter plus spécifiquement contre les multinationales.

En 2013, la directive (2013/34/UE) relative aux états financiers et aux rapports y afférents est introduite. Récemment, une proposition de directive a été introduite pour la modifier. Le but est de rendre plus transparent les actions des multinationales en les obligeant à dévoiler annuellement des informations relatives aux impôts effectivement payés dans chaque Etats membres mais aussi de contrer l'évitement des impôts et taxes de ces multinationales.

La Commission estime qu'en Europe entre 50 et 70 milliards € échappent ainsi chaque année aux administrations fiscales (Commission européenne, 2016b).

A partir de 2017, ce seront les fameux rulings (ou rescrits) tant décriés depuis la révélation de l'affaire « LuxLeaks » qui seront mis à mal. En effet, les Etats membres se sont mis d'accord pour procéder à un échange automatique d'informations les concernant. Cela permettra selon

Jean-Claude Juncker, le président de la Commission européenne : « ... *aux autorités nationales de mieux cerner les pratiques d'optimisation fiscale agressive... La multiplicité des règles nationales profite à certaines entreprises tandis qu'elle dessert les autres, à l'encontre des principes d'égalité de concurrence au sein de notre marché intérieur.* ». Mais également d'informer les Etats sur les accords des pays voisins qui pourraient indirectement leur nuire (Commission européenne, 2015c).

Pour les personnes physiques, on attendra la directive européenne sur l'épargne (2003/48/CE). Elle a également été négociée avec certains paradis fiscaux offshores. Concrètement, les banques doivent maintenant communiquer automatiquement à leur fisc les informations sur l'épargne de leurs clients étrangers. L'administration fiscale servira d'intermédiaire et elle les communiquera ensuite à son homologue étranger (Chavagneux, 2011). Certains pays préfèrent tout de même prélever eux même une taxe et en reverser une partie au pays d'origine (Walravens, 2014). Il est regrettable que cette directive ne vise que les particuliers et pas les montages de type trusts (Merckaert, 2013).

Nous allons maintenant développer plus en profondeur certaines mesures présent par les institutions européennes. Notamment, le code de conduite et le rapport Primarolo qui ont constitué un tournant dans le combat contre les pays qui favorisent les entreprises et faussent la concurrence européenne en dénonçant leurs pratiques mais aussi le projet ACCIS qui permettra peut-être à l'avenir d'harmoniser l'impôt des sociétés à l'échelle européenne tout en gardant une part de souveraineté pour les Etats membres.

1. Le Code de conduite et le Rapport Primarolo

Ce code de conduite n'a aucune valeur contraignante pour les Etats membres. Il demande seulement à ceux qui l'approuvent de s'engager à supprimer les mesures fiscales dommageables en termes de concurrence, mais aussi qu'ils gèlent les futures mesures qui pourraient avoir le même effet. Des critères sont avancés pour les Etats membres puissent définir s'ils possèdent de telles mesures.

C'est après la publication de code de conduite par le Conseil ECOFIN (composé des ministres de l'économie et des finances) que l'on verra la naissance du groupe du code de conduite. Il sera mandaté pour repérer les mesures fiscales dommageables dans tous les Etats membres et publiera le « rapport Primarolo » (Commission européenne, s.d.).

Malheureusement, les discussions entreprises par ce groupe avec les différents pays se sont révélées difficiles. Les Etats ne voulant pas perdre leurs avantages, beaucoup de pays se voilent la face et on les voit dénoncer les régimes des autres sans se rendre compte des leurs. Ils sont au plus prêts à accepter des rectifications mineures (Walravens, 2014).

Enfin, le rapport final identifiera 66 mesures dommageables (Annexe D.). Pour la Belgique, on retrouve : les centres de coordination ; les centres de distribution ; les centres de services ; le régime applicable aux sociétés américaines de vente sur le marché international et le capital informel (Conseil de l'Union européenne, 1999).

Depuis la publication de ce rapport, le groupe s'attèle à la supervision des Etats membres pour contrôler qu'aucun nouveau mécanisme dommageable ne soit mis sur pied. Malgré tout, ils parviennent à contourner l'esprit de ce projet en mettant en œuvre des régimes qui respectent les règles européennes (notamment, celle qui veut que les mécanismes ne peuvent pas favoriser les entreprises étrangères face aux nationales) mais qui sont toujours autant dommageables (Walravens, 2014).

2. Le projet ACCIS

Actuellement, la Commission planche sur le projet ACCIS (Assiette Commune Consolidée pour l'Impôt des Sociétés) qui pourrait être le premier véritable projet contraignant destiné à limiter les injustices sociales entre les pays européens (Barbier-Gauchard, 2008). Une proposition de directive a été déposée en ce sens en 2011 (Roggeman, Verleyen, Coppens, & Van Cauwenberge, 2012). Comme son nom l'indique, son but est de proposer une assiette unique pour l'imposition des sociétés en ce qui concerne les revenus européens (Barbier-Gauchard, 2008). Malheureusement, ce projet dont la première réunion du groupe de travail dédié à son élaboration e eu lieu en 2004, n'a toujours pas abouti.

Le problème majeur est que les systèmes fiscaux des Etats membres sont très différents. Pour mettre tout le monde sur le même niveau il faudrait que beaucoup de pays abandonnent des régimes favorables qui attirent en masse les entreprises (Pour la Belgique, on peut penser aux intérêts notionnels), ce qu'ils ne sont pas du tout disposés à faire. Face au problème de trouver un accord avec tous les pays membres, on se dirige vers une solution de rechange, celle de la coopération renforcée. (Walravens, 2014).

Le mécanisme suggéré par l'ACCIS est de calculer une base imposable unique par entreprise sur base de ce référentiel commun à tous les Etats membres. Après, les Etats concernés par les activités de l'entreprise sont libre d'appliquer le taux qu'ils veulent sur la part des bénéfices qui leur sont destinés (El Bakkali & Gérard, 2012).

Concrètement, le projet ACCIS s'articule en 4 étapes (Roggeman et al., 2012) :

1. Toutes les entités d'un même groupe définissent séparément leur base imposable suivant les même règles ;
2. Consolidation d'une base imposable au niveau du groupe ;
3. La base imposable consolidée est répartie entre les entités selon la part qu'elles représentent au niveau des ventes, des immobilisations corporelles et du personnel (Formule de répartition);
4. Les Etats respectifs des différentes entités les imposent selon leur propre taux.

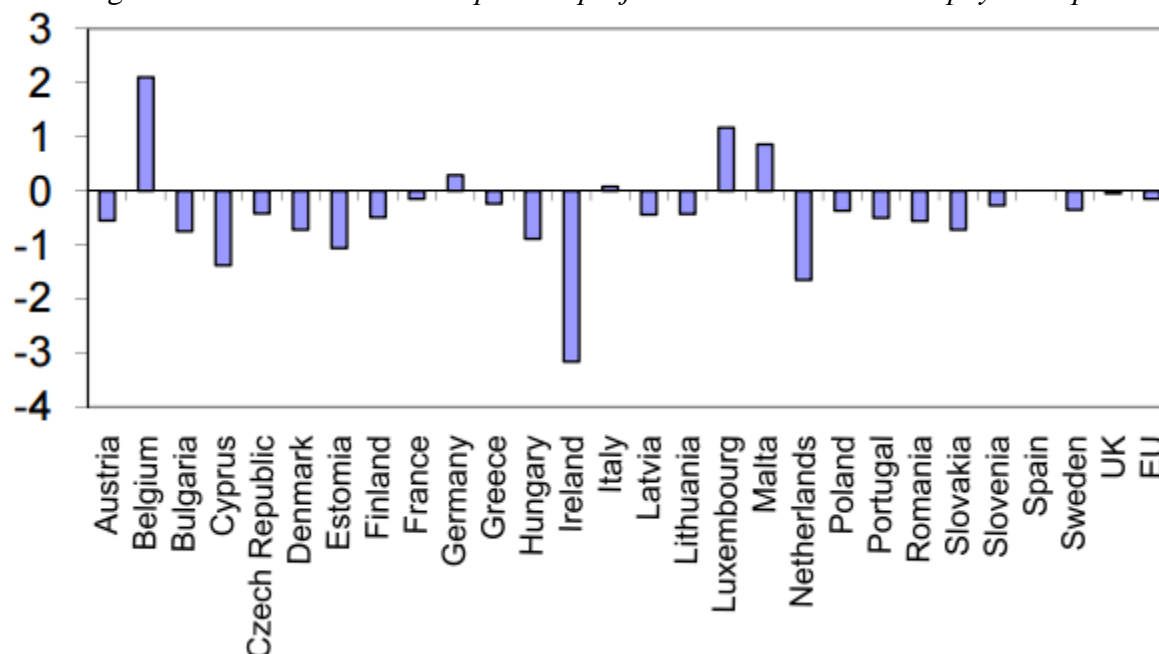
La formule de répartition suscite énormément de débats. La Commission veut donner un poids semblable à ces 3 facteurs. Tandis que le Parlement européen opte lui pour une pondération de 10% pour les ventes (chiffre d'affaires), 45% pour les immobilisations corporelles et 45% également pour le personnel (main d'œuvre). Le choix de cette pondération est primordial pour la future concurrence fiscale. Par exemple, si des facteurs de productions mobiles ont un poids trop important, les entreprises auront une grande motivation à délocaliser leurs activités. Dans le cas contraire, la concurrence fiscale ne sera pas un trop grand danger pour le projet ACCIS (El Bakkali & Gérard, 2012).

Ce projet pourra toujours être contrarié par les multinationales si elles arrivent à déplacer des revenus dans des juridictions non-concernées par la consolidation. Les pays hors Union Européenne pourraient néanmoins se faire sanctionner par les autres. On pense à des renégociations de conventions fiscales qui seraient moins avantageuses comme par exemple l'abandon de l'exemption pour revenir à l'imputation. Cela n'amènerait plus aucun avantage pour les entreprises à faire fuir leurs profits. Pour les pays membres non-signataires la situation est plus complexe et on pense à simplement les faire pencher pour des clauses anti-abus. Concrètement, avec ce projet, le seul levier à la concurrence fiscale dont bénéficieront encore les pays européens sera le taux d'imposition (El Bakkali & Gérard, 2012).

Toutefois, l'économie globale européenne n'en sortirait peut être pas gagnante. Selon une étude de Bettendorf, Devereux, Loretz, et Van der Horst (2011) la mise en place de l'ACCIS amènerait une baisse du PIB moyen des pays membres de 0,15% (Figure 5.1). Mais les résultats

sont très différents selon les pays : la Belgique serait peut-être étonnamment le pays qui profiterait le plus de ce mécanisme avec une hausse de 2,10% de son PIB au contraire de l'Irlande (-3,16%).

Figure 5.1 : *Evaluation de l'impact du projet ACCIS sur le PIB des pays européens*



Source : Bettendorf et al., 2011.

C. OCDE

L'OCDE a été créée en 1961 suite à l'entrée des nouveaux membres canadiens et américains. Elle succède à l'OECE (Organisation Européenne de Coopération Economique) née au lendemain de la seconde guerre mondiale pour mener le Plan Marshall. L'OCDE compte actuellement 35 pays membres⁵. Cette organisme se donne pour mission de : « promouvoir les politiques qui amélioreront le bien-être économique et social partout dans le monde » (OCDE, 2016b).

La fiscalité est un des thèmes de prédilection de l'OCDE. En 1977, son comité des affaires fiscales dresse déjà une recommandation visant à encourager l'échange d'informations fiscales entre les pays. Une vingtaine d'années plus tard, commence une nouvelle ère où l'organisation essaye d'encadrer davantage les agissements des paradis fiscaux. Le même

⁵ Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Canada, Chili, Corée, Danemark, Espagne, Estonie, États-Unis, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Islande, Israël, Italie, Japon, Lettonie, Luxembourg, Mexique, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République slovaque, République tchèque, Royaume-Uni, Slovénie, Suède, Suisse et Turquie.

comité réalise un rapport sur la « concurrence fiscale dommageable ». Des pratiques sont dévoilées et comme avec le rapport Primarolo, des listes par pays sont dévoilées. De 1999 à l'an 2000, le nombre de pays concernés passe de 47 à 35, notamment en raison des promesses de ces Etats de faire des efforts pour ne plus y figurer.

Cette lutte prendra une autre ampleur en 2009 ; suite à la crise des « subprimes » une réunion du G20 rouvre le débat autour de ces paradis fiscaux. Cette fois, de nouvelles listes classant les pays selon un degré de coopération sont publiées. Le G20 veut s'y attaquer pour arrêter le manque à gagner des recettes fiscales en plus de vouloir protéger le système financier ébranlé par la crise (Chavagneux & Palan, 2012). En 2013, l'OCDE a mis sur pied le projet BEPS destiné à lutter contre l'érosion de la base imposable et du transfert des bénéficiaires (OCDE, 2016c).

1. Le rapport sur la concurrence fiscale dommageable

Ce rapport est important car il permet de cibler pour la première fois les mesures prises par certains pays qui faussent la concurrence entre les Etats. Il vise aussi bien les pays membres de l'OCDE que les autres.

Il veut ouvrir la voie au renforcement des politiques fiscales internationales. A cet effet, des facteurs sont donnés pour cibler les pratiques dommageables et les pays concernés. Des recommandations sont également avancées. Il encourage également des mesures immédiates car le problème ne fera qu'empirer à l'avenir et fait l'inventaire des domaines qui resteront à approfondir. Dès lors, le rapport fournit 15 recommandations qui sont subdivisées en 3 catégories (OCDE, 1998) : Les recommandations concernant les législations nationales ; celles relatives aux conventions fiscales et les recommandations d'intensification de la coopération internationale. On y retrouve notamment des sujets comme ceux des prix de transferts, des fonds de placements, la communication d'informations financières et bancaires ou les conventions fiscales entre paradis fiscaux.

Des travaux portant sur l'avancement des pratiques dommageables ont suivi ce premier essai. En 2001, 47 régimes dommageables étaient identifiés. Trois années plus tard, 18 ont été abolis, 14 modifiés et 13 se sont vu qualifier comme non-dommageables à postériori. En plus de cela, 22 pays se sont ajoutés à la liste des pays désireux de s'engager dans le cadre de ce rapport et des mesures qui l'accompagnent (Neefs & Gourgue, 2013).

2. Le projet BEPS

Le projet BEPS (Base Erosion Profit Shifting) a vu le jour en 2013 sur demande du G20 dans le but de répondre aux « *stratégies de planification fiscale qui exploitent les failles et les différences entre les règles fiscales nationales et internationales en vue de transférer artificiellement des bénéfices dans des pays ou territoires où l'entreprise n'exerce guère d'activité réelle, mais où ils sont faiblement taxés, ce qui aboutit à une charge fiscale faible voire nulle pour l'entreprise* » (OCDE, 2016c).

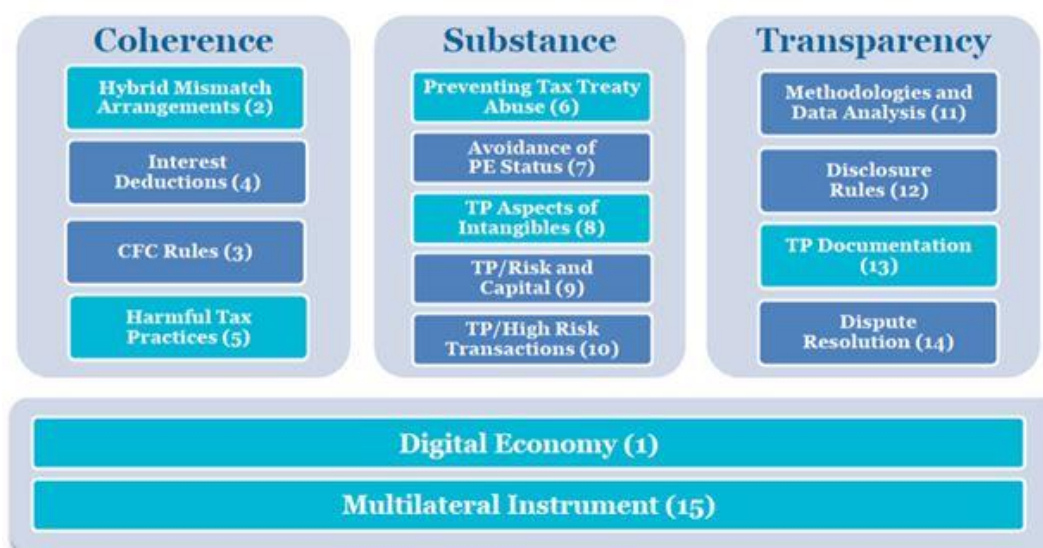
Ce programme veut lutter plus efficacement face aux problématiques que pose la globalisation qui voit les entreprises répartir leurs activités dans énormément de territoires différents.

Le rôle grandissant joué par les actifs immatériels très utilisés par l'économie numérique est notamment au cœur de ce projet (Bénassy-Quéré, Trannoy, & Wolff, 2014).

Cette vision des choses prend ses racines dans 2 observations. Premièrement, les règlements fiscaux paraissent bien éloignés de la réalité économique et de ses innovations. Deuxièmement, l'OCDE pense que l'évitement de l'impôt par les multinationales peut nuire à la stabilité des systèmes fiscaux (Possoz & Traversa, 2015). Le programme BEPS veut donc aboutir à ce que les revenus soient effectivement taxés là où ils ont été obtenus (Lambrecht, s.d.)

Avant d'en arriver à la forme définitive du rapport en 2015, des rapports intermédiaires ont été dévoilés. Ils permettent de placer les bases de ce que seront les 15 actions (Figure 5.2) développées dans le rapport final (OCDE, 2015a).

Figure 5.2 : Les 15 actions BEPS et les 3 piliers



Source : OCDE, 2015a.

Les actions concernant l'économie numérique (Action 1) et celle en rapport avec l'élaboration d'un instrument multilatéral visant à contraindre les Etats à modifier leurs conventions bilatérales (Action 15), sont transversales (OCDE, 2015a) :

- *Action 1 : Relever les défis fiscaux posés par l'économie numérique*

L'économie numérique est particulièrement visée par le projet BEPS car elle profite énormément et avec beaucoup de facilité des failles dans les législations fiscales. Toutes les actions visent directement ou indirectement cette économie (OCDE, 2015b).

Pour celle-ci, le projet BEPS veut entre autre solutionner le problème lié à la TVA posé par ce secteur. En effet, les vendeurs locaux sont soumis à une concurrence déloyale face aux vendeurs étrangers en ligne et les gouvernements ne perçoivent pas certaines rentrées. Afin d'y parvenir, l'idée est de collecter la TVA dans le pays où le consommateur réside pour les transactions en ligne en leur apportant des règles d'application (OCDE, 2015c).

- *Action 15 : l'élaboration d'un instrument multilatéral pour modifier les conventions fiscales bilatérales*

Pour combattre les conventions fiscales actuelles qui comportent trop de failles (parfois volontaires) permettant d'échapper à l'imposition, l'action 15 du projet BEPS a lancé les bases d'une approche multilatérale. Dès lors, un groupe de travail où tous les pays le désirant peuvent apporter leur contribution au développement d'un instrument multilatéral contraignant a vu le jour. Ce type de mesure est bien plus efficace que tous les traités bilatéraux qui sont nombreux et permettent d'entretenir des relations privilégiés entre certains Etats (OCDE, 2015b).

Les 13 autres sont réparties en 3 piliers (OCDE, 2015a) :

i. *La cohérence*

Les actions couvertes par ce pilier s'attachent principalement à s'assurer que le manque de coordination internationale ne soit pas utilisé à des fins abusives par les entreprises. On constate le plus souvent des phénomènes de double non-impositions ou déductions liés à ces actions

(Possoz & Traversa, 2015). On parle donc ici d'une cohérence à trouver entre les différents systèmes nationaux pour éviter que certaines failles profitent aux entreprises.

- *Action 2 : Neutraliser les effets des dispositifs hybrides*

Ces dispositifs permettent aux entreprises une double non-imposition due aux différences de traitements d'un même instrument financier dans différents pays et au manque de coordination fiscale entre eux. Par exemple, un transfert entre deux pays peut être considéré comme un transfert d'intérêts dans l'un et de dividendes dans l'autre. Selon les lois nationales, une entreprise peut donc bénéficier de déductions fiscales au départ et à l'arrivée d'une exemption d'impôts dans le nouveau pays pour la même dépense (OCDE, 2015b).

Le projet BEPS propose donc de changer les lois nationales pour une meilleure coordination en leur proposant une approche commune pour les aider. De cette façon, un pays n'exemptera plus d'impôts des revenus déjà déduits à la source ou l'inverse si l'approche BEPS est bien traduite en lois nationales (OCDE, 2015d).

- *Action 3 : Concevoir des règles efficaces concernant les sociétés étrangères contrôlées*

Elle formule des recommandations pour éviter que des entreprises transfèrent des fonds dans des sociétés étrangères pour lesquelles elles ont un certain degré de contrôle. Le but est encore une fois d'alléger sa base imposable en utilisant la technique des prix de transferts (OCDE, 2015b).

L'OCDE pose des axes de réflexion destinés à élaborer plus tard des règles communes applicables aux sociétés étrangères contrôlées (SEC) car il n'y a pas de consensus entre les pays pour le moment (OCDE, 2015b).

- *Action 4 : Limiter l'érosion de la base d'imposition faisant intervenir les déductions d'intérêts et autres frais bancaires*

Les entreprises en abusent par le biais des transactions intra-groupes qui leur permettent de gonfler les charges dans des territoires où les déductions sont favorables (OCDE, 2015b).

Par cette action, l'OCDE veut s'assurer que les déductions dans une entité soient effectivement liées à son activité réelle et pas que cela provienne d'une autre filiale d'un même groupe. Or bien souvent, les sociétés recevant ces intérêts ne servent que de banques internes au groupe, localisées dans des pays où la législation est avantageuse (OCDE, 2015b).

Une approche permettant aux pays d'adapter leurs règles domestiques pour une meilleure coordination finale et ainsi éviter que les entreprises n'en profitent a été établie. Elle comprend l'introduction de ratios destinés à contrôler qu'une entité ne déduit pas plus que de raison (OCDE, 2015b).

- *Action 5 : Lutter plus efficacement contre les pratiques fiscales dommageables, en prenant en compte la transparence et la substance*

L'OCDE veut définir un standard garantissant que les conditions requises pour bénéficier de certaines pratiques avantageuses aient bien été remplies. Par exemple, pour des déductions en termes de recherche et développement, s'assurer que des dépenses aient été conduites dans le pays concerné (OCDE, 2015b). Il faudra donc fournir des preuves d'un lien réel entre les activités et les déductions s'y rapportant.

ii. La substance

Ce pilier contient des mesures visant à contrer les instruments juridiques qui permettent de faire transiter des revenus dans d'autres pays afin de bénéficier d'une imposition plus légère (Possoz & Traversa, 2015).

- *Action 6 : Empêcher l'octroi des avantages des conventions fiscales lorsqu'il est inapproprié d'accorder ces avantages*

C'est le cas notamment lorsqu'une entreprise tire un avantage de traités bilatéraux par le biais d'une autre société (qui n'est bien souvent qu'une boîte aux lettres). Elle va se servir de celle-ci pour faire transiter des revenus et profiter des accords que ce pays intermédiaire aura avec le pays de destination. Si elle ne passait pas par ce pays intermédiaire, elle ne profiterait pas de la non-imposition. Le mot anglais utilisé pour désigner ce genre de mécanismes est « Treaty Shopping » et il résume bien la pensée qu'ont les entreprises recherchant ces avantages. Cela

visent aussi les transactions directes entre 2 pays bénéficiant des largesses des traités bilatéraux sans même passer par un Etat intermédiaire (OCDE, 2015e).

De tels mécanismes sont possibles car au départ les pays avaient des accords pour éviter la double imposition et ceux-ci ont été utilisés pour atteindre une double non-imposition. Le but du projet BEPS est donc d'au minimum accorder l'utilisation de traités bilatéraux seulement pour les résidents. Cela deviendrait dès lors plus compliqué de passer par une entité et un pays tiers intermédiaire (OCDE, 2015b).

- *Action 7 : Empêcher les mesures visant à éviter artificiellement le statut d'établissement stable*

Ce statut permet souvent de ne pas être imposé sur les bénéfices par conventions. En effet, des revenus générés dans un pays où l'entreprise ne dispose pas d'un établissement stable sont généralement non-taxés. Pour éviter cette imposition les entreprises ont notamment recouru à des « commissionnaires⁶ » au lieu d'implanter des filiales qui gèrent la distribution dans un pays. D'autres techniques pour éviter le statut d'établissement stable existent mais sont exceptionnelles (OCDE, 2015b).

Par cet accord, l'idée est de modifier la définition d'un établissement stable qui figure dans le modèle préconisé par l'OCDE (2015b) en y incluant les commissionnaires.

- *Actions 8 à 10 : Aligner les prix de transfert calculés sur la création de valeur*

C'est ici qu'est abordée la grande problématique des prix de transfert. Ces transactions intragroupes tant décriées, notamment en ce qui concerne les revenus de brevet. Normalement elles doivent se faire au prix du marché selon le principe de pleine concurrence (OCDE, 2015b).

Le projet avancé ne comporte qu'une approche faite par les pays pour estimer un prix de transfert adéquat lorsqu'il s'agit d'actifs immatériels. Il a été divisé en 3 axes : les prix de transfert pour les actifs incorporels (Action 8), les transferts de risques ou de capitaux excessifs dans le groupe (Action 9), les transferts abusifs et à hauts risques (Action 10). Les actions 9 et

⁶ Personnes qui représentent une entreprise mais en leurs noms propres.

10 sont spécifiques car elles représentent des transactions anormales qui n'auraient jamais existées entre parties indépendantes (OCDE, 2015b).

Le projet BEPS amène des orientations afin que les prix de transfert soient contrôlés en comparant mieux les bénéfices réalisés et les activités économiques réelles (OCDE, 2015b).

iii. La transparence

Les actions contenues dans ce troisième et dernier pilier sont pensées dans le but de faciliter la détection et le contrôle des mesures dommageables en imposant des obligations et des divulgations obligatoires pour les entreprises (Possoz & Traversa, 2015).

- Action 11 : Mesurer et suivre les données relatives au BEPS

Afin d'analyser l'ampleur du phénomène visé par les actions de l'OCDE, de nombreuses données, études ont été utilisées. Il s'avère que ces sources ont énormément de lacunes qui ne permettent pas de quantifier avec précision le manque à gagner qu'engendrent les pratiques des multinationales (OCDE, 2015b).

Dès lors, avec cette action, il a été décidé d'y remédier en améliorant les méthodologies et données. Un tableau de bord permettant de comparer plusieurs sources a vu le jour. Des études empiriques ont également démontré que les pertes pour les Etats sur l'impôt des sociétés seraient de 100 à 240 milliards \$ par an au niveau mondial. Des recommandations pour mieux exploiter les données et suivre les pratiques des entreprises au plus près ont également été divulguées. Le projet de l'OCDE pousse également à la collaboration pour regrouper les données de tous les pays (OCDE, 2015b).

- Action 12 : Règles de communication obligatoire d'information

Cette action s'adresse plus particulièrement aux pays qui n'ont pas de lois régissant la publication de certaines informations fiscales. On leur propose ici un cadre qui doit permettre aux Etats concernés d'implanter de telles obligations sur leurs territoires. Avec un cadre de ce type, il serait plus facile de combattre les pratiques fiscales risquées car elles seraient découvertes plus tôt par l'administration fiscale (OCDE, 2015b).

- *Action 13 : Documentation des prix de transfert et déclarations pays par pays*

Encore une fois dans le but de combattre les prix de transfert, l'OCDE propose un cadre qui devrait aider les administrations fiscales à obtenir des informations sur les endroits où les entreprises logent leurs profits. Elles devront au minimum implanter un modèle où les sociétés mères devront déclarer les lieux où elles exercent des activités (revenus, ventes, employés, actifs et impôts). L'administration fiscale partagera alors ce fichier avec les juridictions citées par l'entreprise. Avec cette méthode il sera possible d'identifier les transactions intragroupe inconnues et qui échappent aux administrations fiscales des pays où il y'a plus de transparence (OCDE, 2015f).

- *Action 14 : Accroître l'efficacité des mécanismes de règlement des différends*

La mise en place du projet BEPS fera intervenir des cas litigieux jusqu'à augmenter les cas de double imposition. Pour éviter cela, une approche a été dévoilée, permettant de régler les éventuels différends entre les pays (OCDE, 2015b). Cela inclut l'engagement des autorités à régler rapidement les différends à l'amiable.

Finalement, l'OCDE avec le projet BEPS s'attaque principalement à 3 sujets qui sont au centre des problèmes liés à l'érosion de bénéfices imposables.

D'abord, les législations fiscales nationales pour lesquelles l'OCDE amène certaines recommandations afin d'atténuer certaines faiblesses volontaires ou non qui profitent aux entreprises.

Ensuite, les conventions préventives de la double imposition (CPDI). Pour celles-ci, l'OCDE a créé un standard censé aider les pays à conclure des accords bilatéraux évitant la double imposition sans possibilité d'en faire un mauvais usage ; par exemple, en profitant de largesses pour atteindre une double non-taxation.

Enfin, le programme BEPS s'attaque tout particulièrement à la réglementation applicable aux prix de transfert. Des principes non-contraignants sont exposés et devraient être transférés dans les lois nationales. Cela permettrait de contraindre les multinationales à pratiquer des prix reflétant la pleine concurrence pour ce mécanisme fortement utilisé en optimisation fiscale (Possoz & Traversa, 2015). Avec BEPS, on essaye de dépasser le simple contrôle des prix de

transferts en comparant avec des transactions similaires entre tiers. Le fait qu'actuellement, l'économie numérique utilise énormément les actifs immatériels amène à des difficultés à comprendre d'où vient la création de valeur et de savoir si elle est bien évaluée. Cela pose des difficultés supplémentaires pour savoir si les prix de transferts sont corrects par rapport au marché (Picciotto & Saint-Amans, 2014).

D. FATCA

La Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) est une loi américaine adoptée en 2010. Son but est de lutter contre la fraude et l'évasion fiscale en ciblant les personnes physiques et morales américaines. Cette loi exige que les institutions financières étrangères informent l'Internal Revenue Service (IRS) sur tous les comptes américains qu'elles détiennent (U.S. Department of the Treasury, 2016) et bien d'autres informations encore (Figure 5.3). Un compte est qualifié comme tel lorsqu'il (Ascari & Brunisholz, 2010):

- Appartient à une personne physique américaine ;
- Concerne une entité incorporé par le droit américain ;
- Concerne une entité étrangère dans laquelle un américain détient au moins 10% des parts.

La loi FATCA s'applique dans les pays étrangers par la signature d'un IGA avec les différents gouvernements (InterGovernmental Agreements). Il existe 2 formes :

- 1^{ère} forme : la banque échange l'information avec son fisc qui enverra ensuite ces informations à l'IRS. ;
- 2^{ième} forme : les banques devront échanger les informations directement avec le fisc américain.

Actuellement, 113 juridictions sont en négociations ou ont déjà signé un accord dont la Belgique depuis avril 2014 (U.S. Department of the Treasury, 2016).

Figure 5.3 : *Impacts et obligations à la charge des institutions financières non américaines*

Source : SAB, 2015.

Depuis son entrée en vigueur en 2014, la loi FATCA permet aux Etats-Unis de contraindre n'importe quel pays, même les paradis fiscaux, à divulguer les informations des personnes et entreprises. Grâce à cela, le fisc enregistre de nouvelles rentrées importantes mais il pourra aussi surveiller à l'avenir qu'ils n'utilisent pas d'autres circuits pour échapper à l'impôt. Par ailleurs, le fisc s'assure que les institutions financières coopèrent en établissant une sanction sous forme de taxe qui s'élèvera à 30% des revenus américains (Chavagneux et Palan, 2012). Les contribuables qui ne paieraient pas seront eux sanctionnés à hauteur de 40% de la somme dissimulée (Lederman, 2013).

La souveraineté des Etats où sont localisées les banques est balayée par les américains qui imposent un échange d'informations et n'attendent pas que des accords de coopération soient mis en place avec cette loi extraterritoriale. Les conséquences de cette loi imposée sont que de nombreux ressortissants américains vivant à l'étranger choisissent d'abandonner leur nationalité. Certaines banques choisissent elles aussi d'exclure ces clients pour éviter de divulguer des informations et de subir des coûts de fonctionnement liés à l'identification et à la communication des informations (Walravens, 2014). C'est la solution privilégiée par les institutions financières qui ne voudraient pas se plier aux demandes mais dans le même temps ne pas perdre les revenus d'origine américaine (Ascari & Brunisholz, 2010).

L'impact de FATCA sur les entreprises financières est sous-estimé. Dans les multinationales tout particulièrement, il est hautement probable que certaines de leurs entités tombent dans le champ d'application de la loi. Les FFI (Foreign Financial Institution) visées par FACTA ne s'arrêtent pas qu'aux banques mais englobent des activités bien plus larges (PwC, 2012). Rien qu'en Belgique des centaines d'entités sont concernées. Pour se mettre en accord avec la

réglementation, elles recouvriront des coûts importants d'identification et de reporting. De plus, une entité ne respectant pas la loi encourra la fameuse taxe à 30% sur les revenus américains (PwC, 2014).

E. Conclusion

Tous les projets traités dans ce chapitre ont le mérite de s'attaquer avec énergie aux problèmes liés à l'imposition. Certains ne sont pas encore d'application et d'autres ne sont pas rentrés en vigueur depuis assez longtemps que pour tirer une analyse sur leur bon fonctionnement ou non.

Cependant, bien qu'ils proposent tous des entraves aux entreprises, ces projets contiennent malgré tout des manques, voir des failles qu'il faudra combler. On pense notamment au fait que le taux d'imposition ne soit pas harmonisé pour l'ACCIS. Concernant le projet BEPS, les actions comportent encore trop d'approches trop peu contraignantes où seuls des standards minimaux sont demandés. De plus, ce projet construit par l'OCDE et le G20 comporte seulement des améliorations dessinées par les pays les plus puissants, alors que les autres n'ont pas eu un énorme poids dans les négociations.

Chapitre 6 : Les circuits d'optimisations fiscales utilisés par certaines multinationales – Etude de cas

Pour ce chapitre, le choix s'est porté sur Google et IKEA. La première raison qui explique cette décision est que ces deux multinationales font partie de secteurs totalement différents. De plus, cela permet d'étudier des groupes fondés au départ sur des continents différents mais qui ont maintenant une présence mondiale. Enfin, ces entreprises constituent des cas intéressants à analyser dû aux sommes engagées dans leurs mécanismes d'optimisation fiscale et à la couverture médiatique qui en a été faite.

A. Le cas Google et l'économie numérique

1. La GAFAM

Dans cette première étude de cas, nous allons analyser les techniques d'optimisations fiscales mises en place par Google. Nous ajouterons également quelques éléments en rapport avec les autres membres de la GAFAM (Google, Apple, Facebook, Amazon et Microsoft). Cet acronyme regroupe les multinationales les plus importantes de l'économie numérique. Google est la tête de proue de ce groupe car il possède de nombreuses données sur les utilisateurs qu'il revend aux autres groupes (Econum, 2015). Ces entreprises possèdent grâce aux données une puissance commerciale qui peut cibler tous les individus en utilisant un traitement de « Big data ». Elles peuvent cibler très précisément un grand nombre de personnes et ceci fait leur force, comme c'est le cas avec la publicité sur internet (D'eville, 2014).

Ces entreprises qualifiées d'« over-the-top » (OTT) peuvent réaliser des montages leur permettant d'échapper presque totalement à l'impôt. Une étude du cabinet Greenwich consulting (2013) souligne que les 5 entreprises formant la GAFAM auraient payé 22 fois moins d'impôts (37,5 millions € contre 828,7 millions € sans optimisation fiscale) que prévu en 2011 (Roger, 2013).

Google est au top des plus grosses capitalisations boursières du monde (par l'intermédiaire d'Alphabet Inc qui est à la tête de tout le conglomérat). Cependant, elle est aussi une des multinationales les plus décriées pour ses mécanismes d'optimisations fiscales et constitue un cas d'école.

2. *Mécanisme*

Le mécanisme mis en place par Google pour ses revenus étrangers repose sur l'exploitation d'une série de failles fiscales dans différents pays. Il a ensuite été repris par d'autres multinationales, notamment certaines du GAFAM. Il repose sur un montage parti d'une idée simple (Garcin, 2015) :

- Envoyer les profits à des filiales résidents dans des pays où ils seront peu voir pas taxés ;
- Amener les dépenses là où l'impôt est élevé pour réduire la base imposable.

Le circuit préféré utilisé par Google profite abondamment des failles du prix de transfert pour la propriété intellectuelle. Il passe notamment par les Bermudes, l'Irlande et les Pays-Bas en profitant des compatibilités favorables entre ces pays. En pratique, le mécanisme d'optimisation des revenus générés en Europe suit plusieurs étapes (Roger, 2013) :

- 1^{ère} étape : Le siège de Google aux Etats-Unis vend une licence à une de ses holdings étrangères permettant d'exploiter ses produits en dehors des Etats-Unis. Cette filiale est localisée dans un paradis fiscal, les Bermudes (Google Ireland Holdings) mais est de droit irlandais. On voit directement la problématique liée aux prix de transferts concernant des actifs immatériels. Connaissant le taux américain élevé qui s'y appliquera sur les profits, le siège à tout intérêt à ce que cette transaction de redevances soit la plus faible possible (Roger, 2013) . L'IRS a cependant accepté cette transaction en 2006 (Garcin, 2015).
- 2^{ème} étape : la holding de Google aux Bermudes revend à son tour la licence à une holding hollandaise (Google Netherlands Holding BV) qui la sous-concède directement à une filiale du groupe en Irlande (Google Ireland Limited). Ce pays est choisi car il possède un taux d'impôt des sociétés parmi les plus bas en Europe (12,5%). La filiale irlandaise servira de hub pour toute l'Europe mais aussi le Moyen-Orient et l'Afrique, en centralisant tous les profits. Par exemple, les factures seront toujours envoyées et perçues par cette filiale peu importe le pays européens dans lequel un contrat est conclu.
- 3^{ème} étape : Les profits européens ne peuvent pas remonter directement aux Bermudes sinon le fisc irlandais appliquera un impôt. Pour l'éviter, Google passe par une subtilité

du droit européen (directive intérêts et redevances) qui exonère les redevances payées à un autre pays européen. Les profits transiteront donc vers la holding aux Pays-Bas.

- 4^{ème} étape : Les Pays-Bas n'ont bien sûr pas été choisis au hasard, Google profitera encore une fois d'une faille. En effet, une convention fiscale entre les Pays-Bas et les Bermudes permet de ne pas payer d'impôts, il n'y a pas de retenues à la source. Le recours à ce pays dans le mécanisme est une option qui se greffe à la technique de « double irlandais » et est appelée « sandwich hollandais ».
- 5^{ème} étape : Cette dernière étape est la plus indélicate du schéma d'optimisation fiscale dessiné par Google. Les bénéficiaires se trouvant aux Bermudes (non taxés par ce pays) ne peuvent pas être rapatriés aux Etats-Unis sous peine d'encourir un prélèvement de 35%. La seule solution est d'attendre une trêve fiscale de l'administration américaine (Roger, 2013). La dernière a eu lieu en 2005 sous le gouvernement Bush. Le taux a été réduit à 5% et on estime à 230 milliards € le volume de bénéfices retournés au pays. Cela a amené 10 milliards € d'impôts dans les caisses de l'Etat (Garcin, 2015).

Une étude du sénateur français Philippe Marini estime que le chiffre d'affaire réalisé par Google Ireland Limited était de 8,5 milliards €. Elle a dû s'acquitter pour cela d'un paiement de 4,16 milliards € à la holding des Bermudes qui a donc été déduit de ses bénéfices (L'Obs, 2012). En Europe, le groupe aurait donc fait transiter 10,7 milliards € entre ses filiales hollandaises et des Bermudes pour la seule année 2014. Le fisc hollandais aurait perçu 2,4 millions € (environ 0,02%) sur ces revenus (Reuters, 2014).

Dans son pays d'origine, Google aurait été taxé seulement à hauteur de 1,4% de ses bénéfices pour les impôts californiens. En Australie et au Royaume-Uni également les agissements de ce géant de l'économie numérique font réagir. Mais Google s'en sort toujours bien ; un arrangement à hauteur de 187,5 millions \$ décrit comme très favorable pour la multinationale a été trouvé avec le fisc britannique. Par contre, en France les abus de Google ont été sanctionnés plus sévèrement. Début 2016, les autorités ont adressé une amende qui s'élève à 1,7 milliards € pour les arriérés d'impôts sans arrangement possible (Reprisk, 2016).

3. Exemple

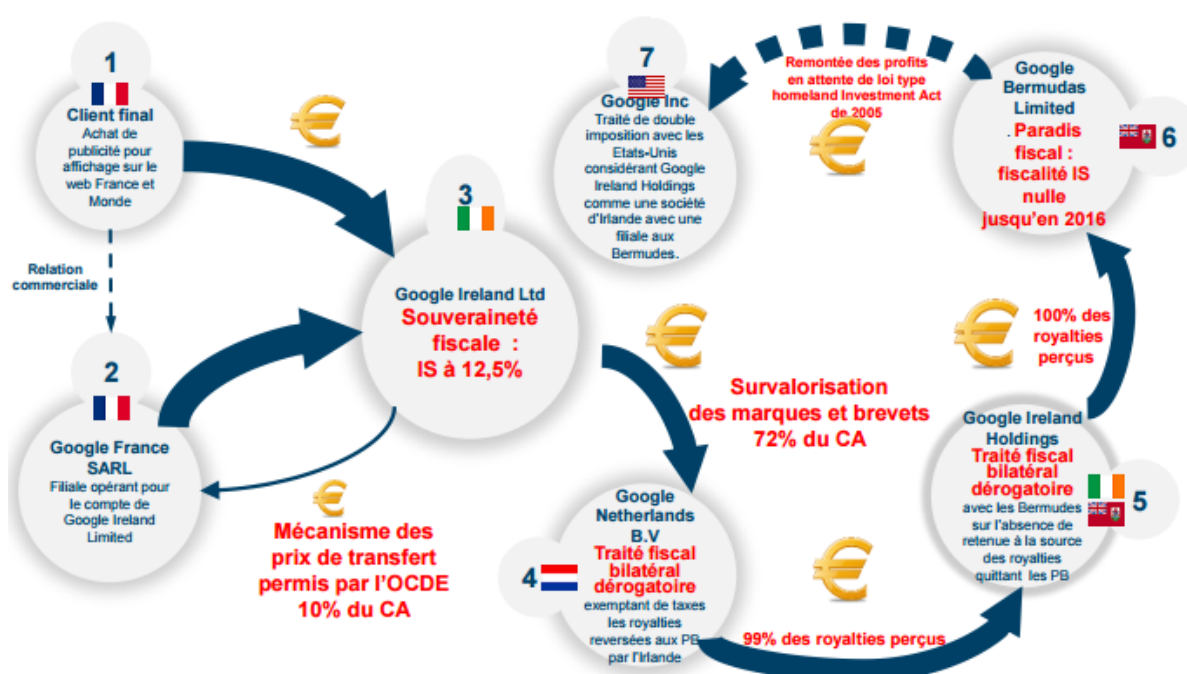
Un client français établit une relation commerciale avec Google France SARL (Figure 6.1). Or, le contrat (1 million €) lie le client avec Google Ireland Limited qui utilise la filiale française uniquement comme prestataire de services et la rétribuera à hauteur de 10% du chiffre d'affaire apporté.

Après, Google Ireland Ltd pourra reverser 72% de son chiffre d'affaire (720.000 €) à la holding hollandaise à titre de redevance. La conséquence est que cette opération diminuera substantiellement l'assiette imposable (280.000 €) qui ne sera taxée qu'à 12,5% (35.000 €). Une fois aux Pays-Bas, 99,8% de la redevance est reversée aux Bermudes (718.560 €). Les recettes fiscales pour le fisc hollandais sont dérisoires (360'€ c'est-à-dire 25% de 1.440 €).

Enfin rapatriés aux Bermudes, les bénéfices ne sont pas imposés (pas d'impôts des sociétés) et attendront une fenêtre fiscale favorable avant de retourner aux Etats-Unis.

Au final, Google aura payé 35.360 € d'impôts sur 1 million € de bénéfices. Soit un taux réel de 3,5% contre 330.000 € en France sans ce mécanisme (taux de 33%).

Figure 6.1 : *Optimisation fiscale avec Google*



Source : Greenwich Consulting, 2013.

4. Conséquences sociales

On voit clairement que les multinationales du numérique sont extrêmement agressives pour réduire l'impôt. Cela constitue chez elles une véritable philosophie « libértarienne » face au fonctionnement actuel de la société.

Dans un reportage de Hugo Van Offel (2014), on peut se rendre compte des idées sous-jacentes à cette philosophie. Tous les mastodontes de l'économie numérique sont présents dans la Silicon Valley (région de San Francisco) et les conséquences sociales sont nombreuses.

Les employés de ces entreprises gagnent généralement extrêmement bien leur vie. Par exemple on parle d'un salaire de départ autour de 9.000 \$ chez Facebook. Pour sa part, Google aurait 1.200 employés millionnaires sur les 50.000 travaillant à San Francisco. En conséquence, la pauvreté est montée en flèche. Il y'a énormément d'expulsions causées par l'explosion du prix des loyers, mais aussi une hausse spectaculaire du nombre de SDF dans cette ville. Il apparaît donc que la présence d'une industrie aussi florissante ne garantit pas la redistribution des richesses à toute une population.

De plus, la superpuissance de ces groupes à des effets encore plus néfastes. A San Francisco, presque rien ne leur est refusé de la part de la mairie de peur de voir un exode massif des sièges dans une autre ville. Les abus sont nombreux, on peut citer : la privatisation des infrastructures de transports en commun (notamment bus) faisant circuler les navettes remplies d'employés. Facebook a également privatisé un poste de police près de ses locaux. Twitter a obtenu une dérogation de taxes municipales en utilisant le chantage de la délocalisation, imitée ensuite par une dizaine d'autres entreprises.

Si tous ces groupes agissent comme cela c'est parce qu'ils voient les impôts, les gouvernements et les frontières comme des obstacles au business, comme des modes de fonctionnement dépassés. A ce titre Mark Zuckerberg (CEO de Facebook) a créé un groupe de pression politique censé appuyer les idées des multinationales du numérique. Il a réussi à rassembler autour de lui Bill Gates (Microsoft), mais aussi les dirigeants de Yahoo ! Ou encore LinkedIn. Leur mission est de mobiliser la communauté des technologies pour supporter des politiques qui permettront d'atteindre le rêve américain au 21^{ème} siècle (Forward US, 2016). Derrière ce beau slogan, ils voudraient surtout arriver à avoir une immigration choisie, concentrée autour des talents étrangers (notamment les ingénieurs), et voir les frontières s'estomper.

D'autres vont encore plus loin, c'est le cas de Patri Friedman (petit-fils du prix Nobel d'économie 1976, Milton Friedman). Il est le co-fondateur de « The Seasteading Institute », un projet qui voudrait mettre sur pied des villes flottantes. Ce serait la manière d'échapper à toute forme d'ingérence étatique en les établissant dans des eaux internationales. De ce fait, ces villes pourront promouvoir leurs propres règles. Un monde sans impôts et sans gouvernements qui de toute façon ne sert à rien selon lui maintenant que nous possédons toutes ces technologies.

5. Solutions

Lorsque l'OCDE en collaboration avec le G20 a publié son projet BEPS, la cible privilégiée était l'économie du numérique. C'est donc tout naturellement que nous trouvons trace dans les différents plans d'actions, de mesures destinées à contrer les mécanismes utilisés par des multinationales comme Google et les autres multinationales du numérique.

En première ligne, des mesures pouvant aider à faire fléchir Google, celles sur les prix de transfert, les établissements stables ou encore la TVA. Elles constituent déjà un bon départ pour éviter que Google ne transfère ses droits intellectuels dans un paradis fiscal pour un prix très bas lui permettant de ne pas être taxé sur des revenus trop importants aux Etats-Unis. La règle redéfinissant ce qu'est un établissement stable est également importante. Elle limiterait les cas où Google ferait facturer ses services par une filiale irlandaise même quand ils ont lieu dans d'autres pays. L'action 1 peut permettre de résoudre le problème de concurrence inégale à l'avantage de ces groupes. Les Etats percevraient plus de TVA sur les transactions en ligne réalisées par leurs citoyens.

Ce ne sont pas les seules mesures qui peuvent servir. Les dispositions prises sur les mécanismes hybrides, les sociétés étrangères contrôlées, l'abus des conventions fiscales favorables (notamment l'utilisation que fait Google des Pays-Bas) pourraient à l'avenir compromettre les plans de cette multinationale.

Finalement, l'action sur les rapports d'activités pays par pays servirait grandement à lever l'opacité qui règne sur les lieux où ces entreprises du numérique logent leurs profits et exercent leurs activités. L'introduction du projet BEPS constitue donc inévitablement un coup d'arrêt pour Google et les autres membres majeurs de l'économie du numérique, même s'il est trop tôt pour en voir les résultats et tirer des conclusions. Cependant il ne règlera surement pas tout, ces

multinationales trouverons probablement encore d'autres astuces pour éviter une imposition trop importante

Le projet européen ACCIS aura également des répercussions. En effet, avec une assiette commune, les entreprises ne tireraient plus aucuns avantages de certains régimes favorables spécifiques à un pays. De plus, les entreprises devront s'acquitter du taux en vigueur dans chaque pays en proportion des activités qu'elles y réalisent. La manière de définir la base commune à tous les pays de l'Union européenne ne laisserait plus que le taux d'imposition comme seule arme pour minimiser son impôt. Si les pays non-coopératifs sont sanctionnés, il deviendra presque impossible de faire fuir des profits en voulant minimiser son imposition.

D'un point de vue plus local, il faudrait également que les administrations soient plus fermes avec ces géants de l'économie numérique. Par leur puissance financière ils obtiennent de nombreux privilèges et font pression en utilisant en particulier l'argument de la délocalisation. Il faudrait prendre des décisions lourdes et risquées mais c'est le seul moyen de ne pas céder à toutes les volontés de ces multinationales.

B. Le cas IKEA

Le groupe IKEA a été fondé en 1943 en Suède. Maintenant il est devenu un des leaders mondiaux de l'ameublement. Sa présence se fait surtout ressentir en Europe avec 69% de ses magasins et 76% de son chiffre d'affaires. Mais IKEA est de plus en plus présent sur les continents américains et asiatiques.

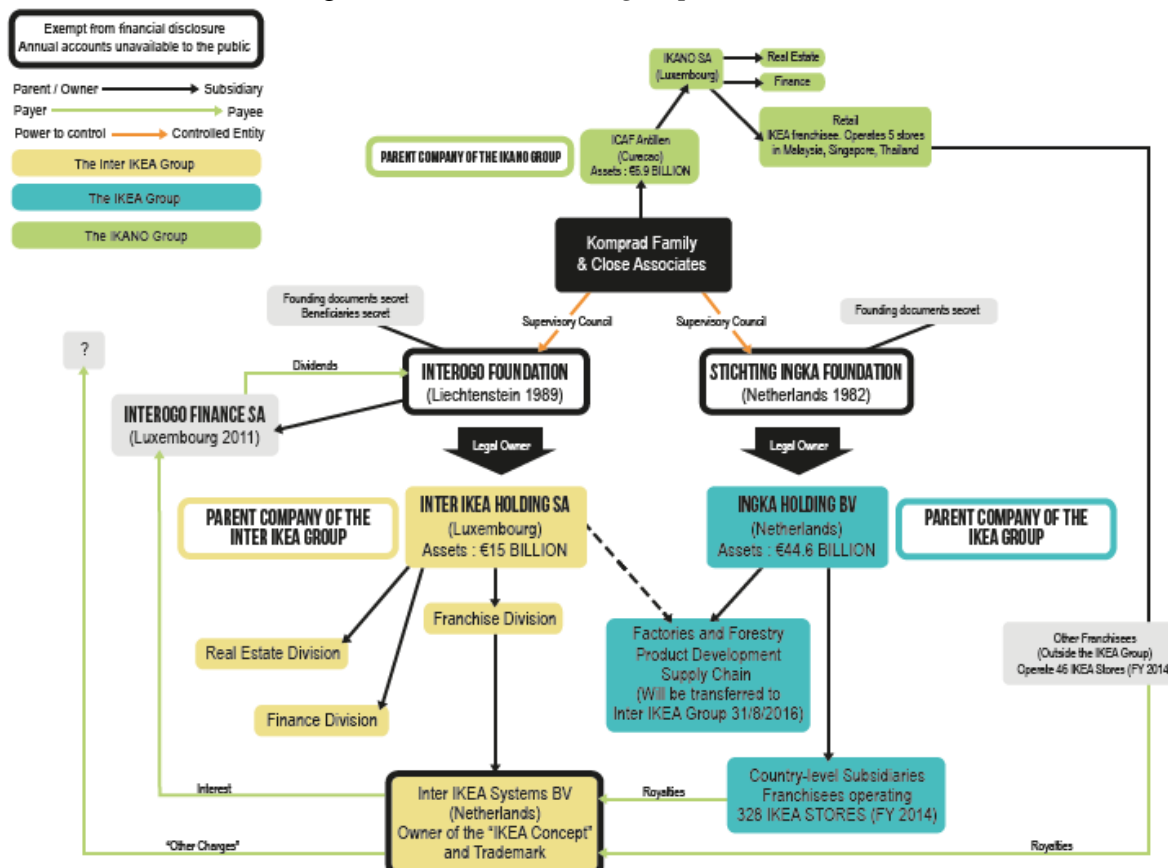
Le « groupe des verts » au Parlement européen a récemment sorti, par l'intermédiaire de Marc Auerbach (2016), un rapport dévoilant les pratiques fiscales de cette multinationale qui utilise notamment la Belgique pour son optimisation fiscale. Il dévoile que la structure de l'entreprise aurait permis à IKEA d'échapper à plus de 1 milliard € d'impôts en 6 ans (2009-2014) dans divers pays européens. L'administration belge aurait perdu à elle seule 7,5 millions € de rentrées pour l'année 2014. Ce rapport a été transmis à la Commission européenne pour qu'elle l'étudie.

Le fondateur d'IKEA (Ingvar Kamprad) se préoccupe des impôts que son entreprise a déjà payé pendant les années 60. Il déménagera en Suisse et reverra complètement la structure du groupe qui établira des entreprises dans des zones offshores (Curaçao) et au Luxembourg. C'est en 1982 que la forme actuelle du groupe a vu le jour. IKEA est alors divisé en 2 sous-groupes géré par 2 holdings avec au sommet la présence de 2 fondations (Figure 6.2) :

- Inter IKEA Group : Géré par une holding luxembourgeoise (Inter IKEA Holding SA) qui appartient à une fondation au Liechtenstein (Interogo Foundation) depuis 1989. Cette partie de l'empire IKEA est responsable de la finance, des immeubles et des franchises (sur le plan contractuel). Le concept et la marque IKEA lui appartient.
- IKEA Group : Géré par une holding hollandaise (INGKA Holding BV) sous le contrôle d'une fondation également (Stichting INGKA Foundation). Elle est responsable de tous les franchisés IKEA sur le plan opérationnel (328 en 2014) mais aussi des usines, du développement de produits et de la « supply chain ». Ces trois dernières missions seront transférées fin août 2016 à Inter IKEA Group.

Cet ensemble est chapeauté par la famille du fondateur et des associés (Auerbach, 2016).

Figure 6.2 : Structure du groupe IKEA consolidé

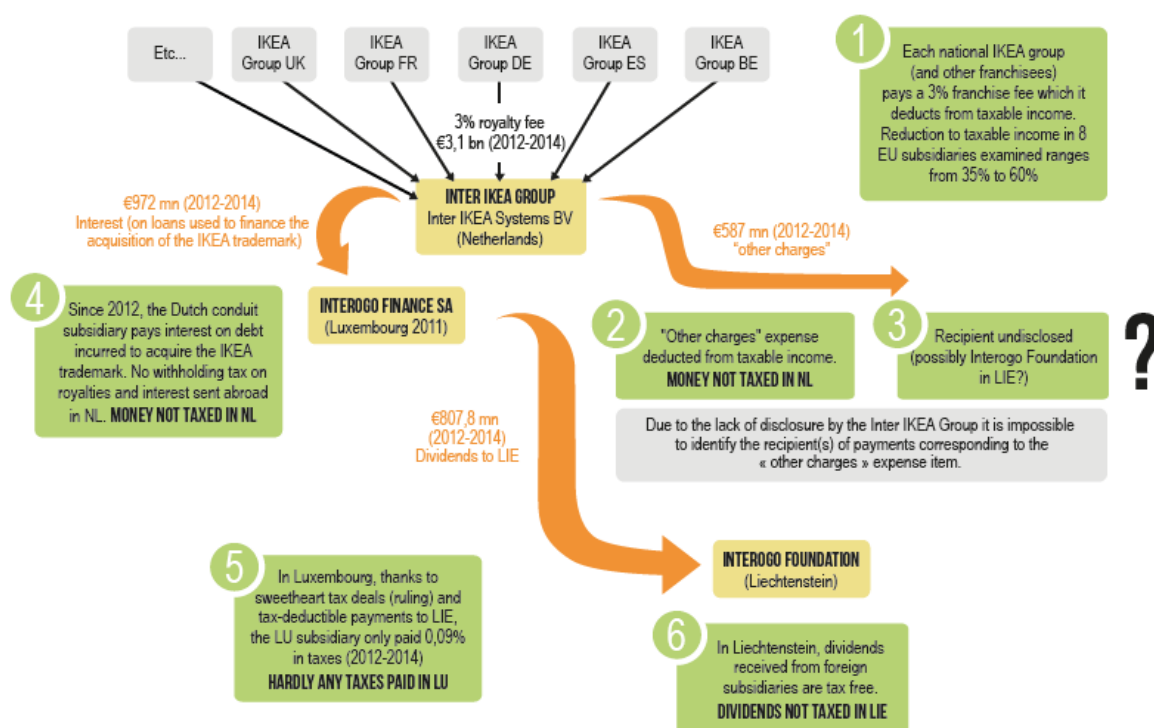


Source : Auerbach, 2016.

1. Mécanisme

Si Google utilisait fortement les prix de transfert dans ses opérations intra-groupes, IKEA réalise son optimisation en optant pour les instruments hybrides, les prix de transferts mais aussi des rulings dans ses différentes étapes (Figure 6.3) (Auerbach, 2016) :

Figure 6.3 : Schéma d'optimisation fiscale d'IKEA



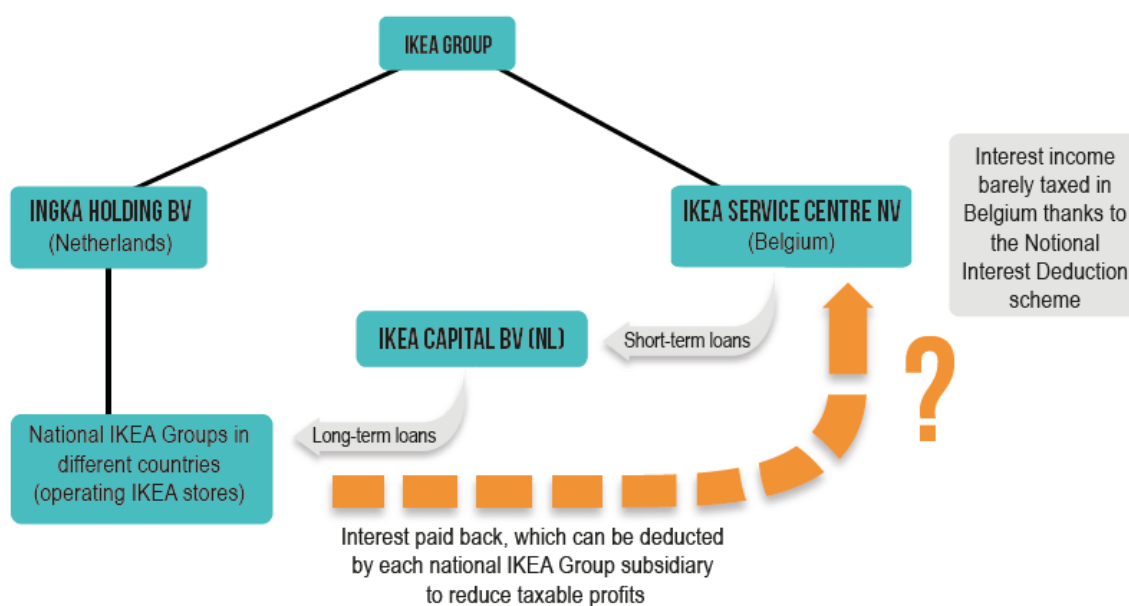
Source : Auerbach, 2016.

- 1^{ère} étape : Les filiales d'IKEA dans tous les pays payent une redevance égale à 3% de leur chiffre d'affaire à Inter IKEA Group, une holding basée aux Pays-Bas. Cette redevance permet déjà à IKEA Belgique de réduire de 35% l'assiette de son impôt (64% en France). Au total ce sont près de 3,1 milliards € qui ont transités de cette façon entre 2012 et 2014.
- 2^{ème} étape : Inter IKEA Group (Pays-Bas) paye à une société non-identifiée dans le rapport des « verts », des charges. Elles ne seront pas taxées car il n'y a pas de retenues sur les intérêts et redevances aux Pays-Bas. Le montant de ces charges avoisinerait les 587 millions € pour la période 2012-2014.

- 3^{ème} étape : la holding aux Pays-Bas doit également payer à une fondation au Liechtenstein (Interogo Foundation) des intérêts pour son achat de la marque IKEA en 2012. Inter IKEA Group passera d'abord par le Luxembourg où se situe une société gérant les prêts intra-groupe (Interogo Finance SA). Les intérêts en transit aux Luxembourg ne sont taxés qu'à 0,06 % du vraisemblablement grâce à un ruling avec le fisc luxembourgeois (aucune retenue non plus du fisc hollandais). En 2 ans, ce sont 972 millions € d'intérêts qui ont été envoyés au Luxembourg.
- 4^{ème} étape : l'argent est ensuite transmis à Interogo SA (Liechtenstein) sous forme de dividendes. Cela permet de profiter de l'exonération offerte par le Liechtenstein lorsqu'ils proviennent de filiales étrangères. Ce même argent a donc été qualifié d'intérêts entre les Pays-Bas et le Luxembourg, puis de dividendes lorsqu'il a été envoyé au Liechtenstein. IKEA a donc clairement profité d'un mécanisme hybride entre 3 pays pour profiter d'une double non-imposition.

On voit donc qu'IKEA a utilisé principalement les Pays-Bas, le Luxembourg et le Liechtenstein dans son schéma d'optimisation fiscale. Mais ce ne sont pas les seules juridictions concernées, la Belgique est aussi au centre de ce mécanisme (Auerbach, 2016). Elle a fait profiter pendant des années aux deux branches d'IKEA (Inter IKEA Group et IKEA Group) de centres de coordination et maintenant des intérêts notionnels (Figure 6.4).

Figure 6.4 : L'utilisation des intérêts notionnels par IKEA



Source : Auerbach, 2016.

Avant 2010, IKEA utilisait les centres de coordination belges. IKEA Treasury SA était donc la banque interne pour l'Inter IKEA Group (Luxembourg). Cette filiale belge accordait donc des prêts aux autres filiales du groupe et s'assurait des revenus avec les intérêts reçus en contrepartie. Pour la seule année 2009, les 4,7 millions € de bénéfices réalisés grâce à ces opérations n'ont été taxés qu'à 1,98%.

La banque interne belge rattachée à IKEA Group (Pays-Bas) a quant à elle permis d'atteindre un taux d'imposition de 0,04% entre 2005 et 2009 sur des bénéfices de 1,96 milliards € (Figure 6.5). IKEA Service Center NV a donc fait épargner plus de 600 millions d'impôts au groupe. Après l'abandon des centres de coordination, cette filiale a utilisé les intérêts notionnels pour réduire son impôt (Figure 6.4). Cela lui a permis d'atteindre un taux réel d'imposition de 2,4%, ramenant 37,5 millions € dans les caisses de l'Etat pour des revenus aux alentours de 1,6 milliards € (Figure 6.5).

. Figure 6.5 : Impôts évités par IKEA en Belgique par l'utilisation des centres de coordination et des intérêts notionnels

Period	Tax Regime	Net Income	Effective Tax Rate	Tax Avoided vs. 33% Statutory Rate
2010-2014	Notional Interest Deduction	1,592	2.4%	488
2005-2009	Coordination Centre	1,963	0.04%	647

Source : Auerbach, 2016.

Le géant suédois a bien entendu réagi suite à la divulgation de ce rapport. Selon IKEA, les accusations faites ne sont pas fondées et le groupe se défend en dévoilant quelques chiffres en rapport avec son imposition. IKEA considère respecter toutes les lois et donne pour preuve son taux d'imposition réel sur les sociétés à l'échelle mondiale qui serait de 20%, représentant 822 millions € pour l'année 2015 (Bertrand, 2016).

2. Solutions

Les solutions proposées dans le premier cas sont pour la plupart également d'application pour celui-ci. On pourrait cependant rajouter que l'action 2 concernant les dispositifs hybrides serait particulièrement intéressante à appliquer dans le cas d'IKEA. Notamment lors du passage des revenus au Lichtenstein qui les considèrent comme des dividendes alors qu'ils sont perçus

comme des intérêts aux Pays-Bas et au Luxembourg. L'action 4 traitant des déductions d'intérêts abusives limiterait également la facilité avec laquelle ce groupe fait transiter ses revenus par le Luxembourg.

Ensuite, l'accord d'échange automatique d'informations sur les rulings qui verra normalement le jour en 2017 amènera probablement moins d'accords entre les administrations fiscales et les entreprises. En effet, s'ils sont rendus publics ils pourraient nuire aux parties concernées en termes de réputation entre autre.

Les solutions amenées par l'ACCIS toucheraient IKEA de la même manière que Google. Les bénéfices tirés de certains pays seraient réduits et seul le taux d'imposition constituerait un facteur déterminant pour la localisation des activités.

Finalement, on constate que les entreprises issues d'autres secteurs d'activités que le numérique peuvent très bien échapper à l'imposition.

Conclusion générale

Prise de recul

Tout au long de ce mémoire, nous avons avancé bon nombre d'éléments permettant de cerner la problématique de départ. Les trois premiers chapitres nous ont permis de découvrir les fondements de la problématique et les spécificités de l'impôt. Les trois derniers nous ont quant eux permis d'analyser : les avantages qu'offrent certains mécanismes proposés par les Etats, les projets déjà proposés pour combattre les abus et enfin des démonstrations pratiques de schémas utilisés par deux multinationales.

Il a été établi qu'une des fonctions principales de l'impôt était la redistribution dans le but d'opérer une certaine forme de justice sociale. La notion sous-jacente de la capacité contributive est également primordiale. Or, on voit bien qu'avec les multinationales évoquées cette notion ne se vérifie pas tout à fait. La somme des impôts réels dont elles s'acquittent à travers le monde ne représente pas du tout leur capacité à contribuer. De ce fait, la redistribution ne peut pas être optimale. Une première conséquence de ce comportement fiscal est donc que ce sont les plus démunis qui sont finalement touchés.

La globalisation de l'économie mondiale a aussi très clairement accentué le phénomène d'optimisation fiscale. Les frontières se sont estompées pour les entreprises tandis que les impôts sont restés enfermés au niveau national. Le champ d'application restreint des politiques a pu permettre aux grands groupes d'échapper aux obligations fiscales en utilisant divers procédés à travers les filiales qu'ils possèdent un peu partout sur la planète.

On a pu se rendre compte également de l'extrême complexité des législations fiscales en étudiant celle de la Belgique. Pour l'impôt des sociétés, on a pu se rendre compte qu'il y avait énormément de paramètres sur lesquels jouer pour les entreprises. Si les nombreuses déductions semblent permettre de favoriser la recherche et développement, éviter la double taxation, encourager l'investissement par capital propre ou encore de stimuler les investissements, elles offrent également de nombreuses possibilités pour réduire sa base imposable et minimiser la part d'impôts reversée à l'Etat. Finalement, on peut se demander si la complexité de toutes ces règles ne profite pas seulement aux grandes entreprises qui ont les moyens de les comprendre et de mieux exploiter les failles que les PME par exemple.

Ensuite, nous avons constaté que l'optimisation ou encore l'évasion fiscale ne dérogeaient en aucun cas aux lois. Bien au contraire, c'est l'utilisation de la loi qui est poussée

à un point tel qu'on se retrouve dans une zone grise dont la frontière avec l'illégalité n'est faite que d'interprétations. C'est donc respecté la loi mais pas son esprit. Par ailleurs, il est maintenant clair que certains pays offrent plus que d'autres des possibilités aux entreprises d'échapper à une partie plus ou moins grande de l'imposition normale à laquelle elles devraient être soumises. Ces paradis fiscaux établissent des régimes très favorables qui permettent d'attirer les plus grosses entreprises mondiales.

A de rares exceptions près, nous avons vu que ce sont des Etats généralement petits qui se servent de la fiscalité pour pouvoir concurrencer les grandes économies. La conséquence de cela est qu'ils déstabilisent l'équilibre mondial et facilitent le travail des multinationales qui elles, ont un pouvoir de négociation très important sur eux.

Finalement, on peut dire que les problèmes liés à l'abus des entreprises dans leurs stratégies d'optimisation fiscale sont encore présents. Si des mesures ont été prises tout au long des dernières décennies, elles ont eu le mérite de freiner les entreprises dans leurs démarches même si elles n'étaient pas parfaites.

Les projets BEPS et ACCIS sont extrêmement ambitieux. Ils peuvent permettre de contrarier les multinationales, notamment en mettant en place plusieurs mécanismes de défense. On pense particulièrement aux réglementations visant les prix de transfert, les dispositifs hybrides, les sociétés étrangères et les établissements stables pour lesquels le projet BEPS a pris des initiatives. Elles sont intéressantes car elles constituent les piliers sur lesquels s'appuient les entreprises dans leurs schémas d'optimisation fiscale.

La législation FATCA est pour sa part beaucoup plus contraignante mais il est vrai qu'elle s'attaque en priorité aux personnes physiques. Malgré tout, bon nombre d'entités peuvent être concernées par ces mesures. Ici, nous dirons simplement qu'il serait intéressant d'observer à la longue l'évolution de cette loi et de permettre une application spécifique aux entreprises s'il était avéré que ça soit la solution aux problèmes. Cette loi a réussi à contrarier le monde entier peut-être aussi car elle a été montée par le pays le plus puissant du monde. Il n'est pas certain que d'autres Etats en soient capables ni même certaines organisations internationales.

Sur le plan européen, on sera attentif à la mise en place de l'ACCIS. Le retard pris dans son processus de mise en d'installation peut nous rendre pessimiste. Si celui-ci se concrétise, il pourra au moins permettre d'abandonner tous les mécanismes privilégiés dessinés par divers pays européens dont la Belgique. Il ne faudra pas non plus oublier de surveiller les avancées que permettra la directive sur les rulings et qui doit être mise en place au début de l'an prochain.

Pistes à approfondir

Malgré toutes ces avancées, de nombreux points d'améliorations possibles subsistent encore. Nous en développerons quelques-uns qui pourraient permettre de mettre fin aux abus de manière définitive.

Alors que le projet ACCIS n'est toujours pas en place, il révèle déjà certaines failles. En effet, si son adoption se déroule comme prévu initialement, les entreprises auraient toujours au moins un facteur sur lequel jouer pour limiter leur base imposable, le taux d'imposition des sociétés pour lequel chaque pays restera souverain. Tous les autres avantages nationaux seraient bien sûr perdus, mais cela pourrait déclencher une revue à la baisse des taux de la part des pays désirant donner des incitants aux entreprises.

Pour empêcher cela, il faudrait aller plus loin et harmoniser également les taux pour aboutir à un taux unique au sein de l'Union européenne. Cette piste pourrait être décriée car elle favoriserait certainement les plus grands pays ou ceux possédant une situation géographique intéressante. Cependant, c'est la seule qui puisse permettre aux entreprises de ne plus favoriser un pays pour son attrait fiscal. Pour répondre à cette lacune on pourrait alors penser à un système de compensations comblant le manque à gagner des Etats défavorisés.

Ensuite, si l'on peut facilement comprendre que le projet ACCIS n'est applicable qu'à l'échelle européenne, ce n'est pas le cas pour le projet BEPS. Ce dernier a une ambition mondiale mais autour de l'énorme publicité qui en a été faite, il convient d'admettre qu'il comporte également des points négatifs. Sa portée se limite aux pays puissants, il a été pensé par et pour les pays membres du G20 et de l'OCDE. Il serait donc intéressant d'ouvrir le dialogue aux autres pays et ne pas rester dans un cercle restreint. En effet, un des premiers problèmes soulevés était que les multinationales occupent toute la surface de la planète tandis que l'imposition est délimitée par les frontières étatiques. Face à ce constat, il est étrange que l'OCDE ait créé des règles mondiales en prenant seulement l'avis de quelques puissances.

De surcroît, le projet comporte trop d'approches visant à établir dans le futur des règles contraignantes pour certaines des 15 actions. Si cela devait évoluer à l'avenir, que les pays négocient ardemment pour arriver à des accords, il faudra alors surveiller que ces initiatives ne s'essouffent pas. Si tel était le cas, il faudrait penser à durcir le ton et à contraindre les pays à s'entendre. Cela vaut aussi pour les nombreux standards miniums prévus dans le projet. Ils constituent une première tentative mais devront être revus à la hausse dans le futur pour avoir une exigence plus haute en matière de lutte contre l'optimisation fiscale.

Après, nous nous trouvons face à des groupes puissants, dotés de ressources importantes qui n'agissent pas tout seuls. Les cabinets de conseils notamment ont un rôle important auprès de ces entreprises. Pour lutter contre les abus des entreprises, il faudrait une bonne fois pour toute surveiller plus profondément les activités de ces cabinets. Ceux-ci ont déjà été au cœur de scandales comme les « LuxLeaks » mais rien n'est fait pour encadrer leurs pratiques. Ces cabinets restent dans la légalité mais tout le monde sait que les conseils prodigués aux entreprises jouent avec les frontières de la loi.

Enfin, la dernière piste de réflexion peut quant à elle, s'appliquer en supplément de toutes les autres : les pays non-coopératifs devraient faire l'objet de sanctions de la part des autres. Naturellement, si ils n'ont pas donné leur accord sur les divers projets, on ne pourra pas les contraindre à travers ceux-ci mais bien d'une autre façon. On pourrait penser à un refus massif des pays coopératifs d'entreprendre n'importe quelle relation commerciale avec ceux qui restent en dehors de l'élan mondial en faveur de la lutte contre les abus des entreprises. C'est une proposition drastique mais qui aura le mérite de sanctionner très sévèrement ceux qui ne jouent pas le jeu de la coopération mondiale.

En conclusion, nous avons pu voir à travers ce mémoire que la problématique de l'optimisation fiscale des multinationales et des abus qui en découlent englobe énormément de facteurs et concerne à peu près tout le monde. La question que nous nous étions posée, à savoir s'il existait des pistes envisageables pour mettre définitivement fin à ce phénomène est maintenant plus claire. La lutte s'est intensifiée au cours des années et nous sommes arrivés à un point de basculement avec notamment le projet de l'OCDE. Cependant, il existera toujours des failles qui seront exploitées. En les comblant de nouvelles apparaîtront car ces groupes ont énormément de ressources à faire valoir dans le domaine. Nous ne pouvons actuellement qu'agir pour que ces failles soient les plus petites possibles. Pour éradiquer totalement ce phénomène, il faudrait arriver à des solutions presque utopiques. La manière la plus simple serait de mettre sur pied une base imposable calculée de façon identique partout dans le monde et d'y appliquer également un taux d'imposition unique. Cette proposition a extrêmement peu de chances de s'appliquer un jour. Cela justifie la présence des pistes évoquées plus haut. Elles sont plus réalistes et dans la continuité de ce qui est déjà fait à l'heure actuelle tout en apportant une nature plus contraignante.

Bibliographie

Adair, P. (1991). La théorie de la justice de John Rawls : contrat social versus utilitarisme. *Revue française de science politique*, 1, 81-96. doi: 10.3406/rfsp.1991.394540

Arnsperger, C., & Van Parijs, Ph. (2003). *Ethique économique et sociale*. Clamecy: La Découverte.

Ascari, P., & Brunisholz, J. (2010). Mise en place d'un système de communication de renseignements : le système FATCA. *Revue fiscale*, 11, 828-841.

Auerbach, M. (2016). *Ikea : flat pack tax avoidance*. En ligne http://www.greens-efa.eu/fileadmin/dam/Documents/TAXE_committee/Report_IKEA_tax_avoidance_Feb2016.pdf

Barbier-Gauchard, A. (2008). La concurrence fiscale dans l'Union européenne : Les politiques budgétaires confrontées à la mobilité. *Politique étrangère*, 2, 385-400. doi: 10.3917/pe.082.0385

Bénassy-Quéré, A., Trannoy, A., & Wolff, G. (2014). Renforcer, l'harmonisation fiscale en Europe. *Notes du conseil d'analyse économique*, 14(4), 1-12. doi: 10.3917/ncae.014.0001

Bettendorf, L., Devereux, M., Van der Horst, A., & Loretz, S. (2011). *Corporate Tax Reform in the EU: Weighing Pros and Cons*. Centre for business taxation, Oxford University.

Bertrand, P. (2016). *Ikea affirme avoir payé près de 50 millions d'euros d'impôt sur les sociétés en France*. En ligne http://www.lesechos.fr/15/02/2016/lesechos.fr/021698750922_ikea-affirme-avoir-payé-pres-de-50-millions-d-euros-d-impôt-sur-les-sociétés-en-france.htm#, consulté le 15 juillet 2016

Boukobza, F. (1995). Optimisation fiscale et localisation. *Revue internationale de droit comparé*, 47(2), 385-402. doi: 10.3406/ridc.1995.5067

Buzelay, A. (2015). A propos des pratiques d'optimisation fiscale en Europe. *Revue de l'Union Européenne*, 586, 167-172.

Cass., 30 novembre 1950, Pas., 1951, I, 191 et R.W., 1950-51, 1018.

Centre Jean Gol. (2015). *Lutter contre la fraude fiscale*. Bruxelles : les analyses du Centre Jean Gol.

Chavagneux, C. (2011). A quoi servent les paradis fiscaux ?. *Le journal de l'école de Paris du management*, 92, 26-33. doi: 10.3917/jepam.092.0026.

Chavagneux, C. (2014a). *Luxembourg : un parasite au cœur de l'Union européenne*. En ligne <http://alternatives-economiques.fr/blogs/chavagneux/2014/11/07/luxembourg-un-parasite-au-coeur-de-l%E2%80%99union-europeenne/>

Chavagneux, C. (2014b). *Rapport CnuCED 2014 : les paradis fiscaux au Coeur des investissements mondiaux !*. En ligne <http://alternatives-economiques.fr/blogs/chavagneux/2014/06/25/rapport-cnuCED-2014-les-paradis-fiscaux-au-coeur-des-investissements-mondiaux/>

Chavagneux, C., & Palan, R. (2006). *Les paradis fiscaux* (1^è éd.). Clamecy: La Découverte.

Chavagneux, C., & Palan, R. (2012). *Les paradis fiscaux* (3^è éd.). Clamecy: La Découverte.

Claes, S., & Van Den Berghe, P. (2016). *Une nouvelle deduction pour les revenus d'innovation pour attirer les entreprises internationales*. En ligne http://www.lecho.be/connect/ey/numerisation/Une_nouvelle_deduction_pour_les_revenus_d_innovation_pour_attirer_les_entreprises_internationales.9778680-8515.art?ckc=1, consulté le 25 mai 2016

CIR. (1992) : Code des impôts sur les revenus 1992 coordonné par l'arrêté royal du 10 avril 1992 portant coordination des dispositions légales relatives aux impôts sur les revenus, et confirmé par la loi du 12 juin 1992.

Colmant, B., & Hübner, G. (2005). L'impact économique des intérêts notionnels. *HEC-ULg Working Paper Series*, 8, 499-507.

Commission européenne. (s.d.). *Concurrence fiscale dommageable*. En ligne http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/harmful_tax_practices/index_fr.htm#code_conduct, consulté le 22 juin 2016

Commission européenne. (2015a). *La bonne gouvernance fiscale dans le monde vue par des Etats membres de l'UE*. En ligne http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/good_governance_matters/lists_of_countries/index_fr.htm, consulté le 15 avril 2016

Commission européenne. (2015b). *lutter contre la fraude fiscale : l'Union européenne et la Suisse signent un accord historique sur la transparence fiscale*. En ligne http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5043_fr.htm, consulté le 5 juin 2016

Commission européenne. (2015c). *Transparence fiscale : la Commission salue l'accord entre les Etats membres sur l'échange automatique d'informations concernant les rulings fiscaux*. En ligne http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5780_fr.htm, consulté le 20 juin 2016

Commission européenne. (2016a). *Aides d'Etat : la Commission estime que le régime belge d'exonération des bénéficiaires excédentaires est illégal et ordonne la récupération d'environ 700 millions d'euros auprès de 35 multinationales*. En ligne http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-42_fr.htm, consulté le 27 mai 2016

Commission européenne. (2016b). *Commission propose public tax transparency rules for multinationals*. En ligne http://ec.europa.eu/news/2016/04/20160412_en.htm, consulté le 20 juin 2016

Conseil de l'Union européenne. (1999). *Rapport du groupe « code de conduite » sur la fiscalité des entreprises*. En ligne http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/primarolo_fr.pdf, consulté le 22 juin 2016

D'Eville. (2014). *L'empire GAFAM - Big Data étend son pouvoir mondial*. En ligne <http://lepeuple.be/lempire-gafam-big-data-etend-son-pouvoir-mondial/26517>, consulté le 10 juillet 2016

Deloddere, E., Haulotte, S., & Valenduc, C. (2015). *Memento fiscal*. Bruxelles : Service Public Fédéral Finances.

Deloitte. (2012). *Le Tax Shelter : un placement très rentable pour l'Etat*. En ligne <http://ufuweb.hiddensaloon.com/wp-content/uploads/2013/12/tax-shelter-placement-tr%C3%A8s-rentable-pour-l-Etat.pdf>, consulté le 10 mai 2016

Deroeux, I. (2014). *Le Delaware, un paradis fiscal au cœur des Etats-Unis*. En ligne <http://www.etudes-fiscales-internationales.com/media/02/00/3706817479.pdf>, consulté le 12 juin 2016

Dethier, S. (2013). *La Belgique : paradis fiscal ou rage taxatoire ?*. Bruxelles : Au quotidien.

Domergue, M. (2013). « *Comment j'ai ouvert un compte numéroté au Liechtenstein en 13 minutes* ». En ligne http://www.alternatives-economiques.fr/-comment-j-ai-ouvert-un-compte-nume_fr_art_633_63521.html, consulté le 22 juin 2016

Du Caju, P. (2013). Structure et répartition du patrimoine des ménages : une analyse menée sur la base de la HFCS. *Revue économique de la Banque Nationale de Belgique*, 2, 43-66. En ligne <https://www.nbb.be/doc/ts/publications/economicreview/2013/revecoii2013.pdf>, consulté le 6 mars 2016

Dupré, M., & Merckaert, J. (2013). *Au paradis des impôts perdus : Enquête sur l'opacité fiscale des 50 premières entreprises européennes*. Paris : CCFD – Terre solidaire.

Diemer, A. (2012, janvier). *Inégalités et pauvreté, de Pareto à Galbraith : débats et controverses*. Communication présentée au colloque inégalités et pauvreté dans les pays riches, Chamalières. En ligne <http://www.oeconomia.net/private/colloqueiufm2012inegalites/02.diemer.pdf>, consulté le 6 mars 2016

Econum. (2015). *Les GAFAM et les NATU, nouveaux maîtres du monde de l'économie numérique ?*. En ligne <http://www.econum.fr/gafa/>, consulté le 10 juillet 2016

El Bakkali, M., & Gérard, M. (2012). L'imposition des entreprises multinationales en Europe : de la taxation séparée au modèle ACCIS. *Federale overheidsdienst financiën*, 72(4), 35-66.

FESBW, & IBW. (2015). *Le Brabant wallon en chiffres*. En ligne <http://www.ibw.be/wp-content/uploads/2015/08/Le-Brabant-wallon-en-chiffre-2015-FR.pdf>, consulté le 25 mai 2016

Fleurot, G. (2013). *Le guide des paradis fiscaux*. En ligne <http://www.slate.fr/story/70407/paradis-fiscal-guide-specialites>, consulté le 2 juin 2016

Forward US. (2016). *Our story*. En ligne http://www.fwd.us/about_us, consulté le 12 juillet 2016

Gadrey, J. (2014). *Etats-Unis, un triste record : la fortune des 0,1% les plus riches équivaut à celle des 90% « du bas »*. En ligne <http://alternativeseconomiques.fr/blogs/gadrey/2014/12/22/etats-unis-triste-record-la-fortune-des-01-les-plus-riches-equivaut-a-celle-des-90-%C2%AB-du-bas-%C2%BB/>, consulté le 12 juin 2016

Gambini, A. (2015). « *Excess profit ruling* » ou comment la Belgique a légalisé l'évasion fiscale des multinationales. En ligne <http://www.cncd.be/Excess-profit-ruling-ou-comment-la>, consulté le 27 mai 2016

Garcin, B. (2015). *L'optimisation fiscale selon Google*. En ligne <http://www.baptiste-garcin.fr/wordpress/loptimisation-fiscale-selon-google/>, consulté le 11 juillet 2016

Gérard, M. (2014). L'impôt, entre justice et globalisation. *Politique, revue de débats, hors série*, 56-64.

Golla, M. (2014). *Les banques françaises championnes de l'évasion fiscale au Luxembourg*. En ligne <http://www.lefigaro.fr/conjoncture/2014/11/06/20002-20141106ARTFIG00134-axa-aviva-bnp-credit-agricole8230ces-champions-francais-de-l-evasion-fiscale-au-luxembourg.php>, consulté le 11 juin 2016

Giuliani, F. (2016). *Pays-Bas et Antilles néerlandaises : paradis fiscaux au cœur de l'Union Européenne*. En ligne <http://www.portail-ie.fr/article/1339/Pays-Bas-et-Antilles-neerlandaises-paradis-fiscaux-au-coeur-de-l-Union-Europeenne>, consulté le 12 juin 2016

Global Alliance for Tax Justice. (s.d.). *Our goals*. En <http://www.globaltaxjustice.org/#goals>, consulté le 15 avril 2016

Greenwich Consulting. (2013). *Etude comparative internationale sur la fiscalité spécifique des opérateurs télécoms et les schémas d'optimisation fiscale des acteurs « Over-the-Top »*. En ligne http://www.fftelecoms.org/sites/fftelecoms.org/files/contenus_lies/1304.12_-_etude_greenwich_2013_-_francais_1.pdf, consulté le 9 juillet 2016

Haulotte, S., & Valenduc, C. (2007). L'évolution de l'impôt des sociétés dans les pays européens : quelles convergences ?. *Bulletin de documentation*, 1, 77-126. En ligne http://finances.belgium.be/sites/default/files/downloads/BdocB_2007_Q1f_Haulotte_Valenduc.pdf, consulté le 26 mars 2016

Hebert, D. (2016). *Brexit : le Royaume-Uni, futur paradis fiscal ?*. En ligne <http://tempsreel.nouvelobs.com/brexit/20160705.OBS4027/brexit-le-royaume-uni-futur-paradis-fiscal.html>, consulté le 2 juin 2016

Hindriks, J., & Myles, G.D. (2013). *Intermediate public economics* (2nd ed). Cambridge : The MIT press.

IDA Ireland. (2015a). *Fiscalité en Irlande 2015*. En ligne http://www.idaireland.fr/docs/publications/Taxation_in_Ireland_2015_FRA_HR.pdf, consulté le 5 juin 2016

IDA Ireland. (2015b). *Knowledge Development Box*. En ligne http://www.idaireland.com/how-we-help/resources/infographics/knowledge-development-box/IDA_KDB.pdf, consulté le 5 juin 2016

Kuznets, S. (1955). Economic growth and income inequality. *American economic review*, 45, 1-28.

Lambrecht, L. (2016). *Le fisc rejette le « ruling » des PME*. En ligne <http://www.lalibre.be/economie/libre-entreprise/le-fisc-rejette-le-ruling-des-pme-56c4be3b357013d19579afbf>, consulté le 25 mai 2016

Lambrecht, P. (s.d.). *Base Erosion & Profit Shifting (BEPS) : vers une “smart transition” en Belgique* !. En ligne <http://vbo-feb.be/en/Business-issues/Taxation/Taxation/Base-Erosion--Profit-Shifting-BEPS--Vers-une-smart-transition-en-Belgique/>, consulté le 25 juin 2016

Larousse. (s.d.). *Impôt*. En ligne <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/imp%C3%B4t/41974>, consulté le 3 mars 2016

Lederman, V. (2013). Opacité de la finance, impuissance politique et fuite des capitaux. *Marché et organisation*, 19(3), 2017-224. doi: 10.3917/maorg.019.0207

Leloup, D. (2012). *Comment GSK a pu ne pas payer 892 millions d'euros à l'Etat belge*. En ligne <http://www.levif.be/actualite/belgique/comment-gsk-a-pu-ne-pas-payer-892-millions-d-euros-a-l-etat-belge/article-normal-167791.html>, consulté le 25 mai 2016

L'Obs. (2012). *“Double irlandais” et “sandwich hollandais” : la recette de Google pour réduire ses impôts*. En ligne <http://tempsreel.nouvelobs.com/monde/20121031.FAP2815/double-irlandais-et-sandwich-hollandais-la-recette-de-google-pour-reduire-ses-impots.html>, consulté le 11 juillet 2016

McDougall, S. (2011). *Tax emerges from shadows*. En ligne <https://www.ft.com/content/e37cf5b6-2749-11e0-80d7-00144feab49a>, consulté le 23 mai 2016

Merckaert, J. (2013). Paradis fiscaux : l'industrie du secret. *Revue projet*, 334(3), 82-88. doi: 10.3917/pro.334.0082

Minardi, J-F. (2013). Hong Kong : un miracle économique se poursuit. Montréal : Institut économique de Montréal.

Monnier, J-M. (2008). La politique fiscale : objectifs et contraintes. *Cahiers français*, 343, 3-8.

Murphy, R. (2010). *Top 10 tax havens*. En ligne http://www.forbes.com/2010/07/06/tax-havens-delaware-bermuda-markets-singapore-belgium_slide.html, consulté le 22 avril 2016

Musgrave, P.B., & Musgrave, R.A. (1959). *Public finance in theory and practice* (5th ed.). Singapore: McGraw-Hill International Editions.

Neefs, P., & Gourgue, A. (2013). Délocalisation, l'hydre fiscale ?. *Reflets et perspectives de la vie économique*, 52(4), 39-48. doi: 10.3917/rpve.524.0039

OCDE. (1998). *Concurrence fiscale dommageable : un problème mondial*. Paris : Editions OCDE.

OCDE. (2015a). *15 actions around 3 main pillars*. En ligne <http://www.slideshare.net/taxsutra/panel-7-base-erosion-profit-shifting-beps-by-ms-grace-pereznavarro>, consulté le 26 juin 2016

OCDE. (2015b). *Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices : exposé des actions 2015*. En ligne <http://www.oecd.org/fr/ctp/beps-expose-des-actions-2015.pdf>, consulté le 26 juin 2016

OCDE. (2015c). *Collecting VAT in digital age*. En ligne <https://www.youtube.com/watch?v=qs8dYOkpN2E>, consulté le 4 aout 2016

OCDE. (2015d). *Neutralising Hybrid Mismatch Arrangements*. En ligne https://www.youtube.com/watch?v=imjo9-YP_wM, consulté le 4 aout 2016

OCDE. (2015e). *Eliminating Treaty Shopping*. En ligne <https://www.youtube.com/watch?v=3W4orxYM18k>, consulté le 4 aout 2016

OCDE. (2015f). *Improving Transparency with Country-by-Country Reporting*. En ligne <https://www.youtube.com/watch?v=UH8v3LRpeQQ>, consulté le 4 aout 2016

OCDE. (2016a). *Les impôts sur les salaires*. Paris : Editions OCDE.

OCDE. (2016b). *A propos de l'OCDE*. En ligne <http://www.oecd.org/fr/apropos/>, consulté le 25 juin 2016

OCDE. (2016d). *A propos de BEPS et du cadre inclusif*. En ligne <http://www.oecd.org/fr/ctp/a-propos-de-beps.htm>, consulté le 25 juin 2016

OECD.Stats. (2013). *Distribution des revenus et pauvreté*. En ligne <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=IDD&Lang=fr#>, consulté le 2 avril 2016

Picciotto, S., & Saint-Amans, P. (2014). Imposer les multinationales, une gageure?. *Revue projet*, 341(4), 40-45. doi: 10.3917/pro.341.0040

Piketty, T. (2004). *L'économie des inégalités* (5è éd.). Tournai : La découverte.

Possoz, M., & Traversa, E. (2015). L'action de l'OCDE en matière de lutte contre l'évasion fiscale internationale et d'échange de renseignements : développements récents. *Revue générale du contentieux fiscale*, 1, 5-24.

PwC. (2012). *Impact of FATCA on multinational corporations that are not in the financial services industry*. En ligne <https://www.pwc.lu/en/fatca/docs/pwc-fatca-070512.pdf>, consulté le 5 juillet 2016

PwC. (2014). *L'échange automatique de données avec les USA a un impact énorme sur les organismes financiers*. En ligne <http://www.pwc.be/fr/news-publications/press/2014/2014-04-24-enterprises-underestimate-impact-of-fatca.html>, consulté le 5 juillet 2016

RepRisk. (2016). *Tax Optimization*. En ligne <https://www.reprisk.com/content/home/reprisk-special-report-tax-optimization.pdf>, consulté le 11 juillet 2016

Riché, P. (2016). *L'Irlande annonce 26% de croissance en 2015 (mais il y a un truc)*. En ligne <http://tempsreel.nouvelobs.com/economie/20160712.OBS4537/l-irlande-annonce-26-de-croissance-en-2015-mais-il-y-a-un-truc.html>, consulté le 5 juin 2016

Roche, M. (2013). *Les îles Caïmans, trou noir de l'économie mondiale*. En ligne http://www.lemonde.fr/evasion-fiscale/article/2013/04/04/les-iles-caimans-trou-noir-de-l-economie-mondiale_3153394_4862750.html, consulté le 2 juin 2016

Roger, P. (2013). *Les députés ciblent l'optimisation fiscale des grandes entreprises*. En ligne http://www.lemonde.fr/politique/article/2013/11/13/les-deputes-ciblent-l-optimisation-fiscale-des-grandes-entreprises_3512892_823448.html, consulté le 10 juillet 2016

Roggeman, A., Verleyen, I., Coppens, C., & Van Cauwenberge, P. (2012). Compte rendu du symposium ACCIS : Towards a harmonized corporate tax system in Europe. *Accountancy & Tax*, 3, 9-12.

Russel, G. (2014). *PwC, le cabinet d'audit au cœur du « Luxembourg Leaks »*. En ligne <http://www.lefigaro.fr/societes/2014/11/06/20005-20141106ARTFIG00168-pwc-le-cabinet-d-audit-au-coeur-du-luxembourg-leaks.php>, consulté le 11 juin 2016

SAB. (2015). *FATCA, la loi américaine sur la conformité fiscale des comptes gérés à l'étranger*. En ligne <https://www.sab2i.com/blog/fr/fatca-la-loi-americaine-sur-la-conformite-fiscale-des-comptes-geres-a-letranger/>, consulté le 6 juillet 2016

Scope Invest. (2015). *Nouveau produit Tax Shelter : le meilleur scénario pour vos investissements*. En ligne http://www.scopeinvest.be/pdf/SCOPE%20Invest_Brochure_2015_FR.pdf, consulté le 10 mai 2016

Service Public Fédéral Belge. (2016a). *Déclaration à l'impôt des non-résidents (INR)*. En ligne http://www.belgium.be/fr/impots/impot_sur_les_revenus/particuliers_et_independants/international, consulté le 23 avril 2016

Service Public Fédéral Belge. (2016b). *Taux de base de la TVA*. En ligne <http://www.belgium.be/fr/impots/tva/taux>, consulté le 23 avril 2016

Service Public Fédéral Belge. (2016c). *Droits d'enregistrement*. En ligne http://www.belgium.be/fr/impots/droits_d_enregistrement, consulté le 23 avril 2016

Service Public Fédéral Belge. (2016d). *Succession*. En ligne <http://www.belgium.be/fr/impots/succession>, consulté le 23 avril 2016

Service Public Fédéral Finances. (2015a). *Tax Shelter*. En ligne http://finances.belgium.be/fr/entreprises/impot_des_societes/avantages_fiscaux/tax_shelter#q13, consulté le 11 mai 2016

Service Public Fédéral Finances. (2015b). *Belgian Tax Shelter*. En ligne <http://finances.belgium.be/sites/default/files/downloads/brochure-tax-shelter-2015-fr.pdf>, consulté le 11 mai 2016

Service Public Fédéral Finances. (2015c). *Ruling*. En ligne <http://www.ruling.be/fr/ruling>, consulté le 27 mai 2016

Shaxson, N. (2012). *Les paradis fiscaux : Enquête sur les ravages de la finance néolibérale*. André Versaille éditeur.

Tax Justice Network. (s.d.). *Our goals and methods*. En ligne <http://www.taxjustice.net/about/who-we-are/goals/>, consulté le 15 avril 2016

Tax Justice Network. (2015a). *Financial secrecy index : narrative report on Jersey*. En ligne <http://www.financialsecrecyindex.com/PDF/Jersey.pdf>, consulté le 3 juin 2016

Tax Justice Network. (2015b). *Financial secrecy index : narrative report on Luxembourg*. En ligne <http://www.financialsecrecyindex.com/PDF/Luxembourg.pdf>, consulté le 10 juin 2016

Tax Justice Network. (2015c). *Financial secrecy index : narrative report on USA.* En ligne <http://www.financialsecrecyindex.com/PDF/USA.pdf>, consulté le 12 juin 2016

Tax Justice Network. (2015d). *Financial secrecy index : 2015 results*. En ligne <http://www.financialsecrecyindex.com/introduction/fsi-2015-results>, consulté le 15 avril 2016

uFund. (s.d.). *Le Tax Shelter : un système win-win-win*. En ligne <http://www.ufund.be/fr/taxshelter#section-winwinwin>, consulté le 11 mai 2016

U.S. Department of the Treasury. (2016). *Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA)*. En ligne <https://www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/treaties/Pages/FATCA.aspx>, consulté le 5 juillet 2016

Van Hees, M. (2015). *Top 1000 des bénéficiaires et top 50 des ristournes fiscales : Grandes fortunes belges et étrangères dans les niches de l'impôt des sociétés*. En ligne http://pvda.be/sites/default/files/documents/2015/10/02/2015094_top_50_et_top_1000_v3.pdf, consulté le 9 mai 2016

Van Offel, H. (2014). *Géants du net : ennemis d'Etat*. CAPA Presse.

Walravens, E. (2014). *Dumping fiscal : Enquête sur un chantage qui ruine nos Etats*. Multiva Baja : Les Petits Matins.

Wayne, L. (2012). *How Delaware thrives as a corporate tax haven*. En ligne http://www.nytimes.com/2012/07/01/business/how-delaware-thrives-as-a-corporate-tax-haven.html?_r=1, consulté le 12 juin 2016

Zucman, G. (2013). *La richesse cachée des nations*. Seuil.