



LOUVAIN

School of Management

UNIVERSITE CATHOLIQUE DE LOUVAIN

LOUVAIN SCHOOL OF MANAGEMENT

Les multinationales payent-elles des impôts ?

Enquête sur les stratégies fiscales de quelques
multinationales, notamment de l'économie
numérique :

Le cas NETFLIX

Promoteur :

M. Marcel Gérard

Mémoire-recherche réalisé par :

Alexandre Prieto Pantoja

En vue de l'obtention du titre de Master en
sciences de gestion

Année académique 2015 - 2016

Remerciements

Je remercie tout particulièrement mon promoteur pour ses conseils et sa disponibilité dans la réalisation de ce mémoire.

J'adresse également mes remerciements à Lauriane Jopart et Anna Giorgi pour la relecture et leurs conseils.

Enfin, je remercie ma famille et mes amis qui m'ont soutenu tout le long de mon parcours académique.

Alexandre Prieto Pantoja

Table des matières

1. Introduction.....	1
Enoncé du problème et contexte	1
Motivation de la recherche.....	2
2. La stratégie fiscale dans l'économie digitale	4
Chapitre I. L'économie numérique	4
1. Historique	4
2. Notions et caractéristiques de l'économie numérique	6
Chapitre II. La fiscalité du numérique	8
1. Notions.....	9
1.1. L'impôt.....	9
1.2. La TVA	10
1.3. Les multinationales	10
1.4. L'évasion fiscale	11
1.5. La concurrence fiscale.....	12
2. Base Erosion and Profit Shifting	13
2.1. Généralités.....	13
2.2. L'action 1: L'économie digitale	14
2.3. L'action 3: <i>Controlled Foreign Regimes</i> (CFC)	15
2.4. L'érosion de la base fiscale	16
3. Les multinationales du secteur numérique	16
3.1. Chaîne de valeur.....	16
3.2. Business model (Modèle d'affaire)	19
4. Les stratégies fiscales	20
4.1. La planification fiscale agressive (PFA)	20
4.2. Les montages fiscaux	22
4.2.1. Création de filiales	22
4.2.2. Prix de transferts	24
4.2.3. L'endettement	25
4.3. La propriété intellectuelle.....	25
4.3.1. Définition	25

4.3.2. Cas pratiques	27
3. Application au cas Netflix.....	35
Chapitre I. La multinationale Netflix.....	35
1. Origine	35
2. Modèle d'affaire : Mix service à la demande et abonnement.....	36
3. La structure du groupe	38
4. Le rôle des filiales.....	39
Chapitre II. Les pays impliqués.....	40
1. Le Delaware.....	40
2. Les Pays-Bas.....	43
3. Le Luxembourg	45
Chapitre III. Les particularités de Netflix	48
1. La propriété intellectuelle	48
2. La notion d'établissement stable	48
3. Impacts des nouvelles technologies sur la territorialité de l'imposition	50
4. Les serveurs	51
Chapitre IV. Analyse Financière de l'entreprise	53
1. Méthodologie.....	53
2. Analyse des comptes annuels de la filiale Netflix Luxembourg SARL	55
2.1. L'actif.....	55
2.2. Le passif	57
2.3. Le compte de résultat	57
2.4. Conclusion.....	60
3. Analyse des comptes annuels de Netflix Streaming Services Luxembourg	62
3.1. L'actif.....	62
3.2. Le passif	63
3.3. Le compte de résultat	63
3.4. Conclusion.....	63
Chapitre V. Calcul de l'impôt.....	66
1. Luxembourg.....	66
2. Pays-Bas	68

3. Comparaison des règles fiscales au Pays-Bas et au Luxembourg	69
Chapitre VI. Netflix et la planification fiscale agressive	72
4. Réflexion	74
1. Solutions proposées par l'OCDE	74
1.1. Statut d'établissement stable	74
1.2. Présence numérique significative	74
1.3. Remplacer présence d'établissement stable par présence significative	75
1.4. Légiférer les redevances de propriété intellectuelle	75
2. Transparence	76
3. Luxembourg leaks	77
4. Taxer le cloud et harmonisation	77
5. Conclusion	78
6. Annexes	81
7. Bibliographie	93

Table des illustrations

<i>Figure 1 : Chaîne de valeur de l'internet (A.T. Kearney analysis)</i>	<i>18</i>
<i>Figure 2 : Montage simple - Mère/filiale</i>	<i>22</i>
<i>Figure 3 : Montage complexe: - Mère/fille</i>	<i>23</i>
<i>Figure 4 : Le sandwich hollandais ou le double irlandais</i>	<i>28</i>
<i>Figure 5 : Planification fiscale agressive n°1 - (IP-Holding)</i>	<i>31</i>
<i>Figure 6 : Planification fiscale agressive n°2 - (IP-Holding)</i>	<i>33</i>
<i>Figure 7 : Manipulation de la marge bénéficiaire</i>	<i>33</i>
<i>Figure 8 : Structure du groupe Netflix</i>	<i>38</i>
<i>Figure 9 : Structure Netflix avant/après 2015</i>	<i>55</i>
<i>Figure 10 : Composition actif - Netflix Luxembourg SARL</i>	<i>56</i>
<i>Figure 11 : Composition actif fixe - Netflix Luxembourg SARL</i>	<i>56</i>
<i>Figure 12 : Composition passif - Netflix Luxembourg SARL</i>	<i>57</i>
<i>Figure 13 : Taux d'impôt global - Netflix Luxembourg SARL</i>	<i>58</i>
<i>Figure 14 : Taux de valeur ajoutée - Netflix Luxembourg SARL</i>	<i>59</i>

<i>Figure 15 : Proportion de l'impôt sur l'EBIT - Netflix Luxembourg SARL</i>	<i>60</i>
<i>Figure 16 : Ratio dettes/fonds propres - Netflix Luxembourg SARL</i>	<i>61</i>
<i>Figure 17 : Composition actif - Netflix Streaming Services International BV</i>	<i>62</i>
<i>Figure 18 : Composition actif fixe - Netflix Streaming Services International BV.....</i>	<i>62</i>
<i>Figure 19 : Composition passif - Netflix Streaming Services International BV</i>	<i>63</i>
<i>Figure 20 : Interactions Netflix/clients</i>	<i>64</i>

Table des annexes

<i>Annexe 1: Chaîne de valeur - source: Porter, M. E. The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. NY: Free Press, 1985. (Republished with a new introduction, 1998.).....</i>	<i>81</i>
<i>Annexe 2: Filière industrielle - Porter, M. E. The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. NY: Free Press, 1985. (Republished with a new introduction, 1998.).....</i>	<i>81</i>
<i>Annexe 3 : Régions dans lesquelles Netflix est disponible.....</i>	<i>82</i>
<i>Annexe 4 : Liste des filiales significatives.....</i>	<i>82</i>
<i>Annexe 5 : Points clés fiscalité des Pays-Bas</i>	<i>83</i>
<i>Annexe 6 : Points clés fiscalité du Luxembourg</i>	<i>84</i>
<i>Annexe 7 : Article 5 modèle de convention fiscal</i>	<i>85</i>
<i>Annexe 8 : Bilan - Netflix Luxembourg SARL.....</i>	<i>86</i>
<i>Annexe 9 : Compte de charge - Netflix Luxembourg SARL</i>	<i>87</i>
<i>Annexe 10 : Compte de produit - Netflix Luxembourg SARL</i>	<i>87</i>
<i>Annexe 11 : Restructuration de l'actif - Netflix Luxembourg SARL</i>	<i>88</i>
<i>Annexe 12 : Restructuration du passif - Netflix Luxembourg SARL</i>	<i>88</i>
<i>Annexe 13 : Restructuration du compte de résultat - Netflix Luxembourg SARL.....</i>	<i>89</i>
<i>Annexe 14 : Bilan Netflix Streaming Services International B.V.....</i>	<i>90</i>
<i>Annexe 15 : Restructuration de l'actif - Netflix Streaming Services International B.V.....</i>	<i>91</i>
<i>Annexe 16 : Restructuration du passif - Netflix Streaming Services International B.V.....</i>	<i>91</i>
<i>Annexe 17 : Article 223 L.S.C.....</i>	<i>92</i>

1. Introduction

Enoncé du problème et contexte

Toute personne est un jour concerné par l'impôt, aussi bien les personnes physiques que les personnes morales. Cependant, il semblerait que tout le monde ne soit pas touché par celui-ci au même degré. En effet, les multinationales ont l'opportunité de diminuer leur base imposable de manière drastique, bien que leur chiffre d'affaire atteint parfois des millions d'euros. Comment cela est – il possible ? C'est toute la question soulevée par ce travail.

On sait depuis longtemps que les multinationales utilisent des stratégies et des montages d'une complexité variable. Google, Amazon, Apple, ces grandes entreprises du numérique sont bien connues pour avoir mis en place des constructions fiscales leur permettant de payer un impôt dérisoire. Dans ce travail, nous allons analyser différentes facettes de l'entreprise Netflix. Les multinationales payent-elles des impôts ? Nous tenterons de répondre à cette question. C'est pourquoi l'OCDE a décidé de s'attaquer au problème de manière sérieuse. La question de la fiscalité internationale est au centre des débats gouvernementaux. L'optimisation fiscale engendre des pertes considérables de revenus pour les états. Les conséquences sont tangibles bien qu'elles soient difficilement mesurables. A l'heure où les dettes publiques ont du mal à être épongées, nous observons d'une part une pression accrue sur les citoyens pour combler les déficits, et d'autre part sur les petites entreprises qui peinent à faire leur place sur le marché face à des multinationales. De plus, certaines d'entre elles ne contribuent pas aux biens communs de façon équitable.

Ensuite, nous verrons dans ce mémoire la distinction entre deux concepts qu'il ne faut pas confondre. Nous attirerons l'attention du lecteur sur la différence entre optimisation ou évasion fiscale, et la fraude fiscale. La fraude fiscale étant illégale, nous ne traiterons pas ce sujet. Nous nous concentrerons uniquement sur les moyens légaux permettant de réduire les charges d'impôts pour les entreprises.

Dans ce contexte, l'OCDE a lancé son projet BEPS. BEPS signifie « Base Erosion and Profit Shifting ». Ce projet est divisé en 15 actions concrètes à mettre en place pour faire correspondre l'impôt et la création de valeur des entreprises. La première action du plan concerne l'économie du numérique.

Nous analyserons le cas de l'entreprise bien connue Netflix, et nous verrons si celle-ci utilise des stratégies fiscales pour diminuer l'impôt qu'elle paye.

Le développement de ce travail se divise en trois parties majeures :

La première partie développera les concepts fondamentaux des stratégies fiscales dans l'économie numérique. L'économie digitale a impacté et continue de façonner notre monde dans toutes ses dimensions. La fiscalité n'a pas été épargnée par celle-ci. Elle peine à s'adapter aux nouveaux modèles économiques des entreprises du numérique. Nous présenterons donc les caractéristiques majeures de l'économie numérique et leurs implications sur la fiscalité.

Ensuite, sur base des concepts théoriques, nous verrons l'application au cas Netflix. Cette entreprise en expansion a lancé son service de streaming et s'est installée en Europe en 2011. Sur base de bilans comptables nous détaillerons la structure de Netflix. Ensuite, nous analyserons les comptes de deux filiales de Netflix fondamentales en Europe dans le but de déterminer la nature de celles-ci et d'émettre des hypothèses sur leur rôle dans un montage fiscal éventuel. Pour déterminer l'existence d'un montage complexe, il est également intéressant de se pencher sur les pays dans lesquels les filiales sont implantées. La concurrence fiscale en Europe a un rôle déterminant dans les stratégies fiscales.

Finalement la troisième partie sera dédiée à des réflexions concernant l'optimisation fiscale de la société Netflix, mais aussi sur la fiscalité en général et les stratégies.

Motivation de la recherche

Motivation sociétale et éthique : L'érosion de la base fiscale n'est pas un problème limité aux entreprises. Ce problème touche les gouvernements et les citoyens en général. En matière fiscale, on constate des disparités entre les grandes sociétés et la collectivité. Il semblerait que dans le cas de multinationales, celles-ci réalisent des chiffres d'affaires colossaux tout en contribuant proportionnellement moins que les autres aux biens communs. La pression est mise sur les moins fortunés pour participer aux biens publics plutôt que sur les grandes multinationales qui ont la possibilité de contribuer plus, tout en gardant une position financière confortable. Paradoxalement, on prône de plus en plus la liberté économique et des marchés qui seraient bénéfiques pour le bien commun. Or, comment concilier cela avec l'établissement de sociétés justes, équitables envers tous, avec la protection de la liberté individuelle ? Toute la difficulté réside dans l'atteinte d'un équilibre entre celles-ci.

A titre d'exemple, on peut citer le scandale Luxembourg Leaks qui a fait grand bruit dans les médias internationaux. Ce scandale a été révélé en novembre 2014 suite à six mois d'investigation, en coordination avec 40 médias internationaux. L'enquête a mis en lumière

certaines accords financiers, en particulier fiscaux, entre le fisc luxembourgeois et environ 350 sociétés (Procès LuxLeaks, 2016).

L'affaire a commencé lorsqu'une source, aujourd'hui connue comme étant le journaliste français Edouard Perrin, avec l'appui de deux anciens employés du cabinet d'audit PricewaterhouseCoopers (PwC), a fait fuiter près de 30.000 pages de documents. Les documents ont été récupérés par le Consortium international des journalistes d'investigation (ICIJ) qui a lancé l'enquête (LuxLeaks : cinq questions, 2014). Ils ont permis d'épingler certaines grandes multinationales, comme Amazon, Apple, Pepsi ou encore BNP Paribas, pour des opérations d'évasion fiscale.

Aujourd'hui, on parle de plus en plus de management respectant des valeurs éthiques et sociales. Il est donc important pour des futurs managers, qui travailleront éventuellement pour des multinationales, d'agir dans ce sens, prônant des valeurs éthiques, humanistes et intègres. Il est primordial pour ces acteurs de respecter les lois et les conventions, tout en ayant un regard critique sur celles-ci et le monde qui les entoure.

Motivation managériale : Pour s'attaquer à un problème, il faut d'abord le comprendre dans toutes ses dimensions. L'optimisation fiscale est un problème pour certains, mais il reste un travail pour d'autres. En effet, pour mettre en place des montages fiscaux il faut faire appel à des aptitudes et des connaissances en gestion ainsi qu'en droit. Le secteur du numérique a révolutionné le monde des affaires et la gestion des entreprises de ce secteur. Que ce soit pour les étudiants en gestion, les managers en entreprises ou les autorités gouvernementales, il est intéressant de comprendre le fonctionnement des montages fiscaux et des nouvelles pratiques de gestion.

Motivation scientifique : A ce jour, des enquêtes ont été menées sur plusieurs entreprises et leurs pratiques de gestion fiscale, comme par exemple Ikea, Mac Donald, Microsoft ou encore Google et la fameuse étude Bloomberg. Certaines entreprises sont bien connues des autorités fiscales, comme Apple qui a été impliquée dans le scandale LuxLeaks. Cependant, aucune enquête n'a encore été réalisée sur Netflix. Pourtant, l'entreprise a eu une croissance incroyable ces dernières années avec son business innovant. Etant donné le nombre de multinationales pratiquant l'optimisation fiscale, il est intéressant de se pencher sur le géant américain Netflix. Nous tenterons donc de découvrir si elle parvient, elle aussi, à ne payer que très peu d'impôt.

2. La stratégie fiscale dans l'économie digitale

Le mot stratégie vient du mot grec « *strategia* » et signifie : « *Art de coordonner des actions, et de manœuvrer habilement pour atteindre un but* » (Larousse, 2016). En entreprise, la stratégie concerne le « dessein et le périmètre de l'organisation dans sa globalité et la manière dont elle ajoute de la valeur à ses différentes activités ». Elle se définit aussi comme étant « l'organisation à long terme de l'entreprise » (Johnson, Whittington, Scholes, & Fréry, 2011).

Concernant la stratégie fiscale, celle-ci nous renvoie aux techniques qui permettent d'utiliser les failles existantes entre les systèmes fiscaux internationaux. L'objectif des entreprises est de transférer leurs bénéfices dans des Etats où ils seront peu ou pas imposés, et d'échapper ainsi à l'impôt des sociétés (OCDE, 2014b).

Chapitre I. L'économie numérique

L'économie numérique n'est pas une chose aisée à définir. Cette appellation a évolué au cours du temps et comprend différentes facettes. On parle de nouvelles technologies, de NTIC, de nouvelle économie, de technologie de l'information et de la communication, et bien d'autres désignations encore (Observatoire du numérique, 2012). Cependant, si nous prenons la définition de l'Insee (Institut national de la statistique et des études économiques, 2015), l'économie du numérique fait référence aux technologies de l'information et de la communication (TIC). Elle comprend les entreprises de production de biens et services, participant à la numérisation de l'économie, notamment par la transformation des informations récoltées en données numériques. Dans ce chapitre, nous allons tout d'abord revoir un historique des technologies de l'information, et dans un deuxième temps, les caractéristiques de l'économie numérique.

1. Historique

Le XX^e siècle a été largement marqué par le développement des communications de masses. Depuis une vingtaine d'années, les nouvelles technologies façonnent le monde dans lequel nous vivons. Après la deuxième guerre mondiale, la généralisation de la radiotéléphonie a marqué un grand changement dans nos habitudes de communication. Ensuite, des grandes découvertes comme les électrons, les ondes électromagnétiques et les circuits électroniques ont constitué la base de l'audiovisuel. Finalement, à la fin du siècle, la digitalisation a suivi son cours, et l'homme est parvenu à retranscrire le son, l'image et le texte en combinaisons

numériques de 0 et 1. C'est ainsi que le langage binaire fit son apparition. La digitalisation s'est caractérisée par un développement rapide et par des progrès exponentiels dans les domaines technologiques et de l'innovation. C'est pourquoi, on parle même de révolution numérique.

L'apparition d'internet, « le plus grand réseau de communication de l'histoire », est le meilleur exemple pour illustrer cette révolution. La naissance d'internet et des premiers ordinateurs, dans les années 80, ont profondément changé nos façons de communiquer et de travailler (France Stratégie, 2015). Développé dans les années 50 aux Etats-Unis, à des fins militaires, internet avait pour objectif de créer un réseau interconnecté d'ordinateurs censé rester fonctionnel après une attaque nucléaire. Cette nouvelle technologie est rapidement intégrée aux universités et est baptisée Arpanet. En 1974 le Transmission Control Protocol (TCP) est créé. Ce protocole permet de transformer les messages en paquets d'informations pouvant être échangés sur un réseau informatique. Un peu plus tard, en 1987, le nombre de serveurs interconnectés s'élève à 10 000, et Arpanet devient Internet. Finalement commercialisé dans les années 90, internet se répand rapidement autour du monde. Mais ce n'est qu'avec la création du World Wide Web (www) qu'internet est devenu le plus grand réseau d'information jamais créé. Par la suite, le contenu du réseau ne cesse de croître de façon exponentielle.

Du côté de l'audiovisuel, la télévision a aussi fait son entrée pour marquer l'histoire. L'homme, grâce à cette retransmission par voie satellitaire, a la possibilité de recevoir de l'information aux quatre coins du monde. Le domaine de la téléphonie a également été bouleversé par la digitalisation du monde. Enfin, le mot TIC, pour technologie de l'information et de la communication, apparaît dans un rapport de Martin Bangemann pour la communauté Européenne en 1994.

L'impact de la numérisation a ouvert de nouveaux horizons. Le monde du travail et des organisations n'ont pas été épargnés par celle-ci. En un laps de temps assez court, les ordinateurs sont apparus dans tous les domaines de l'activité humaine. L'informatique a été rapidement mise en place au sein des institutions et a permis une simplification des tâches quotidiennes. De plus, avec internet, l'échange d'informations est devenu beaucoup plus simple et rapide. Cela a conduit à une augmentation des investissements de la part des entreprises dans les TIC, et à une diminution des prix des matériaux informatiques (Muet, 2006). Ceci a évidemment contribué à l'accélération du processus de numérisation.

Finalement, l'économie mondiale tout entière s'est vue happer par cette vague de nouvelles technologies. Il y a environ une vingtaine d'années, les entreprises industrielles ont

commencé à se délocaliser dans les pays de l'Est, dans lesquels le coût de la main d'œuvre était moins élevé qu'en Europe. Ensuite, la délocalisation a continué vers les pays asiatiques. Avec la digitalisation et le développement d'une économie de services, on observe encore une fois une sorte de délocalisation dont la conséquence est la désintermédiation. Avec l'apparition de l'informatique, de nombreuses entreprises ont pu simplifier leurs processus internes, mais aussi les relations avec le client grâce à des plateformes web, par exemple, ou encore l'apparition de la robotisation qui va jusqu'à remplacer les tâches des travailleurs (Colmant, 2015).

Aujourd'hui, on parle même de mondialisation numérique tellement le phénomène est répandu. Selon l'économiste Bruno Colmant, elle modifie notre relation à l'espace-temps. D'une part, les hommes peuvent se synchroniser entre eux quelle que soit leur situation géographique, d'autre part, la transmission d'informations peut se faire de façon quasi immédiate. « *La révolution numérique a eu lieu* », elle modifie nos systèmes économiques, les modes de production et la dynamique organisationnelle. Il semble donc que le développement d'une fiscalité plus appropriée au numérique doit être mise en place face à cette transformation de l'économie tout entière (Colin & Collin, 2013).

2. Notions et caractéristiques de l'économie numérique

L'économie numérique présente des caractéristiques différentes par rapport aux secteurs plus classiques ou traditionnels de l'économie. Il est important de bien les identifier car elles sont potentiellement la source de difficultés pour adapter les systèmes fiscaux à ce secteur. Cependant, toutes ces spécificités ne sont pas nécessairement présentes en même temps, bien qu'elles déterminent de plus en plus les facettes d'une économie moderne (OCDE, 2014a).

L'économie moderne se distingue sur divers aspects: premièrement, la non-localisation des activités, notamment à cause des frontières qui ne sont pas bien définies et qui rendent difficile la localisation précise de celles-ci. Ensuite, le rôle des plateformes, qui jouent une place centrale en permettant de connecter différents acteurs entre eux. En outre, on peut relever l'importance des effets de réseau, qui signifie que plus il y a d'utilisateurs pour un service, plus l'intérêt pour celui-ci s'accroît chez les autres. Le dernier aspect est l'exploitation des données collectées, qui permet de mieux cibler les services et les publicités pour les utilisateurs. Ces quatre différences majeures justifieront un changement important dans les chaînes de valeur, que nous aborderons dans un autre point, et sont la source des grands défis en matière de fiscalité (Charrié & Janin, 2015). Nous pouvons aussi ajouter deux autres caractéristiques, qui

renforcent les changements induits par les quatre précédentes : la tendance au monopole et la volatilité (OCDE, 2014a).

Concernant la capacité des entreprises à proposer leurs services à distance, il est difficile de localiser le lieu exact des processus de productions ou d'émissions (Bacache et al., 2015). Ceux-ci sont dispersés entre divers sites dans le monde. Les entreprises possèdent alors une grande flexibilité dans l'organisation des différentes activités et quant au choix de leur localisation. On parle alors de mobilité des fonctions de l'entreprise (OCDE, 2014a). De même, un autre constat nous montre que la mobilité touche deux autres dimensions de l'économie numérique : les actifs incorporels et les utilisateurs. Premièrement, les entreprises du numérique dépendent fortement des biens intangibles. Ils sont centraux dans la création de valeur et dans la croissance des entreprises. De plus, les utilisateurs ont la possibilité, grâce aux moyens de connectivité, d'exercer une activité de façon anonyme dans un pays tout en se trouvant dans un autre pays. C'est pourquoi il est parfois difficile d'identifier leurs localisations exactes (OCDE, 2014a).

Les plateformes jouent également un rôle central. On les appelle tantôt plateformes « biface », puisque d'un côté se trouve l'entreprise et de l'autre les internautes (Charrié & Janin, 2015), tantôt plateformes multi-faces, car elles mettent en relation des groupes d'individus (OCDE, 2014a). La littérature démontre trois types de plateformes : les plateformes d'échanges (e-commerce), les plateformes d'audience, et celles d'applications/système d'exploitation, par exemple l'Appstore (Chotard, 2009). Le but des plateformes est donc de rassembler et de faire interagir différentes catégories d'acteurs. La valeur économique du produit mis en ligne naît de cette interactivité et des rapports entre les parties (Wauthy, 2008).

Selon la théorie des effets de réseau, si le nombre d'utilisateurs d'une plateforme ou d'une technologie croît, l'intérêt d'autres utilisateurs pour cette plateforme augmentera aussi. (Charrié & Lionel Janin, 2015). Les décisions des utilisateurs d'un réseau auront alors un impact sur l'utilité que peuvent en tirer d'autres internautes. De plus, le caractère multi-face et le nombre d'utilisateurs des plateformes accentuent cet effet. L'effet de réseau est donc un instrument d'externalité avec des effets aussi bien positifs que négatifs. Par exemple, si trop d'utilisateurs utilisent un même réseau en même temps, cela peut conduire à une surcharge de celui-ci, et donc causer une perte d'efficacité pour l'internaute. (Easley et Kleinberg, 2010).

Finalement, pour l'exploitation des données, les avancées technologiques permettent de traiter de plus en plus d'informations. En effet, la puissance de traitement de l'information et

les technologies de stockage sont de plus en plus performantes, alors que le coût pour celles-ci n'a fait que diminuer. Les entreprises du numérique possèdent, pour la plupart, d'extraordinaires bases de données contenant les profils de leurs clients, fournisseurs ou les détails d'opérations. Cela leur offre la possibilité de récolter les données personnelles par différents moyens, et donc de pouvoir fournir un service plus personnalisé pour chaque client, dans le but de créer de la valeur pour l'entreprise. Les données récoltées peuvent être soit observées par l'entreprise, soit directement fournies par le client ou bien encore inférées par l'analyse de données provenant de différents systèmes d'informations (Colin & Collin, 2013). Selon Colin et Collin, les bases de données non-relationnelles (NoSql) ont révolutionné la gestion des données. Elles permettent de mettre en parallèle de nombreux serveurs, elles sont relativement peu coûteuses, ont la capacité de gérer des plus grands volumes de données, et une plus grande souplesse dans la définition et la gestion des modèles de données.

Grâce à toutes ces spécificités, les grandes entreprises du numérique ont la possibilité d'exploiter plus facilement les failles du système que dans les industries classiques, en vue de pratiquer une optimisation fiscale. Par ailleurs, lorsqu'une entreprise s'installe sur un marché sur lequel la concurrence est faible, voire inexistante, la conjonction de plusieurs facteurs, comme les effets de réseaux et l'utilisation d'un droit de propriété intellectuel, peuvent mettre l'entreprise au sommet du marché en très peu de temps. On aboutit alors sur des situations de monopole ou d'oligopole. Cependant, les progrès technologiques avancent de manière considérable et rapide, ce qui entraîne une certaine volatilité dans le secteur. Ainsi une entreprise qui possède une position dominante sur un marché, au vu du rythme imposé par la croissance de l'innovation, doit investir énormément en recherche et développement pour pouvoir continuer de jouir de sa situation de leader. Les cas échéant, elle pourrait perdre des parts de marché au profit de concurrents, qui eux, aurait investi dans des nouveaux produits ou des technologies innovantes (OCDE, 2014). C'est pourquoi, pour garder un avantage durable sur un marché numérique, les entreprises doivent se renouveler constamment et remettre en question leurs modèles d'affaires.

Chapitre II. La fiscalité du numérique

Le système fiscal international actuel semble complètement vétuste et dépassé par les mutations de notre économie mondiale. Les marchés nationaux ont connu d'énormes changements au cours des dernières décennies, face à un système fiscal qui lui, est resté statique. Cet écart a laissé place à de nombreuses failles et fragilités en matière de taxation. Il est difficile

d'évaluer correctement l'impact total de l'érosion de la base imposable, mais les enjeux sont de taille pour les Etats mondiaux. C'est pourquoi, en Europe, l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (OCDE) conformément à sa mission de : « *promouvoir les politiques qui amélioreront le bien-être économique et social partout dans le monde.* » a décidé de s'attaquer au problème. En effet l'OCDE a rédigé un plan d'actions nommé BEPS, afin de réduire l'écart entre les règles mises en place et la dynamique de l'économie mondiale (OCDE, 2015a).

Nous verrons dans ce chapitre quelques notions utiles pour poser les bases de la fiscalité internationale. Ensuite, nous nous attarderons sur le projet BEPS de l'OCDE et son ambition de s'attaquer à l'économie numérique. Après cela, nous analyserons quelles sont les particularités des multinationales du numérique. Enfin, nous terminerons par une explication sur des stratégies fiscales concrètes.

1. Notions

1.1. L'impôt

Avant tout, il est essentiel de remettre certaines notions dans leurs contextes.

L'impôt est : « *un instrument au service du bien-être de tous les membres de la société. C'est une contribution, un apport de chacun à l'intérêt général, proportionnel à ses capacités contributives. Les plus riches sont logiquement censés contribuer davantage.* » (Bord & Gobbe, 2014). Selon Robert Musgrave (The Theory of Public Finance, 1959), l'impôt connaît trois fonctions: une fonction d'allocation, liée au terme d'efficacité, une fonction de distribution, associée à la notion d'équité, et une fonction stabilisatrice et incitatrice (Gérard, 2006). Les deux premières fonctions sont à la charge de l'économie publique, tandis que la dernière s'insère dans le domaine macro-économique (Koleva & Monnier, 2009).

L'impôt est livré dans la totalité des Etats modernes et il participe à leur développement. En retour, il permet aux contribuables et citoyens de profiter des services publics fondamentaux. Cependant, certains pays ont des fiscalités plus ou moins avantageuses que d'autres. De plus, il faut faire la distinction entre l'impôt des personnes physiques (IPP) et l'impôt des sociétés (ISOC) (Koleva & Monnier, 2009).

Dans le cadre de ce mémoire nous nous intéresserons à l'impôt des sociétés, et plus particulièrement celui des multinationales. Selon l'OCDE l'impôt sur les bénéfices des sociétés

« désigne les impôts prélevés sur les bénéfices nets (bénéfices bruts diminués des déductions fiscales autorisées) des entreprises. Il comprend également les impôts prélevés sur les plus-values des entreprises »

1.2. La TVA

La TVA ou taxe sur la valeur ajoutée est une taxe sur la consommation de biens et services. Elle est calculée sur base de la valeur ajoutée aux biens ou aux services. Elle est différente de l'impôt des sociétés dans le sens où celui-ci est considéré comme un impôt direct sur les profits, tandis que la TVA est plutôt un impôt indirect qui se reflète dans le prix d'un bien ou d'un service. Dans l'Union Européenne, elle s'applique pratiquement à tous les biens ou services (Commission européenne, 2016a). Elle est calculée comme un pourcentage du prix de vente ou d'un service. Toute TVA payée dans le processus de déduction peut être déduite dans le but d'éviter une double imposition. Finalement, elle n'est payée que dans le prix final qui reflète donc toutes les étapes du processus de production. Bien que l'Union Européenne exige un taux de TVA minimum de 15% et un taux réduit de 5%, les taux varient d'un état à l'autre. Nous intéresserons à la TVA dans notre analyse du cas Netflix.

1.3. Les multinationales

Actuellement, beaucoup de multinationales sont au cœur du débat fiscal (Chavagneux, 2006). On leur reproche souvent de ne pas payer assez d'impôts et de pratiquer une optimisation fiscale alors même qu'elles participent activement au fonctionnement de notre système économique. Mais qu'entendons-nous précisément par « multinationales » ? Bien qu'il n'y ait pas de définition communément établie, il existe plusieurs critères pour décrire celles-ci.

La première caractéristique est la structure organisationnelle. Une multinationale est soit une société, soit un groupe de sociétés. Les activités des multinationales sont dispersées dans plusieurs pays, sur des zones plus ou moins étendues. Néanmoins, elles sont souvent composées d'une société mère, d'une ou plusieurs filiales et/ou de succursales. Les filiales sont la plupart du temps implantées dans des pays étrangers (Service cantonal de statistique Genève, 1984). Le pouvoir est ainsi centralisé dans la société mère, qui détient au minimum 50% du capital de ses filiales et donc qui les contrôle.

La seconde particularité des multinationales concerne leur cadre juridique privé. Dans le droit contemporain, le statut juridique d'une multinationale est généralement lié à sa

nationalité. En Europe, la loi du siège social devient la « *lex societatis* » et régit la forme de société, sa constitution. Concernant les filiales, chacune obéit au droit du pays où elle est implantée. Aucun cadre juridique international n'a donc autorité sur les activités de celles-ci. De plus, la société mère reste relativement indépendante des activités de ses filiales, celles-ci possédant leur propre personnalité juridique. Dès lors, les entreprises mères ne peuvent être tenues responsables vis-à-vis de leurs filiales situées sur des territoires où les juridictions compétentes sont différentes (Capocci, 2015). Le terme « *multi-nationale* » est d'ailleurs révélateur sur ce point. On ne parle pas de sociétés internationales mais de sociétés qui, par le biais de leurs filiales, réunissent des entités nationales. Il en résulte que l'aspect juridique entourant les multinationales reste vague.

Troisièmement, en raison de leur capacité à accumuler du capital et à le réinvestir dans des nouvelles technologies, dans des filiales/succursales ou tout simplement dans des activités de production, les multinationales parviennent à faire croître leurs parts de marchés et obtiennent facilement des positions de monopole.

Enfin les investissements directs étrangers (IDE) jouent un rôle important pour les multinationales. L'OCDE définit les IDE comme traduisant « *l'objectif d'une entité résidant dans une économie ("investisseur direct") d'acquérir un intérêt durable dans une entité résidant dans une économie autre que celle de l'investisseur ("entreprise d'investissement direct")* » (OECD, 2010a). Cette définition implique donc une relation de long terme et une influence de l'investisseur étranger sur la gestion de l'entreprise.

L'OCDE donne également une définition pour l'entreprise d'investissement direct en ce qu'elle renvoie à « *une entreprise ayant ou non la personnalité morale, dans laquelle un investisseur étranger détient au moins 10 pour cent des actions ordinaires ou des droits de vote, dans le cas d'une entreprise ayant la personnalité morale, ou l'équivalent, s'il s'agit d'une entreprise n'ayant pas la personnalité morale.* » (OECD, 2010a).

La majorité des multinationales investissent à l'étranger. Elles participent donc à la croissance économique des pays qui reçoivent ces investissements, et sont considérées comme l'un des principaux moteurs du développement économique mondial (OCDE, 2002).

1.4. L'évasion fiscale

La question cruciale dans cette partie est de déterminer ce que recouvre le terme « évasion fiscale ». Ce n'est pas une nouveauté ; Elle existe depuis des décennies et a fait l'objet

de nombreux débats à travers le monde. Cependant, le terme « évasion fiscale » est souvent utilisé à défaut pour décrire toute sorte d'activités. Or, rassembler différents problèmes sous un même concept peut poser des difficultés dans la recherche de solutions (Oxford University Centre for Business Taxation, 2012).

L'évasion fiscale est difficile à définir et reste ambiguë car elle renvoie à différentes significations d'un point de vue légal. En réalité, il faut bien faire la distinction entre l'évasion fiscale, et la fraude fiscale. L'évasion fiscale ou optimisation fiscale utilise les failles des systèmes fiscaux internationaux pour réduire l'impôt, et elle est « légale ». Au contraire, la fraude fiscale est « illégale et punissable », car elle évite l'impôt en ne déclarant pas les revenus (Bord & Gobbe, 2014). Elle consiste à fausser la réalité économique dans le seul but d'obtenir un avantage fiscal. Dans ce travail, nous ne considérerons uniquement que l'évasion fiscale, au sens décrit ci-dessus.

Parfois, la législation d'un pays, les traités de doubles impositions et la fiscalité internationale permettent à certains contribuables de réduire leurs bases imposables à des niveaux parfois très bas. Cependant, même si cette ingénierie fiscale n'est pas illégale, certains pensent que leurs contributions au bien commun sont insuffisantes (Oxford University Centre for Business Taxation, 2012). En effet, dans son reportage pour la chaîne TV Arte, Xavier Harel tire la sonnette d'alarme (Evasion Fiscale : Hold-up du siècle). Selon lui, les multinationales utilisent des pratiques légales, notamment grâce à la concurrence fiscale entre les pays, mais de façon abusive au point de ne plus payer le moindre impôt. De plus, la limite entre légalité et illégalité reste encore très floue. Les conséquences de cette évasion fiscale contribuent au déficit public, et par conséquent, ce sont les citoyens qui doivent payer pour combler ce qui n'est pas acquitté par les grandes multinationales.

1.5. La concurrence fiscale

La concurrence fiscale prend ses racines dans le traité de Maastricht signé le 7 février 1992 et entré en vigueur le 1^{er} novembre 1993. Aussi appelé le traité sur l'Union Européenne (TUE), il a introduit le principe de subsidiarité permettant aux Etats nationaux d'obtenir autorité en matière de fiscalité. En d'autres mots, cela signifie que chaque Etat membre de l'Union Européenne a la liberté d'ériger son propre système fiscal (Barbier-Gauchard, 2008). Les conséquences sont évidentes : Il existe autant de systèmes fiscaux que de pays membres, et la concurrence fiscale est considérable au sein du marché Européen. Comme nous le verrons,

certaines pratiques sont dommageables et découlent directement de cette disparité entre les Etats.

La libre circulation des capitaux, des personnes, des produits ou encore des services est un autre principe clé du marché européen. Ce deuxième principe laisse le choix aux grandes entreprises de choisir leurs pays d'implantation et donc d'imposition.

2. Base Erosion and Profit Shifting

2.1. Généralités

BEPS est un acronyme pour *Base Erosion and Profit Shifting*. Comme son nom l'indique, le projet BEPS est un projet mis en œuvre par l'OCDE/G20 pour lutter contre l'érosion de la base d'imposition et contre le transfert de bénéfices, ainsi que pour réduire les failles qui existent dans le système fiscal international actuel. Le projet s'attaque donc à plusieurs pratiques qui laissent place à de l'optimisation fiscale. Le rôle de l'OCDE en matière fiscale est d'analyser et de comparer des données issues des politiques fiscales et celles issues de leurs développements, tout en proposant la mise en place de nouvelles normes internationales. C'est pourquoi l'organisation dispose d'une large gamme d'instruments afin de mener au mieux ses missions (Commission Expert Group on Taxation of the Digital Economy, 2014).

C'est en 2013 que le plan d'action de l'OCDE, composé de 15 points, a été érigé avec la coopération des pays membres. En effet, plus de 60 pays ont contribué à l'élaboration du projet et aux conclusions. « Un ensemble complet de mesures » a donc été pensé en vue d'être intégré aux législations nationales et appliquées par l'ensemble des différentes juridictions fiscales. Coordination, coopération et transparence, sont les trois piliers de ce projet ambitieux de l'OCDE pour lutter efficacement contre les pratiques fiscales dommageables aux Etats, et ce, au niveau mondial.

La même année, un premier rapport intitulé *Lutter contre l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices* conclue que l'évasion fiscale est due par la convergence de plusieurs facteurs. Parmi ceux-ci, on peut citer le manque d'harmonisation de la fiscalité internationale et la vétusté d'un système fiscal face à un environnement changeant. Il en résulte que l'objectif de BEPS est de faire correspondre l'imposition des bénéfices avec le lieu d'activité économique et donc, avec le lieu où la valeur est créée. Ainsi la création de valeur est centrale dans cette question de fiscalité mondiale. Nous y reviendrons plus tard dans ce travail.

2.2. L'action 1: L'économie digitale

Notre étude est principalement centrée sur l'action 1 de ce plan, à savoir relever les défis fiscaux relatifs à l'économie du numérique. Celle-ci résulte d'une combinaison entre l'évolution des technologies de l'information et des technologies de la communication. Cette évolution s'accompagne d'innovations constantes qui ont bouleversé tous les secteurs de l'économie. Bien que le secteur du numérique devienne un secteur de plus en plus à part, les conclusions de l'action 1 nous amènent à penser qu'il ne faut pas l'exclure du reste de l'économie car l'une est imbriquée dans l'autre (OCDE, 2015a).

En mutation constante, l'économie du numérique représente un réel défi pour les pays de l'OCDE. Elle demande que l'on soit attentif à son évolution, à ses particularités et à son impact futur sur les systèmes fiscaux. D'un point de vue fiscal, le modèle économique du numérique accentue les risques d'érosion de la base d'imposition et du transfert de bénéfices (OCDE, 2014a). Par ailleurs, plusieurs structures fiscales et juridiques peuvent être mises en place pour éviter de payer l'impôt ou de le réduire dans certains pays, par exemple grâce, à l'utilisation d'actifs incorporels. Dès lors, la difficulté est d'adapter et de faire correspondre le droit d'imposition avec la création de valeur réelle des entreprises. En effet, les entreprises du numérique ont complètement révolutionné leur chaîne de valeur et la création de valeur n'est plus clairement définie.

L'adaptation de la fiscalité au monde du numérique doit également tenir compte des spécificités des entreprises digitales. Premièrement, la plupart d'entre elles sont des entreprises jeunes. Cela signifie que dès leur naissance, elles sont organisées de manière à construire leur business à moindre coût et de façon à payer le moins d'impôt possible. Il leur est aisé de choisir d'implanter leurs filiales dans des pays à faible fiscalité par exemple, ou offrant des avantages fiscaux alléchants. Ensuite, il semblerait que les entreprises du numérique payent moins de dividendes à leurs actionnaires, en justifiant d'énormes besoins d'investissements en R&D, ce qui conduirait à des avantages fiscaux. Ces entreprises décident de ne pas verser leurs bénéfices à leurs actionnaires sous forme de dividendes pour le réinvestir dans l'innovation et rester à la pointe du marché (Beauvallet, Bonnet & Bras, 2013). Or, on sait que le réinvestissement va diminuer les bénéfices disponibles pour les autorités fiscales et que distribuer des dividendes aux actionnaires est souvent soumis à des impôts (dans le chef de l'actionnaire et/ou de l'entreprise). Troisièmement, comme nous l'avons déjà vu, la présence physique dans un pays ou sur un marché n'est pas toujours requise pour ce genre de société, qui peut proposer ses

services via une interface web. La dématérialisation et la désintermédiation font que les entreprises peuvent proposer un seul produit et/ou application utilisable par des millions d'utilisateurs au même moment. Une entreprise pourrait alors profiter des utilisateurs d'un pays sans y être implantée et sans être touchée par sa fiscalité. Finalement, les modèles d'affaires des entreprises digitales - c'est-à-dire la manière dont les entreprises vont générer leurs revenus - sont souvent performants et bien pensés, à tel point que les entreprises peuvent générer en très peu de temps beaucoup de revenus, et se développer pour atteindre des positions dominantes sur un marché (Commission Expert Group on Taxation of the Digital Economy, 2014).

2.3. L'action 3: *Controlled Foreign Regimes* (CFC)

Controlled Foreign Regimes ou le régime des sociétés étrangères contrôlées (SEC) est utilisé dans beaucoup de pays pour éviter l'érosion des profits domestiques et dissuader les résidents de transférer leurs bénéfices dans des pays avec des taux d'impôts relativement bas, voire inexistants. Les régimes de CFC sont différents d'un pays à l'autre (Deloitte, 2014). L'UE a décidé de s'attaquer à ce problème dans son plan d'action BEPS avec l'objectif d'uniformiser et de renforcer les règles relatives aux SEC. En effet, via l'action 3, l'OCDE propose des solutions pour concilier les régimes des sociétés étrangères, dans le but de définir des règles efficaces pour éviter l'érosion de la base fiscale et le transfert des bénéfices. A ce jour, certains pays n'ont toujours pas établi de règles relatives aux SEC.

Cependant, l'arrêt Cadbury limite l'utilisation des SEC. Cette affaire a opposé l'Etat anglais et le groupe Cadbury Schweppes. Le Royaume-Uni avait taxé cette société anglaise ainsi que ses filiales situées en Irlande. Or, elles avaient déjà été soumises à l'impôt des sociétés irlandais. La cour de la Commission Européenne a donné raison au groupe en justifiant que de telles pratiques fiscales de la part d'un Etat entravent la liberté d'établissement. Il ressort de cet arrêt que des mesures peuvent être prises contre une société qui effectuerait des transactions internationales seulement lorsqu'un montage est mis en place pour éviter ou diminuer la base imposable dans « l'état concerné ». Ce montage doit être superficiel et ne refléter aucune réalité économique, autrement dit, avoir pour unique but d'éviter l'impôt. Cette jurisprudence s'applique à tous les pays membres de l'UE ainsi que de l'Espace Economique Européen (EEE) (Commission Européenne, 2006).

Cette limite a été décidée pour garder une certaine souplesse sur les marchés et ne pas pénaliser la compétitivité des entreprises européennes face à d'autres entreprises venant d'autres marchés et ayant l'avantage d'une juridiction beaucoup plus laxiste.

2.4. L'érosion de la base fiscale

L'érosion de la base fiscale et le transfert des bénéfices a des conséquences sur les gouvernements, principalement pour les finances publiques, et indirectement sur les citoyens. Ces conséquences sont malheureusement difficiles à estimer. On évalue de façon approximative des pertes fiscales pouvant aller de 100 à 240 milliards de dollars chaque année pour les gouvernements du monde entier (OCDE, 2016c). Selon un rapport de conférence des Etats-Unis, l'optimisation fiscale a atteint 221 milliards de dollars en 2015. Cela représente environ 4 à 10% des recettes mondiales de l'impôt des sociétés (UNCTAD, 2016).

Selon Xavier Harel, ce manque à gagner pour le trésor public entraîne une réduction des investissements dédiés à la collectivité et est peut-être même à la base de l'endettement de certains Etats. A titre d'exemple, on peut prendre le cas de la Grèce. En 2012, Nikos Lekkas, directeur de la police fiscale grecque, a estimé que les problèmes liés à la dette publique grecque pourraient être réglés si l'Etat pouvait récupérer la moitié des revenus de l'érosion de la base fiscale en Grèce. (Sa dette publique s'élève à 175,1% du PIB en 2013 et le PIB à 315.459€, en 2016 la dette s'élève à 171% du PIB qui vaut 301.908€.) (Eurostat, 2015)

La libre concurrence fiscale entre les Etats a donc des conséquences désastreuses pour les finances publiques.

3. Les multinationales du secteur numérique

Les multinationales du numérique ont saisi les opportunités offertes par l'économie digitale. Les modèles d'affaire et les chaînes de valeurs du modèle économique classique ont subi des modifications majeures suite à l'évolution de l'économie. Nous allons voir ci-dessous des exemples de modèles d'affaires classiques des multinationales du numérique ainsi qu'une illustration de chaîne de valeur.

3.1. Chaîne de valeur

« La chaîne de valeur décrit les différentes étapes qui déterminent la capacité d'une entreprise à obtenir un avantage concurrentiel en proposant une offre valorisée par ses clients » (Johnson, Whittington, Scholes, & Fréry, 2011)

Michael Porter a développé son modèle de chaîne de valeur¹. Il a découpé les différentes fonctions d'une entreprise en activités primaires et secondaires dans le but de déterminer les sources d'un avantage concurrentiel et donc de générer une marge. L'analyse d'une chaîne de valeur permet donc d'identifier les différentes activités de l'entreprise ainsi que leurs implications économiques.

Néanmoins, il n'est pas courant qu'une entreprise, à elle seule, soit responsable de la totalité des fonctions créatrices de valeur. En général, plusieurs organisations sont impliquées dans ce processus. Nous pouvons faire référence à la notion de filière industrielle.

*« Une filière industrielle est l'ensemble des liens inter organisationnels et des activités qui sont nécessaires à la création d'un produit ou d'un service. C'est un enchaînement de chaînes de valeurs, l'ensemble des organisations qui vont intervenir dans la création du produit ou du service. »*²(Johnson, Whittington, Scholes, & Fréry, 2011)

L'offre pour le client final est donc la somme de toutes les créations de valeur le long de la filière industrielle. La création de valeur dans l'économie du numérique est un point central dans le problème de taxation des multinationales. En effet, la plupart des entreprises du secteur, ont vu leurs chaînes de valeur complètement modifiées principalement à cause de la dématérialisation de l'économie. Selon une étude d'Amit et Zott (2001), la création de valeur dans l'e-business va plus loin que la valeur créée selon le modèle classique de Michael Porter. L'émergence de l'économie numérique a ouvert de nouveaux horizons en termes d'innovation et de modèle d'affaire.

Pour en revenir à la filière industrielle, il faut noter qu'en plus de tenir compte de la valeur produite, elle comprend également les coûts induits dans le processus. Cette combinaison de coût et de valeur nous amène au concept de gisement de valeur. Le gisement de valeur est une zone de la filière dans laquelle les bénéfices sont plus élevés. Dans le secteur informatique, on a identifié un phénomène de migration de valeur. Initialement, la création de valeur était située au centre de la filière, par exemple avec la production de matériaux informatiques. Cependant, on a observé qu'aujourd'hui, la création de valeur se fait en aval de la filière, avec l'offre de service (Johnson, Whittington, Scholes, & Fréry, 2011).

¹ Voir annexe 1

² Voir annexe 2

Certaines activités ont même subi des transformations de sorte qu'elles diminuent les bénéfices imposables des sociétés ou qu'elles évitent l'utilisation d'établissement stable, ce qui empêche les états de pouvoir les imposer. Par exemple, on peut prendre le cas d'une entreprise qui déclare ses bénéfices à l'étranger mais qui s'accapare la valeur créée ou la marge sur un marché. On peut aussi penser à l'insertion d'intermédiaire dans la chaîne de valeur. Les intermédiaires sont placés de manière stratégique dans la chaîne de telle sorte qu'ils parviennent à s'approprier une partie de la marge. A titre d'exemple, nous pouvons citer un distributeur de service situé dans un pays à faible fiscalité ayant des contacts directs avec le client. Cette entreprise pourra accumuler tous les profits, tout en bénéficiant d'une fiscalité avantageuse. L'utilisation d'intermédiaire dans la chaîne de valeur n'est pas une nouveauté mais l'économie numérique semble faciliter cette stratégie (Colin & Collin, 2013).

En ce qui concerne le secteur culturel, celui-ci n'a pas été épargné par l'avancée du numérique. L'augmentation de la bande passante a permis à des sociétés de vidéos à la demande, comme Netflix, de se développer à travers le monde entier (Colin & Collin, 2013).

Voyons ci-dessous une illustration de chaîne de valeur de l'internet.

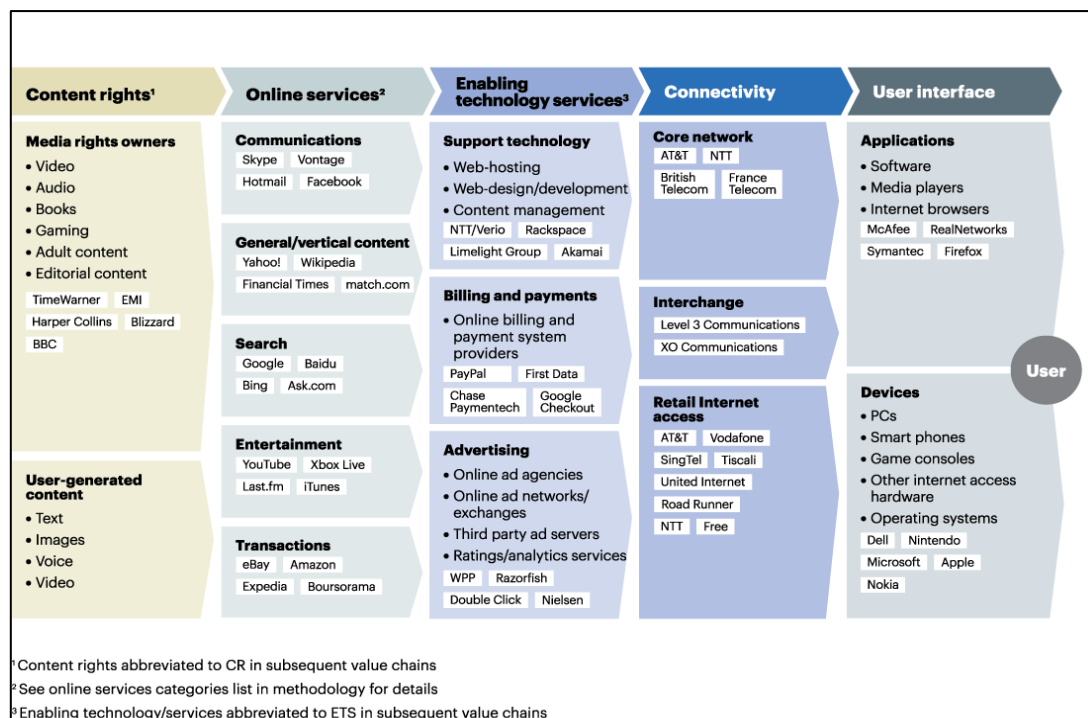


Figure 1 : Chaîne de valeur de l'internet (A.T. Kearney analysis)

Ce graphique nous montre que cette chaîne de valeur peut se subdiviser en cinq étapes. Elle comprend les droits sur les contenus, à la fois le contenu médiatique et celui généré par les utilisateurs, les services en ligne, comme la téléphonie ou les boîtes de messagerie, les services

technologiques, proposant par exemple les services d'hébergement ou les facturations, la connectivité, qui recouvre les fournisseurs de réseaux fixes et sans fil. Et, finalement, les interfaces utilisateurs.

Il semblerait que la frontière entre les différents éléments de la chaîne soit devenue de plus en plus floue. La cause serait que de plus en plus d'entreprises auraient recours à la consolidation, et l'élargissent le périmètre de leurs activités. Prenons comme illustration Netflix qui a réussi à intégrer un maillon de sa chaîne de valeur en proposant et en diffusant son propre contenu, comme par exemple la célèbre série « House of Card » (Itu News, 2013). Il semblerait donc que les caractéristiques de l'économie digitale permettent aux entreprises d'intégrer à la fois les fonctions de fournisseurs et de distributeurs, ce qui laisse une plus grande marge de manœuvre dans l'organisation des groupes multinationaux.

3.2. Business model (Modèle d'affaire)

Tout d'abord, il faut savoir que la création de valeur est le résultat d'un ensemble d'activités qui permettent à une organisation de générer des revenus, en d'autres mots, de survivre et de subvenir à ses besoins. La littérature est abondante sur le sujet et il existe de nombreuses définitions d'un business model. Commençons tout d'abord par une définition simple et synthétique d'un modèle d'affaire.

« A business model describes the rationale of how an organization creates, delivers, and captures value » (Osterwalder, Pigneur, 2010).

Dans l'économie digitale, cette capture de valeur s'opère par l'utilisation des nouvelles technologies ou par la création de nouvelles entreprises exploitant la nouvelle technologie sur de nouveaux marchés. Le modèle d'affaire est donc un modèle tenant compte de la technologie et ses caractéristiques comme input, pour la transformer en valeur économique pour le client. (Chesbrough, & Rosenbloom, 2002).

Il existe huit modèles d'affaires de base dans l'économie numérique. Il est cependant très rare de retrouver un modèle pur. En général, un modèle va être une combinaison de plusieurs de ces huit modèles de base (Chotard, 2009). Le développement de ces modèles s'appuie largement sur les innovations des TIC.

Le modèle publicitaire : c'est de loin le modèle le plus répandu. Il concerne pour des plateformes en ligne de vendre leur audience à des annonceurs publicitaires. (Ex. : Google)

Le modèle place de marché : La plateforme permet la rencontre des parties contractantes. La source de revenus provient d'une taxation d'une transaction entre fournisseur et acheteur (ex. : eBay)

Le modèle d'abonnement : Système basé sur un paiement périodique. (Ex. : Fournisseurs d'accès internet)

Le modèle d'eBoutique : Transaction virtuelle directe entre un vendeur (l'entreprise) et un client. Le revenu provient donc de la transaction effectuée, sans passer par un intermédiaire pour mettre en relation les différentes parties comme dans le cas du modèle place de marché. (Ex. : Dell)

Le modèle d'affiliation : Les revenus sont générés par commissions de ventes ou en fonction du trafic internet. Via des liens les utilisateurs sont attirés de site en site, ou blog par exemple. (Ex : Amazon)

Le modèle de service à la demande : La facture dépendra de l'utilisation d'un produit. (Plateforme d'application en ligne)

Le modèle freemium : Ce modèle est également très répandu. Le principe est de proposer un service de base gratuit aux clients et une partie payante avec plus de fonctionnalités.

Le modèle d'infomédiaire : Dans ce modèle, la source de revenus provient de l'échange d'information entre utilisateurs et produits ou service (ex : Facebook)

4. Les stratégies fiscales

Il existe un certain nombre de stratégies fiscales pour les entreprises. Celles-ci sont régies par des facteurs et mécanismes fondamentaux, comme le mécanisme d'implantation dans des pays à fiscalité avantageuse.

4.1. La planification fiscale agressive (PFA)

La Commission Européenne définit la planification agressive comme une pratique consistant « à tirer parti des subtilités d'un système fiscal ou des incohérences entre deux ou plusieurs systèmes fiscaux afin de réduire l'impôt à payer. Elle peut prendre de multiples formes » (Commission Européenne, 2012). Par exemple, une multinationale peut profiter des doubles déductions de certains revenus d'un Etat à l'autre, ou encore de la double non-imposition.

En général, ces structures sont assez complexes et subtiles car elles impliquent plusieurs juridictions. Il n'est pas toujours évident pour les entreprises de choisir le pays dans lequel elles veulent s'implanter pour bénéficier du régime fiscal. Certaines conditions sont plus favorables que d'autres. Tout dépend de la taille, l'âge, et le type d'activité exercée par l'entreprise. Une grande entreprise, avec un certain passé (en terme de localisation, culture d'entreprise,...) et dont la principale activité est fortement corrélée à des biens matériels (par exemple des matières premières) rencontrera certaines difficultés à se délocaliser et choisira un autre type d'optimisation fiscale. En revanche, une entreprise jeune, de moyenne taille et dont l'activité est liée à des biens immatériels aura plus de facilités, et bénéficiera d'une plus grande marge de manœuvre pour déterminer son régime fiscal. Cet exemple nous rappelle certainement les sociétés de l'économie numérique.

L'analyse de la Commission Européenne a identifié sept modèles de planification fiscale agressive. Quatre d'entre eux avaient déjà été identifiés par l'OCDE, et l'analyse a permis de les compléter avec trois autres structures. Sur base de ces modèles, une liste d'indicateurs récurrents a été dressée, et les pratiques fiscales des pays membres de l'UE ont été investiguées.

Les indicateurs permettent de déterminer si nous sommes face à une PFA ou non. On en distingue deux types : d'un côté, les indicateurs actifs qui peuvent à eux seuls constituer une PFA, de l'autre côté, des indicateurs passifs, qui sont présents lors d'une PFA, mais qui, pris indépendamment, ne sont pas des éléments associés à une PFA.

Trois mécanismes sont à la base de la PFA. L'endettement, la localisation des actifs intangibles et les prix de transfert. La liste des sept types de structure est la suivante :

- 1) Une structure de prêt extraterritorial
- 2) Une structure hybride de financement
- 3) Une structure d'entité hybride
- 4) Une structure de prêt sans intérêts
- 5) Une structure de « Patents boxes » (Boîtes à brevets)
- 6) Une structure IP à deux niveaux avec accord de répartition des coûts
- 7) Une structure IP à un seul niveau et accord de répartition des coûts

Cette liste soulève certaines questions. A partir du moment où l'on met en place une stratégie fiscale, nous retrouvons nous dans de la planification agressive ? Finalement, le concept de PFA reste assez vague. En effet, tout dépend de la définition que l'on lui donne. Autant, la PFA n'est pas en elle-même d'illégale. L'UE souhaite la limiter mais on ne veut pas

l'interdire de manière absolue. Cependant, il est nécessaire de déterminer à quel degré une planification devient « trop » agressive. Les travaux pour encadrer la PFA sont toujours en cours, et sont aussi la cible du projet BEPS. Des travaux de la Commission Européenne ont déjà permis d'avancer sur ce terrain, notamment grâce à l'élaboration de critères présents lors de planification fiscale agressive.

4.2. Les montages fiscaux

4.2.1. Création de filiales

Classiquement, la constitution de filiales est un moyen d'accéder à une fiscalité avantageuse. Par définition, les multinationales rassemblent des sociétés implantées dans différents pays, via des filiales. Chacune de ces sociétés est régie par la loi de son lieu d'établissement. L'exemple le plus simple consiste en un groupe de deux entreprises, la maison mère décide d'ouvrir une filiale dans un autre pays à partir duquel elle exercera une activité.

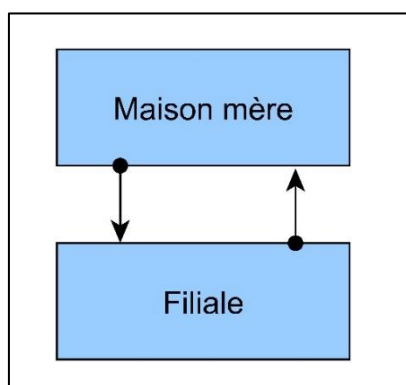


Figure 2 : Montage simple - Mère/filiale

L'ajout d'une troisième société au groupe engendre une variante plus complexe. Ainsi, la maison mère détient indirectement la filiale via une société intermédiaire de financement. La société intermédiaire se trouve souvent dans un pays avec une législation fiscale avantageuse ou dans des pays ayant conclu des conventions pour éviter la double imposition (Mignolet, 2011).

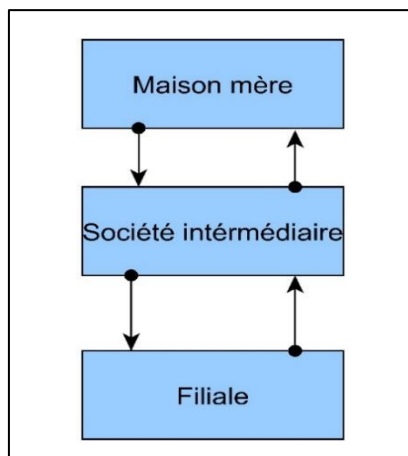


Figure 3 : Montage complexe: - Mère/fille

Ces deux exemples nous donnent les bases de la planification fiscale. Construire un montage de ce type n'est pas une pratique illégale. Par ailleurs, la majorité des entreprises ont recours à ce genre d'aménagement, et n'ont pas pour unique but d'obtenir un avantage fiscal. Néanmoins, certaines multinationales abusent de cette construction fiscale en exploitant les opportunités, et amènent les spécialistes à s'interroger sur les limites acceptables de la planification fiscale. Cette pratique est communément appelée le « *treaty shopping* », en ce qu'elle permet aux multinationales de s'organiser en fonction des différentes législations fiscales nationales en choisissant leurs lieux d'établissement selon la loi la plus avantageuse. A titre d'exemple, elles peuvent utiliser de manière abusive le réseau de convention fiscale développé pour éviter la double imposition des revenus (Muet, 2014a).

Ramboll et Corit Advisory (Commission Européenne), en collaboration avec un groupe d'experts fiscaux en ont fait leur objet de recherche (Meldgaard, Bundgaard, Weber, & Floristean, 2015). L'objectif de cette étude est d'évaluer les systèmes fiscaux des pays de l'Union Européenne, dans le but d'identifier les structures de planification fiscale agressive.

Notons que l'Union Européenne régule les relations entre les sociétés mères et filles pour assurer le bon fonctionnement du marché intérieur européen. A l'origine, en 1990 la directive européenne « mère filiale » avait pour objectif d'encadrer la distribution des bénéfices intra groupe des sociétés implantées sur le territoire de l'UE en limitant les obstacles fiscaux. Ainsi elle a supprimé les retenues à la source sur la distribution de dividende entre société de pays membres différents, et a pris des mesures pour limiter la double imposition pour les filiales.

En 2003, une mise à jour de la directive a introduit trois nouveaux éléments : la suppression totale de la double imposition, l'élargissement du champ d'application du régime à d'autres

sociétés entrant dans le régime et une plus grande flexibilité pour les conditions d'exonérations relatives aux dividendes (Commission européenne, 2016).

4.2.2. Prix de transferts

The arm lenght principle ou le principe de pleine concurrence est un principe qui régit les prix de transferts pour les multinationales ou les grands groupes d'entreprises. Depuis les années 70, l'OCDE s'attaque aux problèmes des prix des transferts, c'est-à-dire le prix que les filiales d'un groupe décident entre elles lorsqu'elles s'échangent des biens ou des services. En fonction des prix utilisés, une multinationale peut facilement décider dans quel pays son profit sera imposé.

Les transactions entre sociétés d'un même groupe ne peuvent se faire sans encadrement. Lorsque de telles transactions se produisent, elles sont généralement régies par les mécanismes du marché. C'est la raison pour laquelle les transactions inter groupe doivent refléter la réalité économique du marché. Si les prix de transferts sont manipulés, l'impact sur l'impôt peut être négatif. Ces transactions peuvent être source de manipulation et donc de stratégies pour les multinationales (OECD, 2010). Le principe de manipulation de prix de transfert consiste à déplacer ou choisir, lors d'une transaction transfrontalière, dans quel pays une source de revenus sera imposée.

Il existe plusieurs méthodes pour fixer les prix de transferts. L'OCDE en préconise cinq que l'on peut subdiviser en deux groupes. On a, d'une part les méthodes traditionnelles, d'autre part, les méthodes transactionnelles (Boyer, 2007).

Méthodes traditionnelles

- Méthode du prix comparable sur un marché libre (CUP)
- Méthode du prix de revente
- Méthode du prix de revient majoré ou « *Cost plus* »

Méthodes transactionnelles

- Méthode du partage des bénéfices ou « *Profit split* »
- Méthode de marge brute

La méthode la plus fiable est la méthode CUP, car elle se base sur le prix de transaction d'un produit effectivement opéré. Pour comparer les prix, il existe de nombreuses bases de données permettant de générer des comparables (standard de marché) venant des observations

faites sur les marchés, pour ainsi déterminer les prix de transferts. Néanmoins, l'économie numérique n'est pas vraiment représentée dans ces bases de données. On peut y trouver des informations sur les actifs incorporels pour les sociétés cotées, mais il n'y a pas d'information sur les données personnelles et leur valorisation (Colin & Collin, 2013).

Nous nous intéresserons ici principalement à la méthode cost-plus. Cette méthode part du prix de revient d'un bien ou d'un service auquel on ajoute une marge bénéficiaire. La fixation de la marge bénéficiaire peut être source de difficulté, et est censée se baser sur une marge correspondant à la nature de l'opération effectuée (Rassat, Lamorlette, & Camelli, 2010).

4.2.3. L'endettement

Une grande partie de la littérature s'accorde à dire que l'endettement joue un rôle dans le déplacement des profits vers des pays à faible fiscalité. Selon la Commission Européenne, l'endettement, qu'il se fasse par emprunt à l'intérieur d'un groupe ou via une institution externe est responsable d'un tiers des activités de délocalisation des bénéfices.

Les travaux de Buettner, T. et Wamser, G. (2013) ont montré un impact significatif des différences de taux utilisés sur l'endettement interne. C'est pourquoi, l'endettement interne est considéré comme participant activement à la délocalisation des bénéfices.

4.3. La propriété intellectuelle

4.3.1. Définition

Dans ce secteur l'innovation et la créativité sont déterminant pour les entreprises et les idées de l'entreprise doivent être protégées. Il est donc primordial pour les entreprises de protéger leurs savoirs. C'est pourquoi, le droit de propriété intellectuelle est apparu et prend part à l'économie numérique en tant qu'actif immatériel et instrument de protection (Ghilassene, 2015). Elle est incontournable, notamment en matière fiscale, comme nous le verrons dans cette partie.

En effet, des études ont démontré que certaines multinationales arrivent à réduire considérablement leurs impôts grâce à la propriété intellectuelle. La propriété intellectuelle fait donc partie des stratégies fiscales de premier choix pour les multinationales. Comment pouvons-nous expliquer le rôle de la propriété intellectuelle dans la stratégie fiscale ? En réalité, nous pouvons nous reposer sur les deux caractéristiques des immobilisations incorporelles qui facilitent la délocalisation des bénéfices : Premièrement, les actifs intangibles sont une source

de création de valeur pour l'entreprise. Ensuite, cette classe d'actifs est très volatile. Création de valeur et volatilité sont deux points majeurs dans l'économie numérique et source de questionnement pour les administrations fiscales (Fuest, Spengel, Katharina, Heckemeyer & Nusser, 2013). C'est pourquoi, nous allons élaborer les stratégies basées sur un modèle de propriété intellectuelle. Commençons tout d'abord par définir celle-ci.

« La propriété intellectuelle fait référence aux droits légaux qui découlent d'une activité intellectuelle dans plusieurs domaines. Par exemple on peut les retrouver dans les domaines industriel, artistique, scientifique, ou encore littéraire. Ces droits ne sont pas seulement attachés aux nouvelles inventions, mais ils sont relatifs à tous les produits dont la valeur est la résultante d'une activité créative » (Belleflamme & Peitz, 2015).

Quant à la Commission Européenne, elle définit la propriété intellectuelle de la manière suivante :

“Intellectual property products are the result of research, development, investigation or innovation leading to knowledge that the developers can market or use to their own benefit in production because use of the knowledge is restricted by means of legal or other protection”

Les entreprises qui arrivent à réduire considérablement leur base imposable recourent toutes aux droits de propriétés intellectuelles. Les bénéfices sont transférés entre les sociétés d'un même groupe grâce à des brevets par exemple.

La propriété intellectuelle donne à son propriétaire un droit exclusif d'exploitation. Pour protéger ce droit d'utilisation, le détenteur dispose de divers moyens.

La propriété intellectuelle se divise en deux catégories,

Propriété industrielle	Propriété littéraire et artistique
• <u>Créations techniques</u> (brevets, certificats d'Obtention Végétale, topographie de Semi-Conducteurs) • <u>Créations ornementales</u> (Dessins et modèles) • <u>Signes distinctifs</u> (Marques, dénomination sociale, nom commercial,	• <u>Droit d'auteur</u> (Œuvres littéraires, musicales, graphiques, plastiques, logiciel) • <u>Droit voisins</u> (Destinés exclusivement, aux artistes-interprètes, aux producteurs de vidéogrammes, et de phonogrammes, et aux entreprises de communication audiovisuelles)

enseigne, noms de domaine, appellations d'Origine, indications de provenance)	
--	--

Nous allons nous intéresser ici aux brevets.

« Un brevet est un droit exclusif et temporaire d'interdiction concernant une invention, qui est octroyé par l'Etat en échange d'une divulgation de l'invention. Pour obtenir un brevet, l'invention doit remplir un certain nombre de conditions strictes; elle doit notamment être nouvelle, inventive, susceptible d'une application industrielle et licite. Ces exigences sont cumulatives. » (SPF Economie, 2013)

De nombreux pays ont implémenté un régime de « Patent boxes », ou littéralement « boîte à brevet », qui octroie un régime favorable en matière de fiscalité pour les revenus issus de la propriété intellectuelle. Les premiers régimes de boîte à brevet sont apparus en Europe dans les années 70, tout d'abord en France et en Irlande. Aujourd'hui, les boîtes à brevets ont connu une petite évolution. En l'espace de 9 ans, le nombre de pays ayant adopté ce régime a presque quadruplé. Actuellement, onze pays ont adopté ce régime : Belgique, Chypre, France, Grèce, Hongrie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Portugal, Espagne, Royaume-Unis.

L'appellation boîte à brevet peut être sujette à confusion. En effet, il faut savoir que les *patents boxes* ne concernent pas uniquement les brevets, mais englobent de manière plus générale la propriété intellectuelle (Alstadsaeter, Barrios, Nicodeme, Skonieczna, & Vezzani, 2015).

La prochaine étape consistera à expliquer les stratégies les plus connues basées sur un modèle de boîte à brevet. Nous explorerons les conditions à remplir pour que la stratégie soit optimale et nous insisterons sur les pays impliqués dans des montages fiscaux complexes.

4.3.2. Cas pratiques

Dans l'économie numérique, les multinationales qui parviennent à réduire leurs charges d'impôt délocalisent les bénéfices imposables grâce à l'octroi de licences intragroupes. L'octroi de licences consiste à vendre ou à accorder l'exploitation de la licence, par exemple un droit de propriété intellectuelle, à un tiers. Dans cette partie, nous allons voir deux exemples de stratégie de multinationales basée sur la propriété intellectuelle.

1^{er} cas : le sandwich hollandais et le double irlandais

Le sandwich hollandais est une pratique d'optimisation fiscale agressive bien connue des autorités fiscales. Ce montage a été lancé initialement par Apple, et a finalement séduit d'autres géants du numérique comme Facebook, Google ou encore Amazon.

Explication de la structure :

Le principe est simple. Il consiste à faire remonter des bénéfices vers des paradis fiscaux par le biais de filiales néerlandaises ou irlandaises, et ce de manière tout à fait légale. Pour mettre en place ce montage, le groupe a besoin de 3 sociétés : deux sociétés basées en Irlande, l'une est opérationnelle et l'autre détient un droit de propriété intellectuelle, ainsi qu'une entreprise intermédiaire aux Pays-Bas. La société parente détient la société IP-holding et la société opérationnelle est détenue par la société holding. Cependant, une astuce rend ce montage optimal : la société holding est dirigée depuis les Bermudes, où se trouve son centre de management. Elle est donc considérée comme étant sous le régime juridique fiscal des Bermudes. Néanmoins, la société mère établie aux Etats-Unis considère sa filiale comme une filiale irlandaise car, conformément à la législation américaine, une société est régie par la législation fiscale du lieu où elle a été constituée, et non du lieu où elle a son siège social.

Les cinq étapes de la structure :

Ci-dessous les différentes étapes importantes du cheminement (Fuest, Spengel, Katharina, Heckemeyer, & Nusser, 2013).

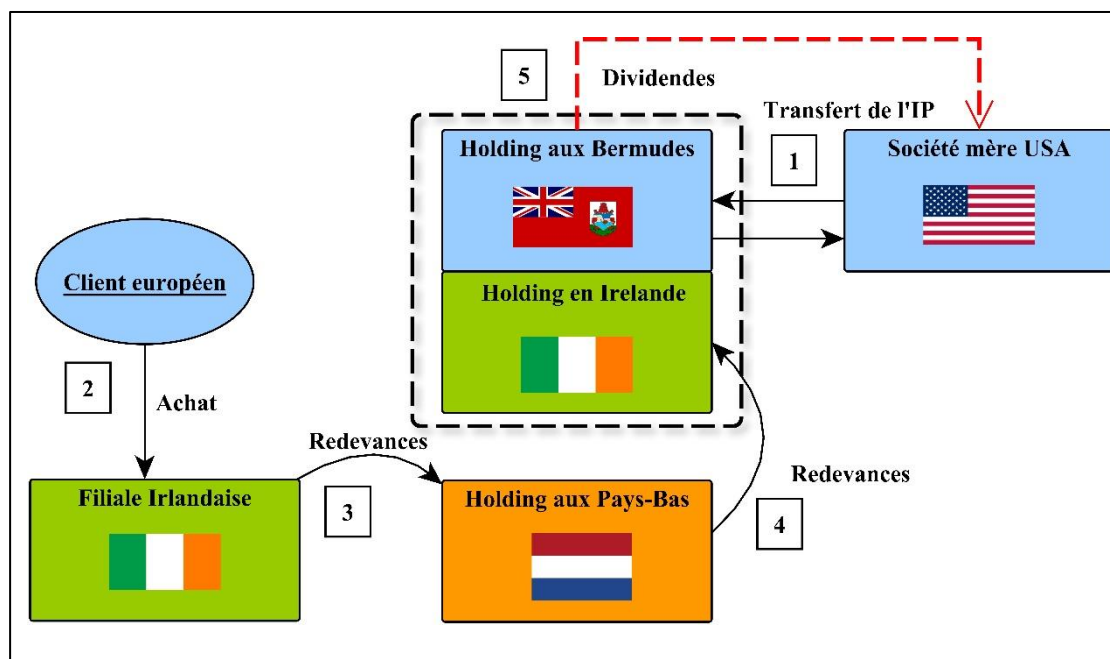


Figure 4 : Le sandwich hollandais ou le double irlandais

1. Pour commencer, la société mère aux Etats-Unis concède ses droits de propriété intellectuelle à une société irlandaise située aux Bermudes. En contrepartie, la société basée aux Bermudes paye une redevance à la société mère.
2. Une deuxième entreprise située en Irlande réalise les opérations de vente et accumule la majorité du chiffre d'affaire. L'impôt des sociétés en Irlande est de 12,5%. Dans le pays final de consommation, il n'y pas ou presque pas d'impôt. En général, les entreprises du numérique vendent leurs biens grâce au e-commerce. Il n'y a donc pas toujours de présence physique dans le pays de consommation.
3. Les profits accumulés par l'entreprise opérationnelle sont soumis à l'impôt des sociétés irlandais. Parallèlement, elle paye des redevances élevées à sa société mère (indirectement) détenant la propriété intellectuelle. La stratégie est d'imposer des paiements de redevances élevées. Finalement, le paiement de redevances élevées combiné avec un impôt des sociétés faible font que l'impôt payé par l'entreprise opérationnelle est faible.

C'est à ce stade que la filiale néerlandaise entre en jeux. Cette interposition de l'entreprise est nécessaire pour éviter la retenue d'impôt sur les bénéfices qui partent aux Etats-Unis. Les redevances sont payées à cette entreprise. Pourquoi utiliser cette entreprise comme canal ? Etant donné que l'entreprise holding aux Bermudes se trouve sous la juridiction fiscale irlandaise, les redevances en partance pour les Bermudes seront taxées. Au contraire, les redevances payées d'une entreprise irlandaise vers une entreprise néerlandaise ne seront soumises à aucun impôt. De plus, il n'y aucune retenue à la source au Pays-Bas pour les redevances payées vers une entreprise européenne.

4. La société holding basée en Irlande n'est pas imposée car elle est sous le régime juridique des Bermudes et que les Bermudes n'imposent pas le bénéfice des sociétés.
5. La dernière étape est sensible et mérite qu'on s'y attarde. Aux Etats-Unis, le principe d'imposition est semblable au modèle européen. On y taxe les revenus mondiaux d'une entreprise mais pas les revenus des filiales étrangères. Les profits des filiales sont taxés lorsqu'ils sont rapatriés et qu'y il y a une distribution sous forme de dividendes, ou encore lorsqu'ils tombent sous le régime des *Subpart F Income*.

Les règles *Subpart F Income* sont définies aux paragraphes 951 à 964 de l'IRC (*Internal Revenues Code*). Elle stipule que les revenus d'une entreprise étrangère contrôlée qui n'ont pas été distribués ou qui n'ont pas été soumis à d'autres taxes sont considérés, en réalité, comme étant rapatriés. Ils doivent donc être inclus dans le revenu de la société

parente. L'objectif est d'éviter les abus des sociétés utilisant des paradis fiscaux et ne payant aucun impôt (Genoud, 2007).

Cependant, une entreprise non-commerciale américaine a l'opportunité d'utiliser l'option « *check the box* » (CTB). Son nom provient de la possibilité, depuis 1996, de cocher une case dans une déclaration pour déterminer la nature des filiales étrangères. Il existe deux statuts pour le droit fiscal américain : le statut *corporation* (entité de droit américain) et le statut de *disregarded for US tax purpose* (entité imposée par l'associé américain) (Muet, 2014b). Ce dernier signifie que les transactions effectuées par ses filiales sont considérées comme faisant partie intégrante de la société mère et que les bénéfices sont taxés uniquement lorsqu'ils sont rapatriés. Cette option annule donc les effets des *Subpart F Income* et les bénéfices peuvent ne jamais être taxés.

Dans le cas de Google, grâce à l'utilisation des règles CTB, l'entreprise génère des revenus apatrides (Volckaert, 2016). Dans sa stratégie du double irlandais, on peut supposer que les filiales de Google ont « coché la case ». En conséquence, elles ne sont pas considérées comme des entités juridiques à part entière d'un point de vue américain, et sont donc totalement ignorées par l'administration fiscale américaine. Cependant, elles sont bien considérées comme des entités juridiques par les administrations fiscales non-américaines (Kleinbard, 2011). A titre d'exemple, vu que *Google Ireland holding* n'est pas commerciale (elle gère uniquement la propriété intellectuelle), elle peut utiliser l'option CTB (c'est-à-dire le statut *disregarded*). Dans ce cas, ses bénéfices ne seront imposables que dans le chef de sa société mère : *Google Inc.* Or, on sait que ces revenus ne seront jamais rapatriés et qu'ils demeureront aux Bermudes.

Que se passe-t-il si la société décide de distribuer le bénéfice à ces actionnaires ? En théorie, les bénéfices en attente devraient être rapatriés, taxés et ensuite distribués. La pratique a cependant montré qu'il était possible d'éviter le rapatriement. A titre d'exemple, prenons la société Apple qui, lorsqu'elle a décidé de distribuer des dividendes à ses actionnaires, s'est endettée sur le marché pour éviter tout le mécanisme d'imposition (Muet, 2015).

2^{ème} cas : « Patents boxes »

Dans le cas « Patents boxes », on transfère la propriété intellectuelle dans un holding se trouvant dans un pays européen, et qui offre un régime de boîte à brevet. La société d'exploitation peut se trouver dans n'importe quel pays européen. Cependant, implanter sa filiale dans un pays qui ne respecte pas le principe d' « arm length » est une opportunité supplémentaire pour réduire la charge fiscale.

De manière générale, on peut schématiser la structure de la façon suivante :

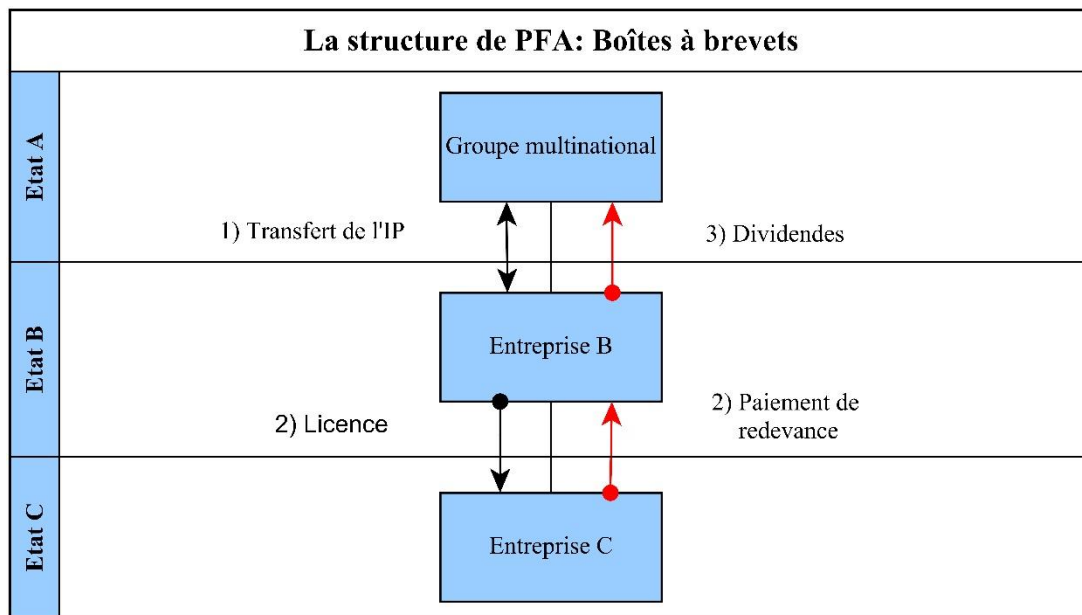


Figure 5 : Planification fiscale agressive n°1 - (IP-Holding)

Explication de la structure :

La structure « boîte à brevet » simple implique trois entreprises situées dans trois Etats différents. Le groupe multinational ou la société mère se trouve dans un pays A et possède un droit de propriété intellectuelle. Le pays A peut se situer dans un pays membre de l'Union Européenne ou pas. Cette forme de structure est développée lorsque un pays bénéficie d'un régime fiscal favorable pour les revenus de brevet, tandis que les autres pays autorisent une déduction pour le paiement de redevances, et n'appliquent pas de retenue à la source sur le paiement de celles-ci (Meldgaard, Bundgaard, Weber, & Floristean, 2015).

Les trois étapes de la structure :

Le groupe multinational a pour objectif de développer son droit de propriété intellectuelle. Il transfère donc ce droit à une filiale qui se trouve dans un état avec un régime de boîte à brevet.

1. La première étape est le transfert du droit de propriété intellectuelle du groupe multinational vers l'entreprise B. L'objectif est que l'entreprise continue le développement de celui-ci. De plus, l'entreprise B est entièrement détenue par l'entreprise A. Le transfert doit être effectué selon certaines conditions. Il ne suffit pas simplement d'octroyer le droit d'une entreprise à l'autre. Le transfert peut s'effectuer selon deux principes. Soit il se fait comme une simple vente de l'entreprise A vers

l'entreprise B, dans ce cas il faut respecter le prix de marché, soit par une entente des coûts partagés (*Cost Sharing Agreement*). Dans cette dernière éventualité, il faut respecter le principe de pleine concurrence. (*Arm's length*)

2. Ensuite, l'entreprise B va donner l'autorisation à une entreprise d'exploitation C. Cet octroi de licence s'effectue dans certaines conditions. En effet, en échange du droit d'exploitation de la propriété intellectuelle l'entreprise C va payer des redevances à l'entreprise B. L'intérêt des redevances est qu'elles pourront être déduites fiscalement de la base imposable de la société C. Parallèlement, ces revenus de redevances reçues par l'entreprise B seront taxés à un taux avantageux, étant donné le régime de « patent box » du pays B. On voit donc ici le double avantage de la propriété intellectuelle.
3. Finalement, les profits de l'entreprise B seront redistribués à l'entreprise A, le groupe multinational, sous forme de dividendes. On voit alors que la création de valeur de la propriété intellectuelle s'accumule dans le pays B. Cependant, la remontée des bénéfices sous forme de dividendes n'est pas toujours d'application. En effet, les dividendes pourraient être soumis à l'impôt des sociétés dans le pays A. Nous approfondirons cette question plus tard.

Un article sur les pratiques fiscales agressives écrit par Fuest, Spengel, Finke, Heckemeyer, et Nusser approfondi cette structure. Selon eux, il existe deux conditions pour que cette stratégie soit optimale :

- Premièrement, il est nécessaire qu'aucune règle de type CFC ou SEC ne soient en vigueur dans le pays de résidence de la société parente.
- Deuxièmement, le transfert de propriété intellectuelle peut se faire sans déclencher des taxes de sorties élevées.

Schématiquement, l'analyse reprend la même idée que le schéma précédent. Elle ajoute entre autres quelques détails comme par exemple les continents qui peuvent être impliqués dans la structure. On remarque que la société mère peut être européenne ou américaine.

La plupart des multinationales qui utilisent ce modèle vendent leurs biens via internet. Un client qui se trouve dans un pays différent de la filiale d'exploitation peut donc acheter des biens et des services sans qu'il y ait une présence physique d'une filiale dans son pays. Il est néanmoins possible d'ajouter une filiale dans les pays des consommateurs pour qu'elle se charge par exemple de la livraison des services, de la fabrication d'un bien ou encore de tout l'aspect marketing derrière un produit. Ces filiales chargées de fournir un service utilisent alors

une base « cost-plus ». Comme on l'a vu, la méthode cost-plus est une méthode utilisée pour déterminer les prix de transfert. Cette méthode peut être la source de manipulation fiscale. En effet, lors de la détermination de la marge bénéficiaire, appliquer un taux de 5% ou de 20% n'aurait pas le même impact sur les bénéfices dégagés par l'entreprise.

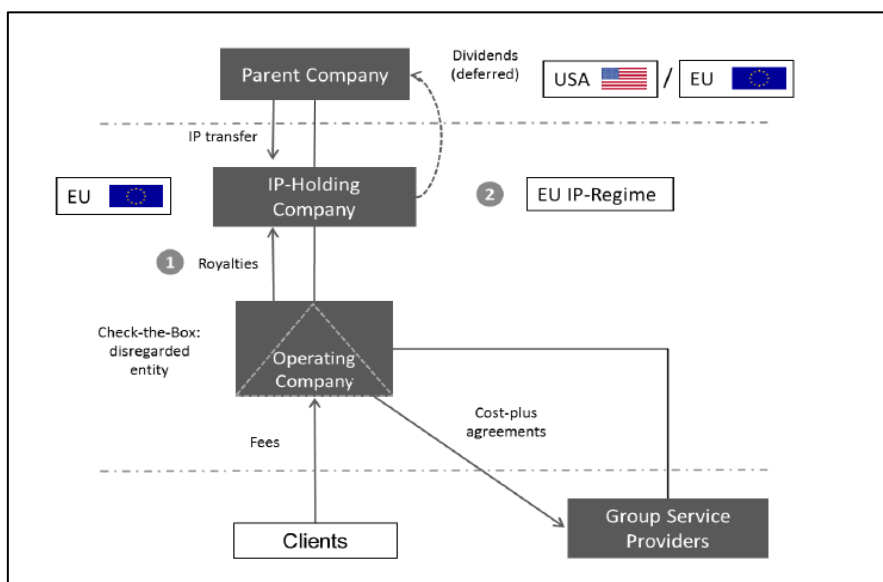


Figure 6 : Planification fiscale agressive n°2 - (IP-Holding)

Prenons l'exemple d'un groupe composé de deux sociétés. La société A, située dans un pays à faible fiscalité, et la société B, située dans un pays à fiscalité élevée et prestataire de service. Pour un service fourni par B à A, la société B pourrait être tentée de ne pas prendre une marge élevée, de sorte que le bénéfice exposé à une fiscalité élevée soit faible. Si la marge choisie est faible, les bénéfices resteront dans le pays à faible fiscalité. Autrement dit, les sociétés de service dégagent des coûts élevés avec des bénéfices faibles. Ce sont donc des sociétés à faible valeur ajoutée qui sont implantées dans des pays à fiscalité sévère.

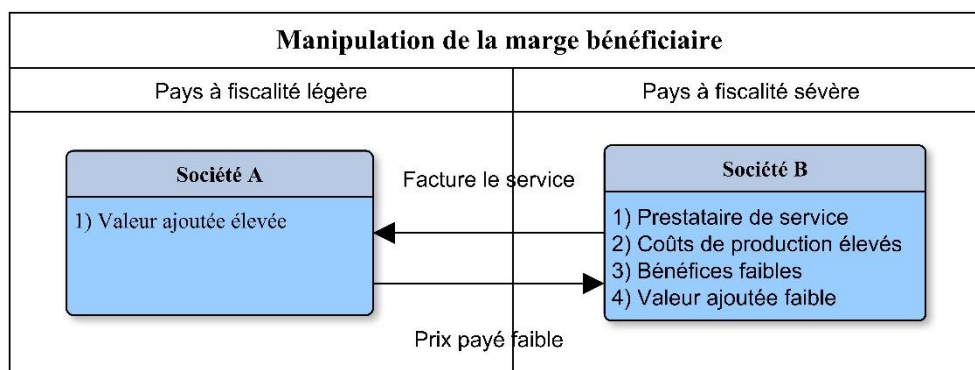


Figure 7 : Manipulation de la marge bénéficiaire

Enfin, pour que cette structure soit optimale, certaines conditions doivent être remplies. Certains indicateurs ont pu être dégagés de ce modèle. Nous en avons déjà présenté quelques-uns, que nous résumerons dans le tableau ci-dessous.

Les indicateurs : (Meldgaard, Bundgaard, Weber, & Floristean, 2015)

Etat A	Etat B	Etat C
1. Exemption de taxe sur les dividendes reçus 2. Pas ou peu de taxe sur les plus-values 3. Pas de règle CFC/SEC 4. Pas d'exit-cost pour le transfert de la propriété intellectuelle	1. Pas de retenue sur les dividendes payés 2. Régime de « patent box » ou traitement fiscal avantageux pour les revenus de propriété intellectuelle	1. Déduction pour les redevances 2. Pas de retenue sur le paiement de redevances 3. Pas de propriétaire bénéficiaire pour la réduction de retenue 4. Pas de règle spécifique pour contrer les structures agressives

Lorsque tous ces indicateurs sont réunis, le but de la planification est clair, il s'agit de réduire la charge d'impôt, et donc d'une pratique agressive.

En Europe, plusieurs législations sont favorables à la mise en place de telles pratiques. Tout d'abord, prenons l'exemple des Pays-Bas. Les Pays-Bas jouent un rôle « d'Etat tunnel » car il ne pratique aucune retenue sur les redevances qui quittent leur territoire, comme expliqué précédemment dans le cas du sandwich hollandais (Abadie, 2014).

Le régime des holdings, liaison sociétés « mère-filles » y est également très avantageux. En effet, il n'y a pas de taxation sur les dividendes et les plus-values de cession des holdings. En ce qui concerne la cessation de brevet, les entreprises du régime « mère-filles » peuvent jouir du régime *d'innovation box*. Le régime est également applicable aux brevets acquis à condition qu'ils soient développés par l'acquéreur ultérieurement. Le Luxembourg est un autre pays intéressant en termes de revenus de propriété intellectuelle. Ces deux pays seront examinés en profondeur pour notre cas Netflix.

3. Application au cas Netflix

Chapitre I. La multinationale Netflix

1. Origine

Fondée en 1997 par Reed Hastings et Marc Randolph, Netflix est une entreprise internationale américaine proposant un service de streaming.

Le terme *streaming*, littéralement flux ou courant, désigne une « *Technique permettant de lire des fichiers audio ou vidéo en temps réel, à mesure qu'ils sont transmis en un flux continu sur un réseau comme Internet, sans attendre leur téléchargement complet.* » (Office québécois de la langue française, 2015).

Au début de sa création, Netflix propose la location de DVD en ligne et conçoit son premier site web en 1998. En 1999, elle développe son service de location illimité sur base d'un abonnement mensuel. C'est en 2007 que le streaming est introduit dans l'offre de service. Les utilisateurs peuvent alors regarder leurs programmes (séries TV ou films) sans publicité simplement en payant un forfait mensuel.

Ainsi, Netflix propose à ses clients via internet le choix de films et de séries mais également des documentaires, ou des reportages directement visionnées sur la télévision, mais aussi sur les consoles de jeux vidéo ou encore sur les produits Apple, via internet. On peut distinguer trois segments de marché différents sur lesquels la société opère : le streaming domestique qui est proposé aux Etats-Unis, le streaming international (hors E-U), et les DVD domestiques. Le catalogue Netflix varie d'un pays à l'autre au niveau de son contenu, et l'entreprise doit acquérir les droits de diffusion selon les lois nationales.

En 2015, la société compte environ 65 millions de clients dans 50 pays à travers le monde (Smith, 2014).³ Aujourd'hui, Netflix a atteint « *plus de 75 millions d'utilisateurs dans plus de 190 pays et plus de 125 millions d'heures de programmes visionnés par jour* » (Netflix, 2016). Le service est disponible aux Etats-Unis, en Amérique latine, dans les Caraïbes, au Canada, dans certains pays Européens et asiatiques. Netflix conquiert des nouveaux pays, d'année en année, et ne cesse de s'accroître.

³ Voir annexe 3

2. Modèle d'affaire : Mix service à la demande et abonnement

Après avoir éclairci certains aspects de la chaîne de valeur de l'internet, et des différents modèles d'affaires des entreprises du numérique, il est intéressant de se pencher sur le cas Netflix. Dans notre cas, la société Netflix se base sur un système mix par abonnement et par un service à la demande. L'entreprise propose une excellente bibliothèque de vidéos à ses clients sans publicité, en échange d'un abonnement mensuel dont le prix est dérisoire. À l'origine la société proposait un service de location de DVD par voie postale à travers une interface en ligne. On peut donc constater qu'elle est passée d'un modèle d'e-boutique à un modèle combinant vidéo à la demande et abonnement. Elle est devenue une référence mondiale grâce au développement de l'offre à la demande ou *video on demand* (VOD). Netflix ne facture pas le client en fonction de sa consommation mensuelle du service. Le client s'abonne au contenu en illimité.

La distribution numérique de programmes a modifié la chaîne de valeur classique de Michael Porter (Media Consulting Group, 2012). L'avantage de la diffusion en ligne est que l'entreprise peut fonctionner à des coûts réduits. Comme expliqué plus haut, Netflix s'appuie également sur une stratégie d'exploitation de synergie en intégrant certaines activités de sa chaîne de valeur. Pour reprendre le schéma de chaîne de valeur vu précédemment, l'entreprise se trouve au niveau du « service en ligne » en produisant son propre contenu, elle absorbe le « les droits de contenu », le maillon supérieur de la chaîne.

Comme nous l'avons déjà vu, Netflix crée de la valeur en vendant l'accès à du contenu cinématographique et des séries TV au moyen d'une plateforme internet et des fournisseurs d'accès à internet comme par exemple Vodafone, Orange, Telecom. Pour ce faire, Netflix doit d'abord acquérir des licences auprès de l'industrie du divertissement, c'est-à-dire des droits de propriété intellectuelle. Elle donnera ensuite l'accès à ce contenu en contrepartie d'un abonnement grâce à la technique du streaming, et donc, sans qu'il y ait un transfert de propriété de l'entreprise vers le client. Netflix peut être considéré comme un bailleur de propriété intellectuelle, ou *IP lessor* (Popp, 2011). En échange d'une somme d'argent, l'acheteur peut bénéficier de la propriété intellectuelle. La société se base sur quatre pôles pour créer de la valeur : la nouveauté, l'utilité, la personnalisation et le prix (Rauta, 2014).

Créer un lien particulier avec ses consommateurs est très important pour Netflix. La source de revenu de la société est directement liée aux nombres d'utilisateurs et aux efforts fournis

pour retenir ceux-ci, et amener ainsi les clients à renouveler leur abonnement. Dès lors, la société investit énormément en Technologie et développement, mais également en marketing.

Toujours dans le cadre de la création de valeur, l'entreprise Netflix a testé une nouvelle forme de travail, en proposant à la communauté de participer à l'amélioration de son service. En 2006, l'entreprise a expérimenté le crowdsourcing dans le but d'améliorer son moteur de recommandation.

Voici comment la littérature définit ce concept :

“Le crowdsourcing consiste littéralement à externaliser (to outsource) une activité vers la foule (crowd) c'est-à-dire vers un grand nombre d'acteurs anonymes (à priori) ». Cette pratique est souvent liée à des activités en ligne, par exemple au développement de nouvelles technologies de l'information et de la communication (Burger-Helmchen & Pénin, 2011).

Estellés-Arolas & González-Ladrón-de-Guevara (2012) ont constaté que la foule est composée d'individus hétérogènes (nombres, compétences), en fonction des besoins de l'organisation. Le but du crowdsourcing est de résoudre un problème de nature et de complexité variable. La récompense peut être de nature économique, comme dans le cas de Netflix (voir plus bas), ou prendre une autre forme (Renault, 2014). Dans ce cas, la création de valeur n'est plus interne à l'organisation mais externalisée vers la foule. Le but est d'extraire la création de valeur maximale. Le crowdsourcing compétitif permet au demandeur de recevoir plusieurs propositions à un moindre coût. Le client se pose en juge/arbitre pour délibérer sur la meilleure proposition fournie.

L'entreprise a donc lancé le Netflix Prize avec une récompense d'1 million de dollar pour le grand gagnant. Cette somme astronomique est destinée à encourager les participants à produire une solution innovante et à améliorer à hauteur de 10% son algorithme de recommandation. (Fisher, 2015).

En conclusion, ce nouveau genre d'événements nous montre que la force de la foule peut être puissante dans l'élaboration de certains projets, notamment quand ceux-ci sont basés d'une part sur la compétition des équipes, d'autres part sur la collaboration des participants. On retrouve énormément d'avantages, notamment en terme de rapidité et de précision, car on stimule la créativité de la foule. Lorsque les besoins des utilisateurs sont identifiés, la société continue de développer son service de façon innovante pour satisfaire le client (Crowdsourcing, 2012).

3. La structure du groupe

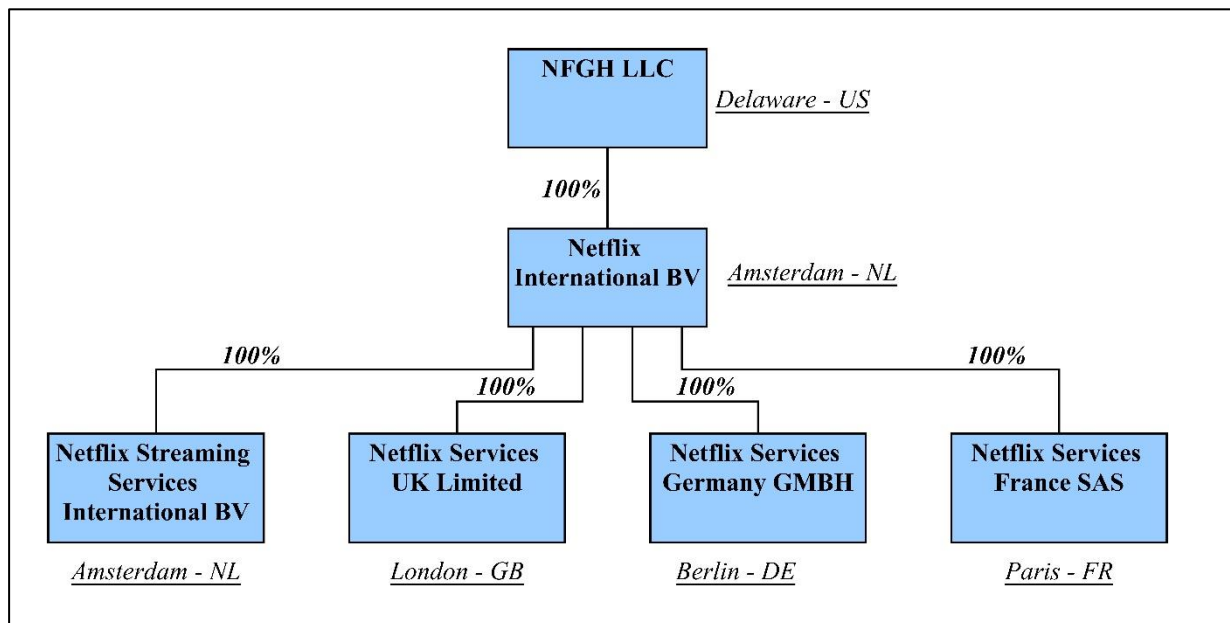


Figure 8 : Structure du groupe Netflix

Le groupe Netflix en Europe est composé de 6 sociétés majeures, situées en Allemagne, en Grande-Bretagne, et aux Pays-Bas et en France. Ces quatre filiales sont détenues à 100% par la tête de groupe Netflix International BV. ⁴

NFGH LLC est la société mère et l'actionnaire majoritaire de Netflix International BV. Elle se trouve dans le Delaware aux Etats-Unis. C'est à cet endroit que le fondateur a constitué sa société en 1997 (rapport annuel), bien que ses bureaux soient situés en Californie (100 Winchester Circle, Los Gatos, California).

Au début de l'année 2015, Netflix quitte le Grand-duché du Luxembourg pour les Pays-Bas, où elle installera son siège social européen. Dans la suite de l'exposé, nous tenterons d'expliquer pourquoi la société Netflix a opté pour cette délocalisation. Nous présenterons les trois pays principalement impliqués dans la structure du groupe, à savoir le Delaware et les Pays-Bas, ainsi que le Luxembourg avant la délocalisation.

⁴ Voir annexe 4

Concernant les revenus et les actifs tangibles de Netflix Inc, ceux-ci sont majoritairement détenus aux Etats-Unis comme nous l'indique le rapport annuel consolidé de 2015:

“A majority of the Company’s revenues are generated in the United States, and substantially all of the Company’s long-lived tangible assets are held in the United States. The Company’s revenues are derived from monthly membership fee”

Nous tenterons de savoir comment Netflix gère ses entreprises en Europe, et si des bénéfices sont rapatriés aux Etats-Unis. Cependant, les comptes consolidés annuels ne nous permettent pas de répondre à cette question dans l'immédiat car les comptes des filiales de Netflix Inc sont compris dans le rapport consolidé :

“The consolidated financial statements include the accounts of the Company and its wholly-owned subsidiaries. Intercompany balances and transactions have been eliminated.”

De plus, nous pouvons trouver dans le rapport annuel une liste de toutes les filiales significatives de l'entreprise avec le pourcentage de détention. Cependant, toutes les filiales ne sont pas divulguées parce qu'elles ne sont pas considérées comme significatives. Sur base de cette structure, nous verrons si cela permet à Netflix de réduire sa base imposable.

4. Le rôle des filiales

Ce qui nous intéresse à ce stade est de connaître le rôle joué par chaque filiale et les interactions qu'elles ont avec le client. Les quatre filiales réparties aux Pays-Bas, en Grande Bretagne, en France et en Allemagne semblent, comme leur nom l'indique, avoir les mêmes fonctions, c'est-à-dire de fournir un service. Elles auraient donc un rôle fonctionnel. L'analyse des comptes annuels d'une de ces filiales nous permettra de préciser plus amplement l'étendue de leurs fonctions.

Quant à la filiale mère aux Pays-Bas, les conditions d'utilisation indiquent que le « *service Netflix vous est proposé par Netflix International B.V., une société à responsabilité limitée de droit néerlandais* » (Netflix, 2016).

Lorsqu'un client décide de s'abonner au service Netflix, il est donc facturé par la filiale mère située au Pays-Bas. Ce rôle peut être considéré comme opérationnel ou commercial.

Chapitre II. Les pays impliqués

1. Le Delaware

Le Delaware est le deuxième Etat le plus petit des Etats-Unis, situé sur la côte Est. Il est bien connu pour être un paradis fiscal du point de vue de l'Union Européenne, avec un nombre de sociétés implantées plus élevé que le nombre d'habitants (Brigand, 2015). En effet, on retrouve 935 614 habitants pour approximativement 950 000 entreprises enregistrées (Quickfacts Delaware).

Tout d'abord, il est utile de définir la notion de paradis fiscal, ce qui n'est pas chose aisée. Il existe plusieurs critères qui déterminent si un pays peut être qualifié de paradis fiscal ou non. La première caractéristique renvoie à l'autonomie dans l'élaboration des lois (fiscales, financières,...). La seconde est le secret en termes bancaire et juridique. La troisième s'intéresse à la facilité et le moindre coût avec lesquels on constitue une société (Chavagneux & al, 2009).

Depuis le XXe siècle, le Delaware a fait le choix d'un système fiscal attirant pour les entreprises. En effet, il est très simple de monter une société au Delaware car tout est mis en œuvre pour faciliter leur inscription. Comme le montre Xavier Harel dans son reportage, il est très facile d'enregistrer sa société via un site internet en moins de 15 minutes. En plus d'offrir un avantage fiscal, le Delaware garantit aussi l'anonymat des propriétaires de ces sociétés. Cependant, ce manque de transparence peut conduire à divers problèmes comme la corruption, le blanchiment d'argent ou d'autres activités criminelles et frauduleuses.

Concernant Netflix, l'adresse de la société se trouve au 1209 Orange Street, Wilmington, Delaware. C'est la même adresse où se trouvent 290 000 autres entreprises, comme Coca-Cola, General Motors, Apple (Clark, 2009). Selon Jerry Daniel, ce bureau n'est rien d'autre qu'une adresse qui donne la possibilité aux multinationales d'opérer selon les lois fiscales du Delaware.

Cependant, Sheldon G. Pollack a un tout autre avis sur la question. Selon lui, le Delaware n'est pas un paradis fiscal international mais bien un paradis fiscal domestique, contrairement à ce que la plupart des medias laissent sous-entendre. Les revenus qui sont rapatriés de l'Europe au Delaware seront taxés à 35% selon l'impôt fédéral américain des sociétés et l'impôt des sociétés du Delaware. Malgré tout, étant donné que beaucoup d'entreprises choisissent le Delaware pour monter leur compagnie, les journalistes déduisent que les avantages fiscaux y sont très conséquents. Mais la véritable raison n'est pas aussi simple. La raison principale qui pousserait les sociétés à s'installer au Delaware est dû à la

modernité de la législation et spécialement pour la gouvernance d'entreprise. Cela n'aurait donc aucun rapport avec des avantages fiscaux (Pollack, 2013).

Malheureusement, il n'existe pas de définition claire des paradis fiscaux. L'OCDE a tenté d'établir trois listes pour les classer : (La finance pour tous, 2016)

- Une liste noire : elle comprend les états qui ne coopèrent pas en matière fiscale
- Une liste blanche : elle comprend les états « dont les règles sont conformes aux standards internationaux de l'OCDE »
- Une liste grise : elle comprend les états qui se sont engagés à respecter les standards.

Ces listes sont basées sur les listes établies par chaque état membre de l'union européenne. Elles manquent parfois de cohérence. Les listes sont souvent différentes d'un pays à l'autre, et ne reflètent pas toujours la réalité fiscale.

Le groupe Tax Justice Network trouve que les critères utilisés par l'OCDE sont trop laxistes et a décidé de dresser sa propre liste : l'État du Delaware aux États-Unis, le Luxembourg, la Suisse, les îles Caïman, la City de Londres, l'Irlande, les Bermudes, Singapour, la Belgique et Hong Kong.

L'Etat du Delaware figure donc bien sur cette liste. La question qui se pose à nous dès à présent est de savoir si la société Netflix tire un réel avantage de son implantation au Delaware. Les bénéfices européens sont-ils réellement rapatriés au Delaware ? Dans ce cas, ils seront soumis à l'impôt des sociétés à un taux de 35%. Selon cette étude du CRS Report for Congress, les multinationales établies aux Etats-Unis ne subissent pas l'impôt des sociétés sur les revenus des filiales étrangères tant que ceux-ci ne sont pas rapatriés. Les revenus étrangers peuvent donc rester indéfiniment hors Etats-Unis pour éviter d'essuyer l'impôt américain. Ceci n'empêche pas les filiales étrangères d'être soumises à d'autres impôts hors Etats-Unis (Gravelle, J. G. 2015).

Examinons sur quelques règles fiscales du Delaware (Nolen, Baumann, Cottrell, Jauffret & Layton, R. 2009).

- *Impôt des sociétés*

- Les entreprises au Delaware sont soumises à l'impôt des sociétés de 8,7% sur les revenus venant du Delaware ou assignés au Delaware.

- Elles doivent aussi s'affranchir d'une taxe sur les recettes brutes (les taux varient en fonction de la nature des recettes)
- Finalement, elles doivent aussi payer une franchise annuelle
 - *Dividendes*

Une entreprise qui reçoit des dividendes d'une entreprise étrangère doit les incorporer dans son revenu taxable à moins que la taxe étrangère ait déjà été payée, estimée payée ou accumulée sous le régime de provision du « US Internal Revenue Code » (IRC)

- *Le régime des sociétés étrangères contrôlées*

Les règles de type CFC sont inexistantes au Delaware.

- *Prix de transfert*

Les prix de transfert ne sont pas encadrés par la législation.

- *La propriété intellectuelle*

Le régime d'imposition en matière de propriété intellectuelle au Delaware est principalement une des raisons principales pour laquelle les entreprises décident de s'implanter dans cette juridiction. S'implanter au Delaware constitue un avantage grâce au « Delaware loophole » ou littéralement « la faille du Delaware ». En effet, en matière d'actifs intangibles, le Delaware n'impose aucune taxe sur ces revenus (Institute on Taxation and Economic Policy, 2015).

Que pouvons-nous conclure sur le Delaware ? Il est nécessaire de nuancer le terme paradis fiscal en ce qui concerne le Delaware. Ainsi, il faut tenir compte du fait qu'aux Etats-Unis, les sociétés implantées dans chaque état sont soumises à l'impôt fédéral américain sur leurs revenus mondiaux. L'impôt fédéral et l'impôt de l'Etat sont donc deux instruments distincts. Le Delaware est effectivement un paradis fiscal domestique, et il est intéressant d'y implanter des filiales selon les travaux de recherches de Scott D. Dyreng, Bradley P. Lindsay, Jacob R. Thornock. Cependant, dans un contexte international, il n'est pas pertinent pour les entreprises étrangères de faire remonter leurs bénéfices au Delaware (ils y seront taxés selon l'impôt fédéral) et encore moins de les distribuer à un investisseur étranger car ils seront soumis à une retenue à la source de 30% (Chou, 2010).

2. Les Pays-Bas⁵

Les Pays-Bas ont une place importante dans la dynamique de développement commercial et industriel de l'Union Européenne. Pour les entreprises qui souhaitent conquérir le marché européen, ce pays est un endroit stratégique de premier choix, propice à l'investissement. En termes d'innovation et de nouvelles technologies (TIC), les Néerlandais sont aussi à la pointe, ce qui soutient également les investissements en R&D (Jijland, 2015). En effet, ils sont en première position au niveau mondial dans la conception et le développement de technologie.

- *Impôt des sociétés*

Au niveau fiscal, les Pays-Bas présentent de nombreux avantages pour les entreprises. Le taux d'imposition standard des sociétés s'élève à 25%. Il existe un taux de 20% pour les revenus allant jusqu'à 200.000€. Les sociétés résidentes sont imposées sur leurs revenus mondiaux.

En termes de double imposition, les Pays-Bas ont conclu approximativement 90 conventions fiscales avec d'autres pays pour éviter ce problème. De plus, même en l'absence de conventions, il est toujours possible d'éviter la double imposition par d'autres moyens (Deloitte, 2015b).

- *Innovation box*

L'innovation box est un régime fiscal qui a été mis en place depuis le 1^{er} janvier 2010 et qui favorise la recherche et le développement des entreprises implantées aux Pays-Bas. En effet, il s'agit d'un régime qui offre un taux de taxation spécial de 5% sur les revenus éligibles au lieu des 25% habituels. Cependant, ces revenus doivent provenir de brevets développés en interne ou de projets dans un contexte d'activités liées à la recherche et développement (Duijn's Tax Solutions, 2014). Les entreprises peuvent alors déduire 80% des revenus dans leur base imposable ce qui reviendrait à un taux d'imposition effectif de 5% ($25\% - (80\% * 25\%)$) (Etude comparative, 2012).

Les entreprises ont également la possibilité de déduire ou d'inscrire au bilan les dépenses en R&D relatives à un brevet. Lorsque la dépense est inscrite au bilan, il n'y a pas d'obligation en

⁵ Voir annexe 5

matière d'amortissement. Généralement, on laisse le choix de la durée d'amortissement à l'entreprise, basée le plus souvent sur la durée estimée du bien.

Le champ d'application de ce régime concerne seulement certains actifs incorporels bien spécifiques. Il y a d'une part les brevets développés en interne par la société (se trouvant à l'actif du bilan depuis le 31 décembre 2006), ainsi que les certificats d'obtention végétale, d'autre part tous les actifs incorporels dans le prolongement d'activités de R&D possédant un certificat fourni par les autorités Néerlandaises (par exemple des logiciels ou des secrets de fabrication). Il existe donc une condition de substance en relation avec des activités de recherche et développement en interne pour pouvoir appliquer ce régime.

Cependant, certains actifs comme les marques et le savoir-faire ne rentrent pas dans son champ d'application. De plus, les brevets qui seraient acquis auprès de tiers ne sont normalement pas concernés par le régime, bien qu'il puisse y avoir certaines exceptions.

- *Régime mère-fille (régime holding)*

Le régime mère-fille, ou encore appelé régime de participation, est un régime qui permet à une société néerlandaise d'être exonérée de l'impôt sur tous les avantages qui découlent d'une participation. Ces avantages comprennent notamment les dividendes en nature, les actions gratuites, les distributions occultes, les plus-values, et les résultats sur les opérations de changes. Certaines conditions doivent être remplies pour bénéficier de ce régime. A titre d'exemple, la participation doit être d'au moins 5% du capital, ou encore la participation ne doit pas être une détention en titre de portefeuille.

- *Dividendes, intérêts et redevances*

Les dividendes payés à des résidents ou non-résidents sont soumis à une retenue à la source de 15%. Ce taux peut être réduit si une convention existe, mais la plupart du temps, ce taux est une taxe finale pour les non-résidents. Au contraire, il n'y pas de retenue à la source pour les intérêts et les redevances.

- *Formes juridiques de sociétés*

Pour la création d'entreprise, différentes formes juridiques sont prévues : la bv (besloten vennootschap), la nv (naamloze vennootschap). Etant donné que Netflix a choisi une « besloten vennootschap », nous allons nous concentrer sur cette forme de société. On peut comparer les bv aux SPRL (société à responsabilité limitée), GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung, en Allemagne), Ltd (Limited Liability company, au Royaume-Uni). Elles sont populaires aux

Pays-Bas, en particulier pour les entreprises qui font du commerce international. Elles possèdent la personnalité morale et un capital divisé en actions (Doing business, 2015).

- *Règle anti-évasion*

Il n'existe pas *strico sensu* de règles contre l'évasion fiscale aux Pays-Bas. On constate que les règles de sous-capitalisation ne sont plus en vigueur depuis 2013 et l'absence de régime pour les sociétés étrangères contrôlées. Certaines règles permettent tout de même de pallier ces faiblesses, notamment en limitant la déduction des intérêts pour un endettement excessif (source d'avantage fiscaux) sur base d'une formule mathématique (Deloitte, 2015).

- *Tax Group*

Le principe aux Pays-Bas est que chaque entreprise paye l'impôt des sociétés. Cependant lorsque plusieurs entreprises, par exemple une/ou plusieurs filiales et une société mère, forment un groupe, il est possible que l'administration fiscale les traite comme une unique entreprise. Etre considéré comme un unique contributeur permet de déduire les pertes d'une compagnie à une autre dans un même groupe (Corporation tax, 2016).

Il existe cependant trois conditions pour former un groupe fiscal :

- Les règles comptables doivent être identiques
- Les sociétés doivent être établies aux Pays-Bas
- Les sociétés doivent avoir la même année fiscale

3. Le Luxembourg⁶

Le Luxembourg est l'un des plus petits pays membre de l'union européenne. Malgré cela, il est l'un des pays leader sur le marché financier européen. Sa localisation stratégique au sein de l'Europe a fait de ce pays un expert dans le secteur financier et des affaires. Cette proposition est par ailleurs renforcée par son environnement législatif ainsi que la fiscalité allégée.

- *L'impôt sur le revenu des collectivités*

⁶ Voir annexe 6

L'impôt touchant une entreprise implantée au Luxembourg se divise en trois catégories : l'impôt sur le revenu des collectivités (IRC), la contribution au fond de l'emploi et l'impôt commercial communal (ICC).

En 2013, l'IRC était de 20% pour les revenus imposables ne dépassant pas 15000€ et de 21% pour les revenus supérieurs à ce montant. A ce taux d'imposition, il faut ajouter une majoration de 1,47% pour la contribution au fonds de l'emploi ainsi que l'ICC. L'ICC varie en fonction des différentes communes. Pour Luxembourg-ville, ce taux s'élève à 6,75%. Dès lors, une entreprise implantée à Luxembourg-Ville est soumise à un impôt des sociétés de l'ordre de 29,22%.

Cet impôt des sociétés s'applique aux formes de sociétés suivantes : Les sociétés anonymes (SA), les sociétés en commandite par actions (SECA et SCA) et les sociétés à responsabilité limitée (SARL) (Deloitte, 2015a).

- Le régime de propriété intellectuelle au Luxembourg

Le Luxembourg autorise la déduction à 80% des revenus venant de droits de propriété intellectuelle ou créés par une entreprise/établissement stable au Luxembourg, après le 31 décembre 2007 conformément à l'article 50bis de la loi concernant l'impôt sur les revenus (LIR). Ce régime applique la déduction sur tous les revenus nets dérivés de l'utilisation de logiciels, nom de domaine, brevet, les marques déposées, dessins et modèles. Ces revenus sont également exemptés de la taxe sur la richesse.

- Le régime de participation

Les dividendes reçus par une entreprise au Luxembourg sont normalement inclus dans le revenu taxable. Il est néanmoins possible que ces dividendes soient exemptés de toute taxe s'ils tombent sous le régime de participation. Certaines conditions doivent être remplies pour pouvoir bénéficier de ce régime. Entre autre, la société recevant les dividendes doit détenir au moins 10% du capital de l'entreprise qui les verse pour une période de 12 mois. Le détail complet de l'exonération est détaillée à l'article 166 LIR.

- Dividendes, intérêts et redevances

Le Luxembourg impose une retenue à la source de 15% sur les dividendes, sauf lorsque il s'agit d'entreprises entrant dans le champ d'application de la directive européenne mère-filiale, détaillée au point 4.2.1 de cette contribution. Dans ce cas, il y a une exemption d'impôt.

Aucune retenue à la source sur le paiement de redevance n'est prévue, ou sur les intérêts à moins que ceux-ci ne représentent un droit de profit lié à une participation. Dans ce cas, une taxe de 15% sera retenue.

- *Les déductions*

Certaines déductions sont possibles comme par exemple les amortissements, les pertes, les intérêts payés à des tiers, les redevances, les taxes sur l'immobilier, les taxes d'enregistrement, et bien d'autres. Par contre, la distribution de bénéfice, la taxe communale, la taxe sur la richesse nette ainsi que les honoraires d'administrateurs ne sont pas déductibles.

- *Règles anti-évasion*

Le Luxembourg ne possède pas de loi pour contrer l'évasion fiscale, bien que les prix de transfert soient contrôlés et que des règles de sous-capitalisations doivent être respectées. On a même vu avec le scandale Luxembourg leaks que des sociétés s'implantant au Luxembourg ont la possibilité de négocier la manière dont elles seront imposées grâce à des accords. Ces accords fiscaux sont appelés « tax ruling » et sont parfaitement légaux au Luxembourg. Néanmoins, ils permettent aux multinationales d'éviter l'impôt, notamment en Europe. Concrètement, ils permettent aux sociétés de discuter avec l'administration fiscale luxembourgeoise sur la façon selon laquelle l'entreprise sera imposée. Les arrangements peuvent varier fortement d'une société à l'autre. Des mécanismes pour abaisser la charge d'impôt ont également été identifiés. Par exemple, un système de prêts intra-groupe ou encore l'utilisation de propriétés intellectuelles avec le paiement de royalties. Ces deux pratiques permettent aux sociétés de diminuer leurs charges d'impôt (Deloitte, 2015a).

Chapitre III. Les particularités de Netflix

1. La propriété intellectuelle

Dans son rapport annuel de 2016, l'entreprise Netflix déclare utiliser des droits de propriété intellectuelle :

« We use a combination of patent, trademark, copyright and trade secret laws and confidentiality agreements to protect our proprietary intellectual property »

Comme la majorité des entreprises du numérique l'entreprise protège ses activités depuis son lancement, et utilise énormément la propriété intellectuelle. Netflix utilise des brevets, des copyrights, des formules secrètes, marque déposée, et des accords de confidentialité. Son patrimoine intellectuel fait entièrement partie de sa stratégie générale afin de conserver son avantage concurrentiel à long terme. On peut dire que chez Netflix les actifs intangibles sont un point central dans son modèle d'affaire. Par ailleurs, comme explicité plus haut, son business modèle est très innovant grâce à la combinaison de deux modèles d'affaires (Poh, 2016). Dans la base de données de l'European Patent Office, il également est possible de faire une recherche afin de déterminer quels sont les brevets déposés par Netflix.

Par exemple, pour son algorithme de recherche, l'entreprise a employé des secrets de fabrications. Les employés sont tenus de signer des clauses de confidentialité, et les ingénieurs n'ont donc pas le droit de divulguer le fonctionnement du moteur de recherche.

2. La notion d'établissement stable

En ce qui concerne l'impôt des bénéfices commerciaux et la territorialité au Luxembourg, il est essentiel de faire la distinction entre les revenus des collectivités résidentes et non résidentes. Les revenus des collectivités résidentes seront imposées sur leurs bénéfices mondiaux, tandis que les collectivités non résidentes seront imposées uniquement sur leurs profits de source luxembourgeoise. L'article 159 du LIR définit les organismes collectifs (les sociétés à responsabilité limitée en font partie).

Cette séparation entre les deux sources de revenus nous renvoie directement à une autre notion essentielle de la fiscalité luxembourgeoise : la présence ou non d'un établissement stable. Un établissement stable permet de rattacher directement les bénéfices imposables à la fiscalité luxembourgeoise.

Selon l'OCDE, les bénéfices d'une société étrangère sont imposables dans certains pays uniquement lorsqu'un groupe possède un établissement stable (ES) dans celui-ci. Des conventions fiscales définissent précisément cette notion d'établissement stable⁷. Généralement, il fait référence à un établissement stable lorsqu'il existe une présence substantielle dans le pays, ou lorsque le non-résident exerce une activité dans ce pays via un agent dépendant.

Au Luxembourg, il faut se référer à la loi d'adaptation fiscale (steueranpassungsgesetz), le paragraphe 15 définit l'établissement stable comme « *une installation fixe d'affaire utilisée, de manière durable, pour l'exercice d'une activité industrielle ou commerciale* ». Un siège de direction fait partie d'une liste non-exhaustive des établissements considérés comme stables. Il faut donc un attachement au territoire et une substance permanente sur celui-ci (Shaffner, 2005).

Netflix a-t-elle des établissements stables ou succursales au Luxembourg ? La réponse est non. Deux filiale sont établies au Luxembourg et permettent à l'entreprise d'exercer son activité en Europe. Un établissement stable ne possède pas de personnalité juridique propre et est donc rattaché à la maison mère. Au contraire, une filiale possède une personnalité juridique propre. En matière fiscal, ces deux filiales seront donc sous la législation luxembourgeoise au vu de leur présence physique dans ces pays.

- Pour l'entreprise Netflix Luxembourg SARL

L'investissement en termes d'actifs incorporels est assez conséquent. L'entreprise possède une adresse physique et la SARL est une forme utilisée pour les sociétés à caractère commercial.

- Pour l'entreprise Netflix Service Streaming Luxembourg SARL

La filiale possède peu d'actifs intangibles et plus d'actifs corporels. De plus, elle déclare dans les annexes des comptes annuels que son objectif est de développer son service de fourniture réseau, indispensable pour pouvoir fournir un transit internet efficace chez les clients.

Le transfert aux Pays-Bas n'a pas eu d'impact concernant la nature de ces deux établissements. Ces deux entreprises ont simplement délocalisé leurs activités d'un environnement vers un autre, mais sans changer la substance de leur business.

⁷ Voir annexe 7

3. Impacts des nouvelles technologies sur la territorialité de l'imposition

Comme déjà vu plus haut, l'apparition d'internet a grandement influencé la manière d'organiser notre modèle économique actuel. Aujourd'hui, avec internet, le consommateur peut avoir accès à des biens et des services sans même se déplacer ou entrer en contact direct avec le vendeur. Celui-ci peut donc se situer n'importe où, sans même que le consommateur connaisse sa localisation. En matière d'établissement stable, une entreprise peut donc vendre ses produits et services dans un pays dans lequel elle n'a aucune présence physique ou activité, et placer son établissement dans un pays à fiscalité avantageuse voire même dans un paradis fiscal.

Ce constat soulève certains problèmes, notamment en ce qui concerne la localisation de l'établissement stable. En matière de localisation des sociétés informatiques, on pourrait penser à la localisation des centres de données ou serveurs en tant que représentation de l'établissement stable. Vu que leurs objectifs visent à toucher un certain nombre de consommateurs qui, eux, ont une localisation bien précise, on pourrait admettre qu'a priori un serveur peut constituer à lui seul un établissement stable, indépendamment du fait qu'aucun personnel n'est nécessaire à son fonctionnement (Schaffner, 2005).

De même, un site web peut-il constituer en lui-même un établissement stable ? Etant donné qu'il est difficile de rattacher un site web à une localisation géographique, la réponse est négative. C'est ce que conclut l'OCDE dans la révision de son modèle de 2003. Les notions d'établissement stable relatives à l'économie numérique et au commerce électronique sont difficiles à définir.

Le comité des affaires fiscales de l'OCDE ont établi des rapports concernant le commerce électronique en décembre 2000 et en janvier 2003. Plusieurs conclusions peuvent être retenues de ces rapports. Quant aux matériels informatiques comme les données et le logiciel situés dans un pays, ils ne peuvent constituer un établissement stable. Au contraire un serveur matérialisé peut l'être, s'il remplit les conditions de l'article 5. Trois conclusions ont attirés notre attention.

Premièrement, un site web ne peut à lui seul constituer un établissement stable s'il ne possède pas une nature matérielle.

Deuxièmement, l'intervention humaine n'est plus une condition pour conclure l'existence d'un établissement stable.

Troisièmement, il existe une distinction entre activités auxiliaires ou activités essentielles/significatives. Si une activité est essentielle au fonctionnement de l'entreprise, le lieu où elle est exercée peut être considéré comme le lieu de son établissement stable. Ainsi, tout dépend de la nature du business de l'entreprise, qui requiert d'être analysée au cas par cas.

4. Les serveurs

Les centres de données sont utilisés pour héberger de grandes quantités de données. Ces centres sont des emplacements de stockage physique dispersés dans différents pays autour du monde. Il y a actuellement 3845 centres de données dans 117 pays différents. La plupart se trouvent aux USA (1543), suivis de loin par la Grande-Bretagne (230). Ces centres servent notamment aux grandes sociétés de l'informatique comme Google, Apple ou Amazon et leur permettent de fournir un ou plusieurs services (Data Center Research).

Pour l'entreprise Netflix, nous savons déjà que celle-ci possède deux établissements stables au Luxembourg (au Pays-Bas depuis 2015), mais qu'en est-il de la localisation des serveurs informatiques ? Aucune information sur les serveurs n'est disponible pour la simple et bonne raison que Netflix a fermé tous ses centres de données depuis 2015 (Cheminat, 2016).

Aujourd'hui, Netflix utilise une nouvelle forme de stockage de données appelée « le cloud ». Le cloud fait référence au cloud computing, ou encore informatique dans les nuages. Il s'agit d'une infrastructure informatique gérée par des serveurs, à laquelle les utilisateurs peuvent se connecter à distance via une simple connexion internet. L'utilisateur, une fois connecté, peut profiter du contenu du serveur, notamment de sa puissance de calcul et de sa méthode de stockage.

La *National Institute of Standards and Technology* nous donne la définition plus scientifique suivante :

« Cloud computing is a model for enabling ubiquitous, convenient, on demand network access to a shared pool of configurable computing resources (e.g., networks, servers, storage, applications, and services) that can be rapidly provisioned and released with minimal management effort or service provider interaction » (Mell & Grance, 2011).

NIST dresse également cinq caractéristiques majeures du cloud computing, trois modèles de service, ainsi que quatre infrastructures (Jensen, 2012).

Caractéristiques : Un accès en libre-service à la demande, l'accès global au réseau, une mise en commun des ressources, une élasticité rapide, et un service mesuré.

Modèles : Software as a service (SaaS), platform as a Service (PaaS), infrastructure as a Service (IaaS) ou encore Data as a service (Daas).

Infrastructures: Le cloud privé, le cloud publique, le cloud communautaire, le cloud hybride

Avant l'apparition du cloud computing, on connaissait déjà de grandes difficultés pour localiser la création de valeur des nouvelles entreprises de l'informatique. Son apparition n'est qu'un obstacle supplémentaire. L'informatique dans les nuages est d'ailleurs un symbole utilisé pour marquer la dématérialisation de l'informatique. Netflix utilise le modèle *Data as a Service*. Dans ce modèle, le fournisseur autorise l'accès à ses données à la demande des utilisateurs, peu importe leur localisation géographique. En contrepartie, le client paye un abonnement pour avoir l'accès au contenu (Joshi, 2012).

Pour utiliser le cloud computing une entreprise a tout de même besoin d'un minimum d'espace de stockage physique. Or, Netflix n'en n'a pas. Plus simplement encore, elle se contente de louer les services d'une autre entreprise, de renommée mondiale : Amazon avec son Amazon web service (AWS) (Netflix Case Study, 2016). Depuis 2006, ce site web offre des services en ligne à d'autres entreprises, comme un service de calcul, de stockage, de base de données, d'analyse de déploiement, et bien d'autres (Produit Cloud, 2016).

Pour Netflix, la source de ses revenus est essentiellement concentrée dans ses serveurs qu'elle met à disposition des utilisateurs grâce au cloud computing. Vu qu'elle a décidé de fermer tous ses centres de données pour externaliser son service chez Amazon, on peut se poser la question suivante : Netflix n'a-t-elle pas disloqué ses sources de revenus de son core business ?

Selon Jean-Pierre Lieb et Eric Verron (associés chez Ernst&Young), quel que soit le mode de cloud mis à disposition des utilisateurs, « *la localisation de l'outil productif est décorrélée de la source de revenu* ». C'est pourquoi, les activités reliées à cette nouvelle forme de technologie sont extrêmement complexes à aborder au niveau fiscal (Pourquoi le cloud a besoin, 2015).

Chapitre IV. Analyse Financière de l'entreprise

Dans ce chapitre nous tenterons de découvrir le montant d'impôt payé par les filiales de Netflix en Europe. Nous commencerons par décrire notre méthodologie de travail.

1. Méthodologie

Notre analyse se basera :

- d'une part sur les comptes annuels de 2012/2013 (comptes de bilans et comptes de résultats) déposés au registre de Commerce et des Sociétés par l'entreprise Netflix Luxembourg SARL, ⁸
- d'autre part sur les comptes abrégés de 2013/2014 (uniquement le bilan) de l'entreprise Netflix Streaming Services International BV (anciennement Netflix Streaming Services Luxembourg). ⁹

Ces comptes ne sont normalement pas accessibles au grand public, et ce sont les plus récents que nous avons pu nous procurer. Etant donné que nous avons des données disponibles pour des filiales européennes, nous nous concentrerons sur la stratégie fiscale de Netflix en Europe. En ce qui concerne la forme des comptes, ils sont présentés selon les normes comptables luxembourgeoises (LUX GAAP). Pour notre analyse nous avons donc décidé de procéder à une restructuration des bilans et du compte de résultat¹⁰. Cette restructuration permet de représenter de façon schématique le patrimoine de l'entreprise en différentes masses. Nous tirerons des conclusions économiques sur base de cette restructuration.

Ensuite, nous utiliserons la méthode des ratios, c'est-à-dire le rapport entre les différentes masses financières sur base de la restructuration des comptes de bilans et de résultats. Nous avons choisi cette méthode pour les avantages qu'elle offre, à savoir, sa facilité et sa rapidité de mise en œuvre ainsi que la possibilité d'automatiser les calculs. Elle comporte néanmoins certaines limites, comme les erreurs dans l'interprétation des résultats. Les interprétations sont subjectives et peuvent donc être source d'erreurs. Au vu de cette limite, nous tenterons de rester objectif et de ne pas donner des conclusions hâtives sur nos résultats.

⁸ Voir annexe 8, 9,10

⁹ Voir annexe 14

¹⁰ Voir annexe 11, 12, 13, 15, 16

Avant de commencer, définissons le concept, très fréquemment utilisé dans les comptes annuels, d'entreprises liées. Le droit luxembourgeois le définit de la manière suivante :

« Sont considérées comme entreprises liées les entreprises qui entretiennent entre elles l'une ou l'autre des relations suivantes:

a) une entreprise a la majorité des droits de vote des actionnaires ou associés d'une autre entreprise;

b) une entreprise a le droit de nommer ou de révoquer la majorité des membres de l'organe d'administration, de direction ou de surveillance d'une autre entreprise;

c) une entreprise a le droit d'exercer une influence dominante sur une autre entreprise en vertu d'un contrat conclu avec celle-ci ou en vertu d'une clause des statuts de celle-ci;

d) une entreprise actionnaire ou associée d'une autre entreprise contrôle seule, en vertu d'un accord conclu avec d'autres actionnaires ou associés de cette autre entreprise, la majorité des droits de vote des actionnaires ou associés de celle-ci. » (Art. 4, règlement grand-ducal du 16 mars 2005 portant adaptation de la définition des micros, petites et moyennes entreprises)

En résumé, il s'agit de l'ensemble des entreprises au sein d'un groupe, qu'elles soient consolidées ou non (Duro, Goebel, Mazzoni, Georis & Karp-Choucroun, 2000).

En 2015, les deux entreprises, Netflix Luxembourg SARL et Netflix Streaming Luxembourg SARL, ont été délocalisées aux Pays-Bas. Comment expliquer cette restructuration ? Nous verrons deux pistes qui pourraient justifier cette délocalisation. La première est liée à la TVA européenne, l'autre au régime de propriété intellectuelle luxembourgeois.

Les règles comptables régissant les comptes annuels de 2013/2014 et les comptes abrégés sont identiques et sont fixées par la loi du 19 décembre 2002. En regardant les comptes de plus près, on constate que la société parente du groupe est Netflix, Inc. détient à 100% l'entreprise Netflix Luxembourg SARL, qui, à son tour, possède 100% des participations dans Netflix Streaming Services Luxembourg. Notons qu'il y a d'autres entreprises dans le groupe. Cependant, nous pouvons supposer que leurs fonctions sont plus ou moins semblables à la filiale Netflix Streaming Service International BV (voir organigramme de Netflix). On peut remarquer que l'année 2013 est l'année commune à ces deux entreprises. Bien que Netflix Streaming Services International BV ait été incorporée en 2015, les chiffres des années précédentes correspondent en réalité aux chiffres de Netflix Streaming Services Luxembourg.

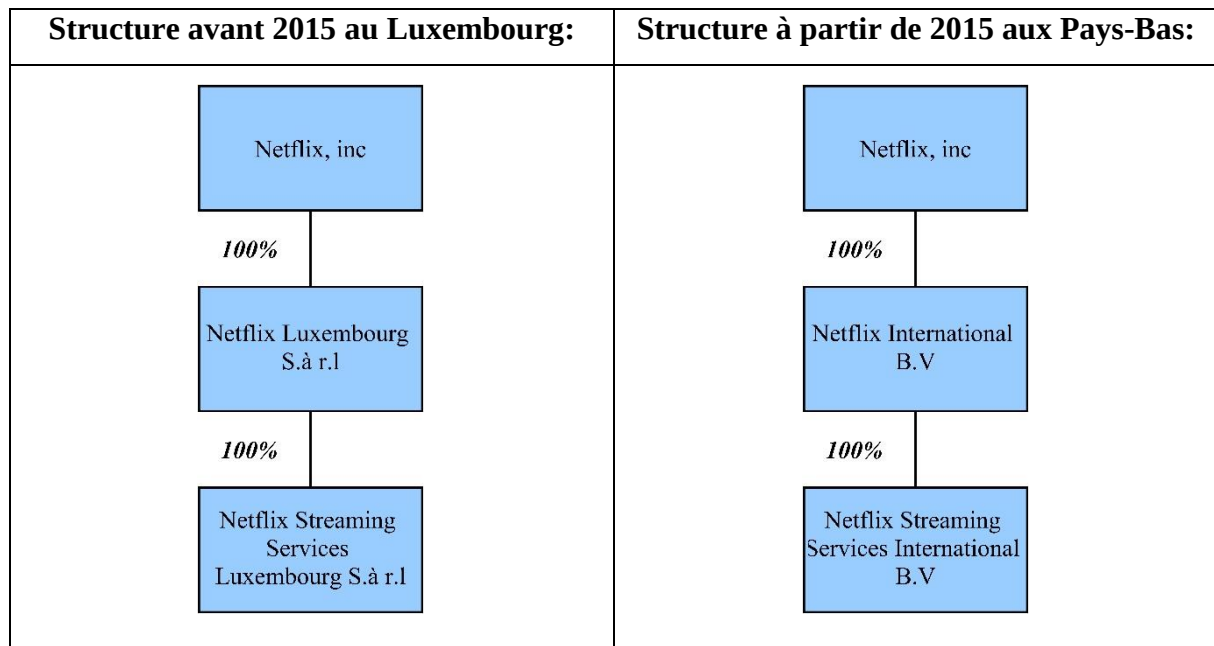


Figure 9 : Structure Netflix avant/après 2015

A première vue, on remarque que ce modèle n'est pas nouveau et a déjà été utilisé par d'autres entreprises. En effet on peut constater qu'il est une réplique du modèle iTunes (Henni, 2014). Apple profite aussi de la fiscalité légère au Luxembourg. Cependant, le modèle de Netflix est différent. En effet :

- Netflix ne rapatrie pas ses bénéfices dans un paradis fiscal (question du Delaware)
- Netflix n'a pas été impliquée dans le scandale LuxLeaks
- Netflix n'utilise pas les Bermudes pour rapatrier ses bénéfices (elle n'y a implanté aucune filiale, voir sur le site :

<https://www.roc.gov.bm/roc/rocweb.nsf/ReviewPublicRegA-Z?OpenForm>)

Finalement, la monnaie utilisée dans la publication des comptes est la livre. Pour éviter des erreurs de conversion, nous n'effectuerons pas de conversion en euro. Cela ne change pas fondamentalement l'analyse qui va suivre.

2. Analyse des comptes annuels de la filiale Netflix Luxembourg SARL

2.1. L'actif

L'entreprise Netflix Luxembourg (maintenant Netflix international BV) est une entreprise détenant essentiellement des droits de propriétés intellectuelles. En effet, selon les comptes de l'année 2013, 83% de l'actif de l'entreprise représente des actifs fixes, dont 97%

sont des « concessions, des brevets, des licences, des marques déposées, et des droits similaires ». La propriété intellectuelle représente donc 81% de son actif total.

Penchons-nous maintenant sur les actifs financiers de l'entreprise.

Financial Fixed Assets	5.118.361,70 £
Shares in affiliated undertakings	9.851,48
Loans and claims held as fixed assets	15.072,96
Amount owed by affiliated undertakings	5.093.436,96

Les actions détenues dans les entreprises liées correspondent au montant du capital souscrit de la filiale Netflix Streaming Services Luxembourg. Tandis que le montant dû par les entreprises liées correspond exactement au montant de la dette subordonnée dans cette même filiale.

Au niveau des créances, elles sont divisées en deux parties : d'une part des factures de clients pour un montant de 4.653.139,58 £, d'autre part les 5.841.058,84 £ qui sont dus par la filiale (Netflix Streaming Luxembourg SARL).

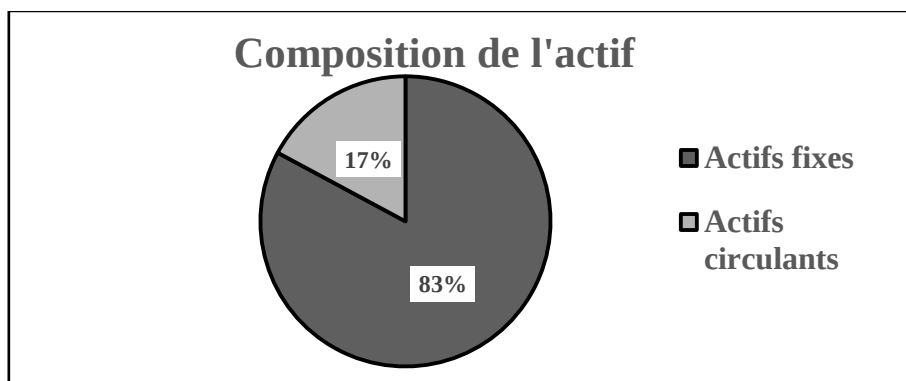


Figure 10 : Composition actif - Netflix Luxembourg SARL

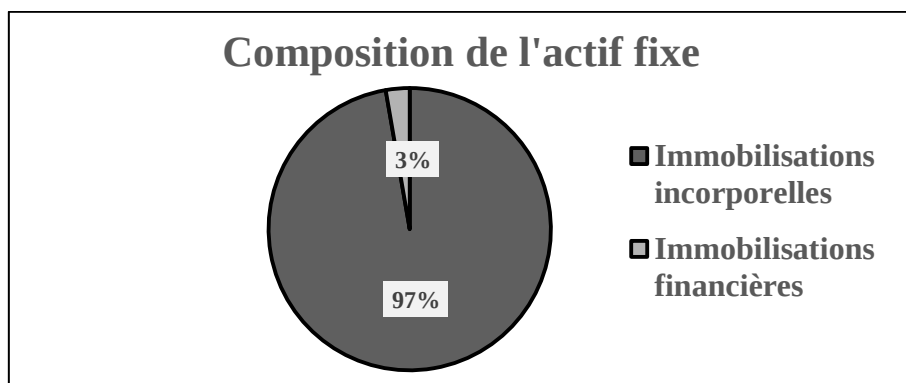


Figure 11 : Composition actif fixe - Netflix Luxembourg SARL

2.2. Le passif

En ce qui concerne le passif de l'entreprise, on peut remarquer que l'entreprise s'est essentiellement financée par de la dette à court-terme. La dette à court terme représente 64% du passif total de l'entreprise.

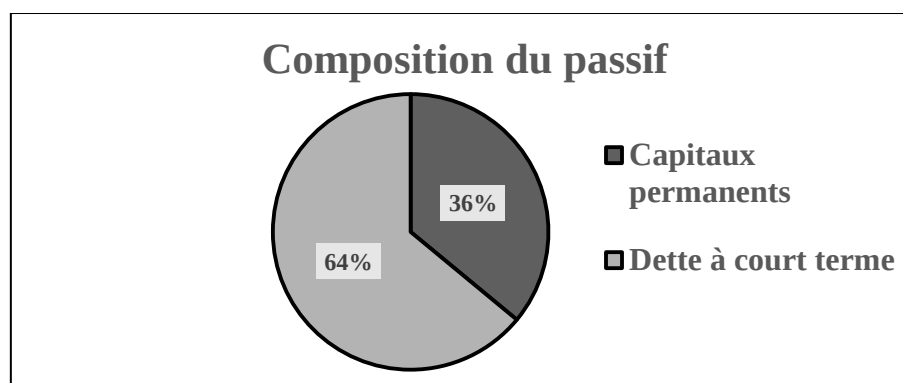


Figure 12 : Composition passif - Netflix Luxembourg SARL

- Les dettes subordonnées et les dettes non-subordonnées :

Dans les comptes, il existe des rubriques du bilan appelées « dettes subordonnées » et « dettes non-subordonnées ». Une dette subordonnée est une dette dont le remboursement dépend du paiement des autres créances de l'entreprise. En bref, l'entreprise ne remboursera la dette que si elle est elle-même payée. Le taux d'intérêt pour une dette subordonnée sera plus élevé pour contrebalancer le risque de dépendance de la dette (Lexique financier : Dette subordonnée, 2016).

Pour l'entreprise, la dette subordonnée s'élève à 33.056.776,19 £ par un prêt accordé par l'entreprise mère Netflix, Inc. (date de maturité : 2016, taux d'intérêt : 1,5%) Etant donné que la dette a été enregistrée en 2011, nous avons décidé de l'inclure dans la dette à long terme pour notre restructuration.

Quant à la dette non-subordonnée elle est composée de prêts entre entreprises d'un même groupe, de taxes et de dettes commerciales.

2.3. Le compte de résultat

En analysant le compte de résultat, on constate un bénéfice avant intérêts, taxes, réductions de valeur, et amortissements ou EBITDA de 164.490.720,23 £. Ensuite, un bénéfice avant intérêts et taxes ou EBIT de 8.678.560,57 £ et un résultat avant impôt de 5.671.514,71 £.

EBITDA	164.490.720,23
– <i>dotation aux amortissements</i>	155.781.556,94
– <i>dotation aux réductions de valeur</i>	30.602,72
– <i>dotation aux provisions pour risques et charges</i>	0
= EBIT	8.678.560,57
+ <i>produits financiers</i>	781.484,62
– <i>Charges financières</i>	3.788.530,48
= Résultat brut courant	5.671.514,71
+ <i>produits exceptionnels</i>	0
– <i>Charges exceptionnels</i>	0
= Résultat avant impôt	5.671.514,71

La différence entre l'EBITDA et l'EBIT est frappante. La cause de cet écart s'explique par deux raisons. La première, la moins conséquente, découle des charges financières dont l'entreprise a dû s'acquitter. La seconde est un ajustement de valeur sur les frais d'établissements, sur les actifs immobilisés tangibles et intangibles de 155.812.159,66 £. Cette somme a considérablement diminué les gains de l'entreprise sur l'année et aura un impact significatif sur le paiement de l'impôt. Ce réajustement a été fait principalement sur les actifs intangibles.

Finalement, le résultat avant impôt est égal à 5.671.514,71 £ et l'entreprise s'acquittera de charge d'impôt d'un montant de 311.699,95 £, ce qui correspond à un taux d'imposition de 5%.

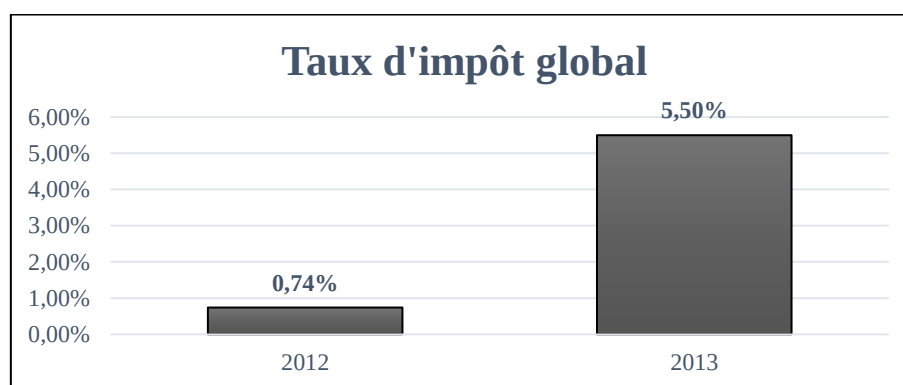


Figure 13 : Taux d'impôt global - Netflix Luxembourg SARL

- *Le réajustement de valeur sur les actifs intangibles*

Dans le bilan, à l'actif, apparaît une rubrique « ajustement valeur » ou « correction de valeur ». Selon l'article 223 L.S.C¹¹, les corrections de valeurs concernent la dépréciation des actifs d'une entité.

Il faut noter que l'article a été abrogé depuis par la loi du 19 décembre 2002, il permet cependant de se faire une idée de ce qu'est une correction de valeur. La correction de valeur rassemble deux notions comptables : la dépréciation (irréversible ou définitive) ainsi que la diminution (qui peut ne pas être définitive) (Les provisions comptables et fiscales, 2012).

Dans ses comptes annuels, la société déclare utiliser deux types d'amortissements, linéaire (*straight line basis*) et dégressif (*accelerated basis*), en fonction du type de contenu. En effet, pour les contenus qui ne sont pas en avant-première sur Netflix (la majorité du contenu), la méthode utilisée est la méthode linéaire, sur une période allant de 6 mois à 5 ans. Pour les contenus, films, séries ou documentaires en avant-première, l'entreprise a choisi la formule dégressive, sur une période inférieure à 4 ans.

- *Le taux de valeur ajoutée*

Le taux de valeur ajoutée est le rapport entre la valeur ajoutée et les produits d'exploitation. C'est en quelque sorte la richesse créée par l'entreprise. Dans notre cas, en 2013, un ratio de 75% signifie que pour 100£ de production, l'entreprise dégage 75£ de valeur ajoutée.

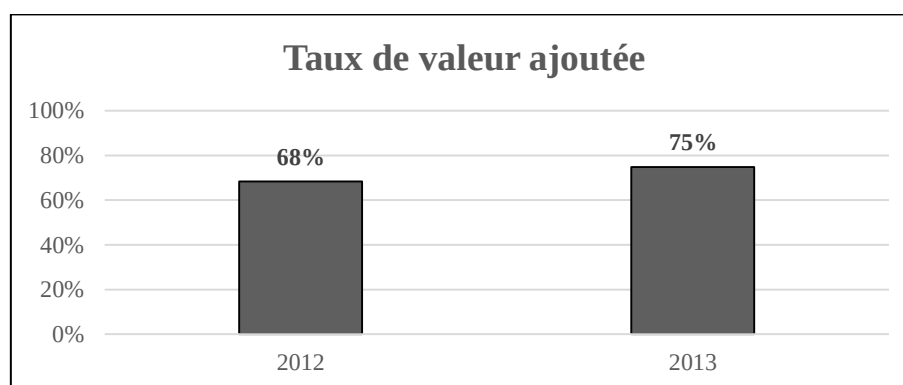


Figure 14 : Taux de valeur ajoutée - Netflix Luxembourg SARL

¹¹ Voir annexe 17

On constate que l'entreprise a un taux de valeur ajoutée élevée et qu'elle est située dans un pays à faible fiscalité.

2.4. Conclusion

Il ressort de notre analyse que l'entreprise possède essentiellement des actifs intangibles. Les comptes ne contiennent pas d'informations sur les revenus nets de la propriété intellectuelle. Cependant, nous constatons que l'événement remarquable ayant permis à l'entreprise de diminuer considérablement sa base imposable vient d'une correction de valeur sur les frais d'établissement et les actifs intangibles. Etant donné qu'il n'y a pas de frais d'établissement, nous pouvons considérer que cet ajustement de valeur (qui peut venir par exemple d'amortissements) a été effectué sur les actifs intangibles. Sur le graphique ci-dessous, on peut voir la proportion d'impôt payé par rapport au résultat avant impôt.

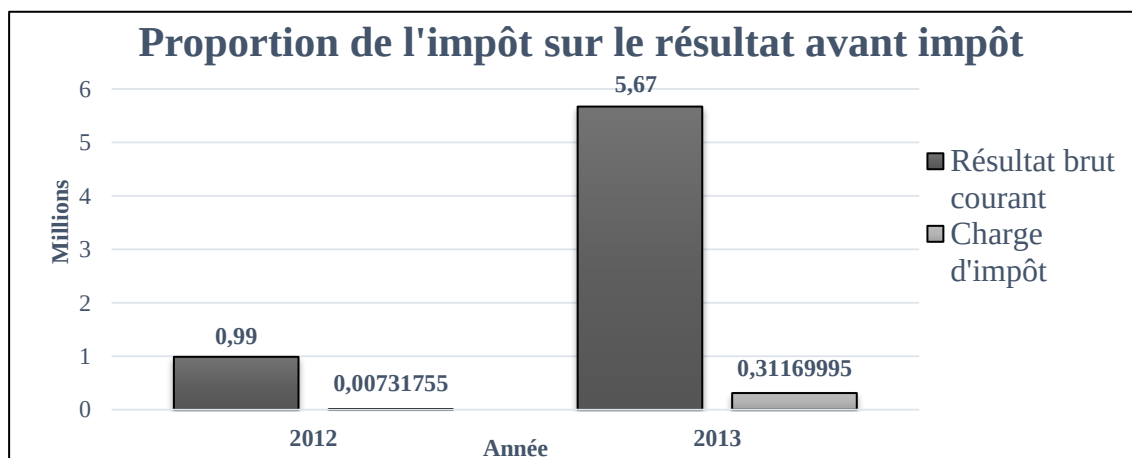


Figure 15 : Proportion de l'impôt sur l'EBIT - Netflix Luxembourg SARL

En théorie, l'impôt des sociétés au Luxembourg est de 29,22%. Or, comment expliquer que la filiale Netflix Luxembourg SARL n'a été taxée globalement qu'un à un taux de 0,74% en 2012 et de 5,5% en 2013 ?

Pour répondre à cette question, il faut pouvoir déterminer la source des revenus. En effet, certaines déductions vont être possibles en fonction du type de revenus de la société. On sait par exemple que les revenus de brevet seront déduits à 80% de leur montant net positif. Pour calculer ce montant, il faut retirer toutes les dépenses ou charges du revenu brut qui sont liées à celui-ci. L'article 50bis de la loi d'impôt sur le revenu nous donne les conditions pour pouvoir appliquer la déduction à 80%.

L'analyse du compte de résultat nous indique que le chiffre d'affaire de cette filiale est principalement lié aux revenus des abonnements, payés par les clients, pour leur utilisation du service streaming de Netflix. D'un point de vue comptable, il est difficile de déterminer de quelle manière l'entreprise traite ces revenus, car tout est regroupé dans la rubrique « chiffre d'affaire ». Cependant, si l'on considère toutes les remarques précédentes concernant le modèle d'affaire de Netflix et le cloud computing, on peut se dire que le bénéfice économique de l'entreprise ou son chiffre d'affaire est directement lié à sa possession d'actifs intangibles.

Nous avons également constaté que cette filiale reçoit un financement de la société mère (dette subordonnée) et qu'elle devra payer des intérêts sur ce prêt (taux d'1,5%). Ce prêt intragroupe nous invite à nous poser des questions sur les conditions dans lesquelles celui-ci s'est déroulé.

- *Les règles de sous-capitalisation* (<http://www.edubourse.com/lexique/sous-capitalise.php>)

Comme son nom l'indique, la sous-capitalisation signifie un manque de capital pour une société. Il y a sous-capitalisation lorsque les capitaux propres d'une entreprise ne sont pas suffisants par rapport à ses besoins ou à ses dettes. La sous-capitalisation peut donc conduire l'entreprise à la faillite si elle s'est trop endettée et si elle n'est plus capable de rembourser.

Rappelons que des règles de sous-capitalisation existent au Luxembourg pour les sociétés de financement afin d'éviter qu'une société ne soit considérée comme étant à risque : le ratio dettes – fonds propres doit être de « 85/15 ».

Par manque d'informations financières, nous n'approfondirons pas la question de l'endettement pour Netflix. Néanmoins, comme nous l'avons vu, l'endettement a un impact sur la fiscalité des entreprises et peut offrir la possibilité de diminuer la base imposable. Etant donné cet endettement excessif, il est fort probable que Netflix tire un avantage de celui-ci.

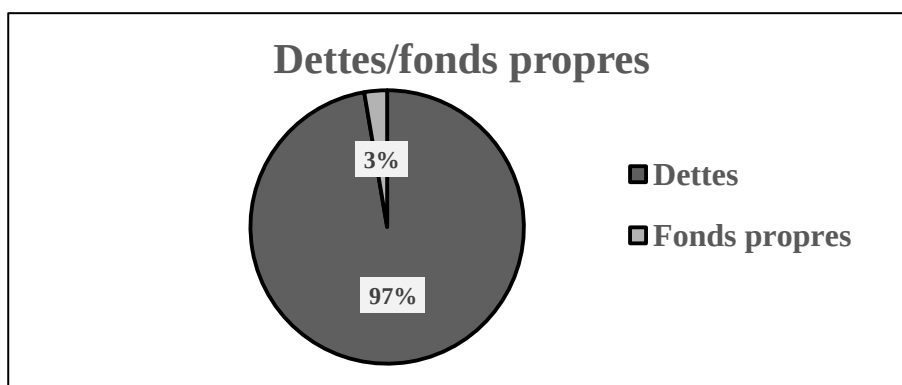


Figure 16 : Ratio dettes/fonds propres - Netflix Luxembourg SARL

3. Analyse des comptes annuels de Netflix Streaming Services Luxembourg

3.1. L'actif

Contrairement à la société mère, la filiale Netflix Streaming Services Luxembourg possède un meilleur équilibre entre ses actifs fixes et circulants (59% - 41%). De plus, l'actif fixe est composé à 99,85% d'immobilisations corporelles. Au total, l'actif fixe représente 59,33% du total du bilan. La composition de l'actif est donc très différente de l'entreprise mère.

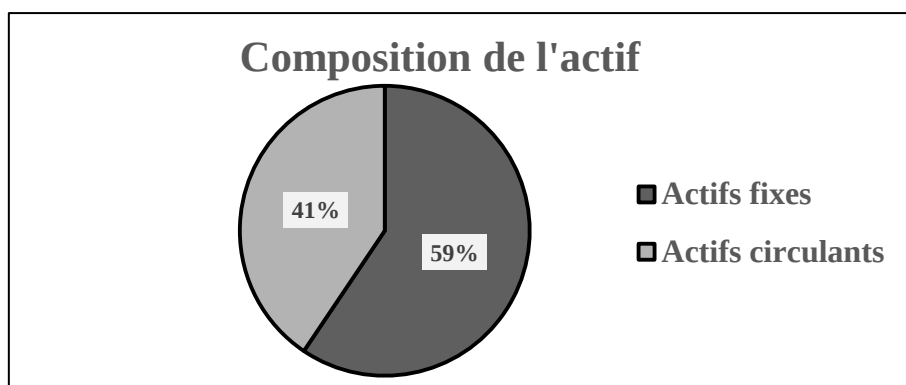


Figure 17 : Composition actif - Netflix Streaming Services International BV

Il n'y a pas d'actif financier pour cette entreprise, ni de stock. De plus, l'entreprise ne possède aucune participation dans d'autres sociétés.

Elle possède également très peu d'actifs intangibles, ce qui laisse sous-entendre que son activité n'est probablement pas liée à ceux-ci.

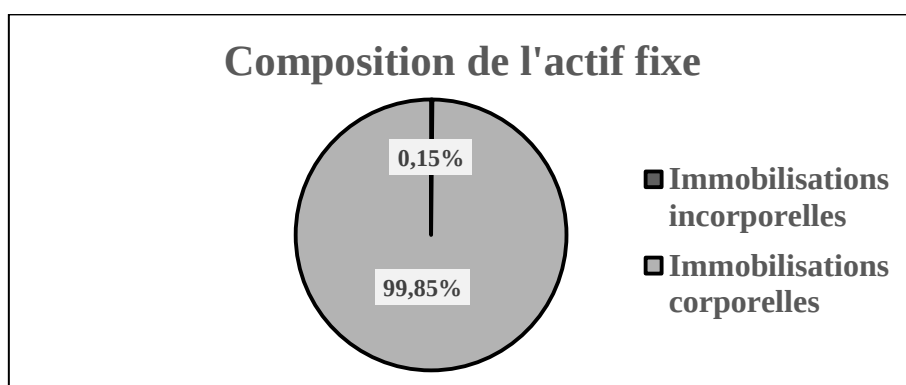


Figure 18 : Composition actif fixe - Netflix Streaming Services International BV

3.2. Le passif

En ce qui concerne le passif de la filiale, on remarque qu'il est composé à 89% de capitaux permanents et de 11% de dette à court terme. C'est une différence par rapport à la société mère dont les capitaux permanents sont inférieurs à la dette à court terme.

Finalement, l'entreprise a choisi l'endettement à long terme à 89% plutôt que l'endettement à court terme (11%).

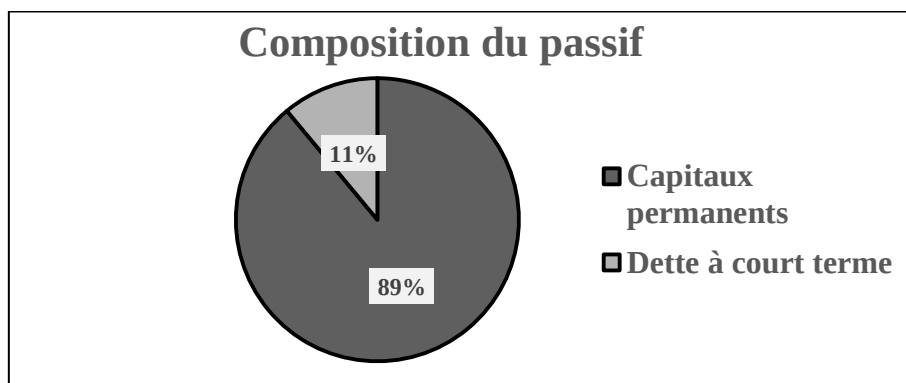


Figure 19 : Composition passif - Netflix Streaming Services International BV

3.3. Le compte de résultat

Les comptes de charges et de produits ne sont pas disponibles pour cette entreprise. Cependant, le profit de l'année s'élève à 182.256,78 £. Ce qui est assez inférieur au résultat net de la société mère. Etant donné que la société possède très peu d'actifs intangibles et aucun actif financier, on peut supposer que les revenus proviennent d'une activité commerciale. Comme son nom l'indique, on peut déduire que son activité est liée à une offre de service.

3.4. Conclusion

Ainsi, cette filiale possède peu d'actifs intangibles. Elle possède essentiellement des actifs tangibles, notamment du matériel informatique. Son activité est donc différente de sa société mère. Quels sont les services effectués par les filiales ? L'analyse des annexes nous donne un commencement de réponse. En effet, l'activité principale de cette filiale (et probablement des autres filiales) est de développer et soutenir son « *Open Connect content delivery network* », en d'autres mots son réseau de diffusion de contenu.

L'*Open Connect* programme de Netflix permet de fournir aux clients une meilleure qualité du service. Pour ce faire, Netflix développe un réseau de relations avec les fournisseurs

d'accès à internet. Les filiales en Allemagne, France, Grande-Bretagne et Pays-Bas sont donc placées au plus proche des clients dans le but de leur fournir un visionnage de qualité.

En résumé, on peut schématiser le rôle que jouent les filiales et les interactions que celle-ci ont avec le client de la façon suivante :

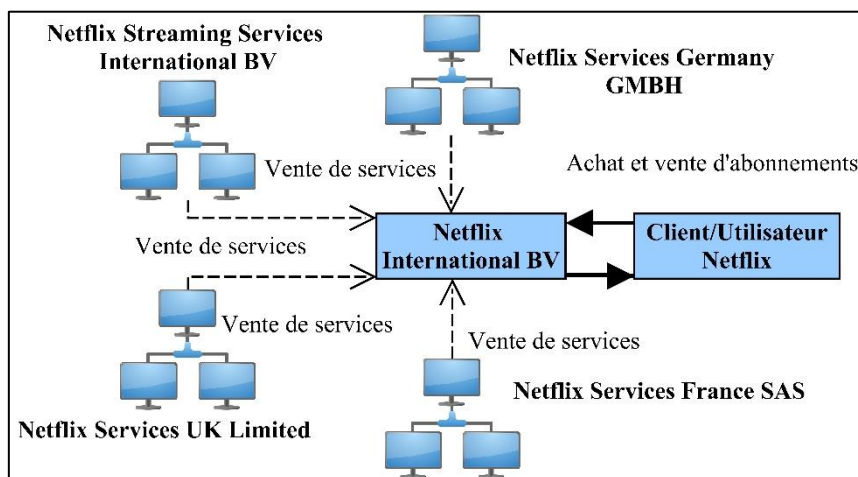


Figure 20 : Interactions Netflix/clients

On voit bien que les filiales n'ont pas de contact direct avec le client. Elles ont un rôle de support pour développer *l'Open Connect*. La société mère aux Pays-Bas rentre directement en contact avec l'utilisateur pour vendre son service comme stipulé dans les conditions d'utilisation.

Souvenez-vous, Netflix avait déclaré avoir fermé tous ses centres de données pour migrer vers le cloud d'Amazon Web Service. Toutefois, cette déclaration n'est pas tout à fait correcte. Le fait que les filiales de services de Netflix soit mises en place pour améliorer la performance et l'expérience du client avec le streaming nous laisse penser que ces sociétés possèdent des bases de données, des serveurs et des équipements informatiques dernières générations. Certes, l'entreprise a migré vers le cloud, mais sa volonté de rester compétitive l'oblige à incorporer un certain nombre de sociétés le plus proche possible de ses clients.

Il est probable que ces filiales facturent leurs services à la société Netflix Streaming Services International BV. La théorie nous indique qu'en général les prix de transferts utilisés pour des entreprises de services sont déterminés sur une base cost-plus. Nous avons également vu qu'une manipulation de la marge bénéficiaire pouvait être la source d'avantages fiscaux. Si tel est le cas, il est possible que ces quatre filiales aient des coûts de production élevés et un chiffre d'affaire faible. Malheureusement, par manque d'information, nous ne sommes pas capables de calculer le taux de valeur ajoutée de ces filiales. Selon nous, ce taux de valeur

ajoutée n'est pas très élevé. Il ne serait donc pas anodin que ces entreprises à faibles valeurs ajoutées soient implantées dans des pays à fiscalité élevée comme la France, L'Allemagne et la Grande-Bretagne.

Une enquête du quotidien « *Sunday Times* » a révélé que Netflix n'a payé aucun impôt en Grande-Bretagne en 2014, malgré un chiffre d'affaire de 275 millions d'euros et la présence de la filiale Netflix Services UK Limited depuis 2012. Selon cette enquête les bénéfices sont rapatriés vers une filiale luxembourgeoise. Celle-ci aurait effectué un chiffre d'affaire de 415 millions de livres et un profit de 11,3 millions de livres. Elle aurait également payé un impôt de 573.396 livres, ce qui correspond à un impôt sur les revenus de 5%. Cette enquête corrobore nos hypothèses de départ sur la stratégie fiscale de Netflix ainsi que des impôts payés au Luxembourg. Il est donc fort probable que les autres filiales auxiliaires de Netflix situées en Allemagne et en France ne payent pas d'impôt non plus. L'entreprise justifie le peu d'impôt payé par sa pleine croissance en Europe. Elle a donc besoin d'investir énormément, ce qui finalement se répercute comme une perte sur le marché européen. De plus, elle ajoute qu'elle est conforme aux règles en vigueur et qu'elle n'enfreint en aucun cas la loi. Sur ce dernier point, Netflix n'a pas tout à fait tort. Cependant, il faut savoir qu'en 2013 le service Netflix n'était pas disponible au Luxembourg. La clientèle européenne était principalement installée en grande Bretagne. Il semble donc que le fait que l'entreprise paye un impôt des sociétés et une TVA luxembourgeoise soit une incohérence (Siddique, 2015).

Chapitre V. Calcul de l'impôt

Dans ce chapitre nous allons développer en détail le calcul de l'impôt luxembourgeois selon la loi et comparer nos résultats avec ceux fournis par l'entreprise. Nous verrons l'impact de l'utilisation d'actifs incorporels sur celui-ci. Ensuite, nous comparerons les règles fiscales luxembourgeoises et néerlandaises.

1. Luxembourg

Le calcul théorique du revenu commercial :

L'article 18 du LIR nous explique comment déterminer le revenu imposable. Le résultat est calculé par la différence entre « les actifs nets investis à la fin de la période comptable et les actifs nets investis au début de la période comptable. Cette différence doit être augmentée des prélèvements personnels, diminué des suppléments d'apports effectués pendant l'exercice. »

Ce calcul correspond bien évidemment au bénéfice ou perte de la période comptable. Ce montant doit apparaître dans les comptes annuels.

Bénéfice/perte

$$= \text{Variation de l'actif net} + \text{prélèvements personnels} \\ - \text{apports en capital}$$

Calcul de l'actif net investi au début de la période :

Actif net solde d'ouverture ₂₀₁₃

$$= \text{total bilan}_{2012} \\ - [\text{dettes subordonnées}_{2012} + \text{dettes non - subordonnées}_{2012} \\ + \text{comptes de régularisation}_{2012}]$$

Ou encore

$$\text{Actif net solde d'ouverture}_{2013} = \text{total bilan}_{2012} - \text{Capitaux empruntés}_{2012}$$

Calcul de l'actif net investi à la période de clôture :

$$\begin{aligned}
 \text{Actif net solde de clôture}_{2013} &= \text{total bilan}_{2013} \\
 &- [\text{dettes subordonnées}_{2013} + \text{dettes non - subordonnées}_{2013} \\
 &+ \text{comptes de régularisation}_{2013}]
 \end{aligned}$$

Ou encore

$$\text{Actif net solde de clôture}_{2013} = \text{total bilan}_{2013} - \text{Capitaux empruntés}_{2013}$$

Application avec les chiffres du bilan (Voir annexes)

1^{ère} étape :

$$\begin{aligned}
 \text{Actif net solde d'ouverture}_{2013} &= 131.748.533,84 - 20.635.440,77 - 104.066.674,76 - 6.305.646,71 \\
 &= 740.771,60 \text{ £}
 \end{aligned}$$

Ce montant correspond exactement à la rubrique capital et réserves en 2012.

2^{ème} étape :

$$\begin{aligned}
 \text{Actif net solde de clôture}_{2013} &= 226.635.240,04 - 33.056.776,19 - 168.159.865,53 - 19.318.020,96 \\
 &= 6.100.586,36 \text{ £}
 \end{aligned}$$

Ce montant correspond exactement à la rubrique capital et réserves en 2013.

Pendant l'année, il n'y a eu aucun prélèvement personnel, ni apport de capital, ce qui simplifie le calcul.

3^{ème} étape :

$$\text{Bénéfice/perte} = 6.100.586,36 - 740.771,60 = 5.359.814,76 \text{ £}$$

Ce résultat correspond bien au résultat comptable de l'exercice. A ce résultat, il faut ajouter la charge fiscale de l'année courante qui n'est pas déductible fiscalement (311.699,95 £). Une fois l'addition effectué on retombe sur le bénéfice avant impôt : 5.671.714,71 £.

4^{ème} étape : le calcul de la charge fiscale :

Le compte de bilan et de résultat ne nous permettent pas de calculer de manière exacte la charge fiscale payée par l'entreprise durant l'exercice. Cependant, nous avons vu que

l'entreprise possède essentiellement des actifs incorporels. On peut donc supposer que la majorité de son revenu provient de ces actifs. Or, nous avons également vu qu'un régime spécial est accordé aux revenus provenant des droits de propriété intellectuelle. La déduction à 80% sur un taux d'imposition de 29,22% revient finalement à un taux effectif d'impôt de 5,85%.

EBIT	5.671.714,71
– 80% revenus droit de propriété intellectuelle	(4.537.211,77)
= Revenus imposable	1.134.302,94
Impôt (29,22%)	331.443,32

Ce montant correspond en réalité à : $5.671.714,71 \times 5,84\%$

Cependant cette approximation n'est pas tout à fait juste. L'impôt sur les revenus réellement payé par l'entreprise s'élève à 307.960,14 €. La différence peut être corrigée en ajoutant certaines déductions autorisées au Luxembourg, et en tenant compte de l'avantage lié à l'endettement.

2. Pays-Bas

Pour notre calcul de l'impôt aux Pays-Bas, nous allons émettre l'hypothèse que le revenu imposable est identique. Nous allons donc partir de l'EBIT et calculer l'impôt sur cette base. Nous savons que le taux d'imposition aux Pays-Bas est de 25%. La législation néerlandaise autorise aussi une exemption à 80% d'impôt pour les revenus provenant de droit de propriété intellectuelle.

Application :

Nous restons dans les mêmes conditions, toute chose étant égale par ailleurs, le calcul devient :

EBIT	5.671.714,71
– 80% revenus droit de propriété intellectuelle	(4.537.211,77)
= Revenus imposable	1.134.302,94
Impôt (25%)	283.575,7355

Ce montant correspond en réalité à : $5.671.714,71 \text{ €} \times 5\%$

Le taux effectif d'imposition pour les revenus de propriété intellectuelle est donc de 5%.

3. Comparaison des règles fiscales au Pays-Bas et au Luxembourg

Régime de boîte à brevet :

Pays	Luxembourg	Pays-Bas
Année	2008	2007
Impôt des sociétés	29,22%	25%
Taux d'impôt sous le régime	5,84%	5%
Base imposable sous le régime	Revenus nets	Revenus nets

Revenus éligible du régime de boîte à brevet : (Evers, Miller, & Spengel, 2015)

Type de revenus	Luxembourg	Pays-Bas
Redevances	✓	✓
Plus-values	✓	✓
Brevets	✓	✓
Logiciels	✓	✓(*)
Certificat de protection supplémentaire	✓	
Copyrights		
Marque déposée	✓	
Dessins & modèles	✓	✓(*)
Maquette/schémas	✓	
Formules secrètes et procédés		
Savoir faire		

(*) À condition de posséder un certificat de recherches et développement

Bien que le taux d'impôt des sociétés et le taux effectif d'impôt sur les revenus de propriété intellectuelle soient plus avantageux aux Pays-Bas, il semblerait que le régime d'innovation box demeure néanmoins plus strict qu'au Luxembourg. Comme expliqué précédemment, il y a plus de conditions à remplir pour rentrer dans le champ d'application de la loi. Cependant, la loi du 18 décembre 2015 concernant le budget des recettes et des dépenses de l'Etat entend modifier le régime de propriété intellectuelle luxembourgeois. En effet, le premier point de l'article 5 stipule l'abrogation de l'article 50bis de la LIR et donc de l'exonération à 80% sur les revenus de propriété intellectuelle (Beydon, 2015).

Suite aux travaux de l'OCDE concernant son projet BEPS et des accords conclus en 2014, le Luxembourg a décidé d'appliquer certaines recommandations de l'action 5 du plan d'action, avec l'objectif de se conformer à l'approche « nexus », appelée aussi l'approche du lien modifié relative à la propriété intellectuelle. Un nouveau projet de loi a été soumis le 14 octobre 2015, visant à abolir le régime de boîte à brevet luxembourgeois dès le 1^{er} juillet 2016. Une période de transition sera toujours d'application pour les biens de propriété intellectuelle éligibles acquis avant le 1^{er} juillet 2016 et bénéficieront toujours du régime jusqu'en 2021. Concrètement, le nouveau régime mettra l'accent sur la présence d'une activité économique substantielle. Cette activité devra être liée à des frais de recherche et développement pour pouvoir bénéficier du régime de propriété intellectuelle (Philippe, 2016).

Ainsi, le renforcement des conditions pour bénéficier du régime de propriété intellectuelle est un premier élément de réponse qui pourrait justifier la délocalisation des filiales de Netflix du Luxembourg vers les Pays-Bas. Dans une perspective de long terme, certaines entreprises installées spécialement pour ce régime pourraient être tentées de se délocaliser.

Cependant, un autre événement marquant de 2015 pourrait aussi venir diminuer l'attrait de la fiscalité légère luxembourgeoise. En effet, le Luxembourg ne pourra plus profiter de certains avantages fiscaux et plus particulièrement en matière de TVA. Les Pays-Bas possèdent un taux de TVA assez élevé mais offrent cependant d'autres avantages pour les multinationales (Arnulf, 2014).

Nous nous intéressons ici aux taux appliqués au Luxembourg et aux Pays-Bas. Jusqu'en 2015, le Luxembourg appliquait un taux de TVA de 15%. Ce taux correspond au minimum obligatoire imposé par l'Union Européenne. Or à partir de 2015, ce taux est passé à 17%. Ce taux est de 21% aux Pays-Bas depuis 2012.

En 2015, un changement majeur a changé les règles en matière de TVA pour les services de télécommunication, de radiodiffusion et de télévision, et des services électroniques. A partir de cette date, la TVA appliquée sur ces services sera la TVA du pays du consommateur, que ce soit pour une entreprise ou pour un particulier dans ou hors UE (Commission européenne, 2016b). On entend par service de télécommunication les abonnements de téléphones, de satellite et de télévision, les musiques, les e-books ainsi que le téléchargement de logiciel.

Etant donné la nature de son business, Netflix (et bien d'autres sociétés) est directement impacté par ce changement en terme de TVA. Avec cette nouvelle directive, le Luxembourg

avec son taux de TVA attractif de 15% n'a plus vraiment d'intérêt. Vu que le service n'était pas encore disponible à l'époque au Luxembourg, la majorité des clients venaient des autres pays Européens. Nous pouvons donc affirmer que le nombre de clients, ou le marché luxembourgeois, n'était pas la raison de l'installation de Netflix au Luxembourg. La raison la plus probable de cette implantation reste la fiscalité attractive en termes d'impôt des sociétés et de TVA.

A partir de 2015, l'entreprise devra s'acquitter de la TVA du pays des clients, et non plus appliquer le taux luxembourgeois à tous ces clients (Sorlut, 2014). Pour ces deux raisons combinées, l'augmentation du taux de TVA et la nouvelle directive européenne, le Luxembourg a perdu un avantage fiscal de poids face aux autres pays européens. Suite à ces événements, la société Netflix a repensé sa stratégie en Europe et a préféré plier bagage (Sanyas, 2014).

Chapitre VI. Netflix et la planification fiscale agressive

Netflix fait-elle de la planification fiscale agressive ? Pour répondre à cette question nous allons reprendre le tableau de critères clés d'une structure de boîte à brevet vu précédemment.

A : Delaware	B : Pays-Bas/Luxembourg	C : Pays-Bas
1. Exemption généreuse de taxe sur les dividendes reçus : non, impôt fédéral américain 2. Pas ou peu de taxe sur les plus-values : ✓ 3. Pas de règle CFC : ✓	1. Pas de retenue sur les dividendes payés : 15% 2. Régime de « patent box » ou traitement fiscale avantageux pour les revenus de propriété intellectuelle : ✓	1. Déduction pour les redevances : ✓ 2. Pas de retenue sur le paiement de redevances : ✓ 3. Pas de règle spécifique pour contrer les structures agressives : ✓

Soulignons que tous les critères ne sont pas remplis par le montage de Netflix. Le montage n'est pas optimal au niveau des revenus sortant de l'Europe en direction du Delaware. Le montage avec les deux filiales aux Pays-Bas correspond à de l'optimisation fiscale. Il n'est pas trop dans l'intérêt de la société de faire remonter ses bénéfices européens au Delaware car ils seront taxés d'une manière ou d'une autre. Cela fait référence au fait que le Delaware est un paradis fiscal domestique et non international.

Pour les dividendes payés, Netflix devra s'acquitter d'une taxe de 15% aux Pays-Bas. De plus, le Delaware ne figure pas sur la liste de conventions de double imposition des Pays-Bas, ni du Luxembourg, mais bien avec les Etats-Unis. L'avantage pour Netflix de s'installer au Delaware reste le fait que la majorité de ses revenus proviennent des Etats-Unis, et seront donc taxés au Delaware à un taux très avantageux.

La stratégie pour Netflix pourrait alors être de réinvestir tous ses revenus dans le but de continuer son expansion. En effet, sa croissance internationale lui coûte énormément, et même si Netflix continue d'augmenter son nombre d'abonnés, son bénéfice net international (pas uniquement en Europe) a diminué depuis 2015. On peut dire que cette diminution est causée par une convergence de facteurs. Tout d'abord, l'expansion demande d'énormes investissements en marketing et matériaux informatiques, mais aussi en termes de contenu, licences et droit sur chaque marché. On sait que la croissance internationale de Netflix est plus

coûteuse que ce qu'elle ne rapporte (-274.3 millions USD en 2013, -159 millions USD en 2014, -224 millions USD en 2015). Ensuite, le changement de règles sur la TVA européenne a rendu le marché européen beaucoup plus coûteux. Finalement, le changement de siège social européen du Luxembourg vers les Pays-Bas a engendré une modification de la monnaie utilisée (passage de la livre sterling à l'euro). Ce changement dans le système de devises a causé des pertes dues au taux de change, selon les déclarations de l'entreprise dans son bilan consolidé.

Cependant, la combinaison des indicateurs de déduction (1) et l'absence de retenue à la source pour les revenus de brevets (2), ainsi que le régime d'innovation box permet à Netflix de réduire considérablement sa base imposable. Voyons ci-dessous si ces combinaisons sont remplies avec toutes les filiales européennes.

Les deux indicateurs, à savoir la déduction pour le paiement de redevance et l'absence de retenue à la source sont-ils présents dans les filiales situées en France, Allemagne et Grande-Bretagne ?

Depuis 2003, la directive européenne 2003/49/CE régit le paiement d'intérêts et de redevances entre les sociétés associées d'Etat membres différents. Cette directive supprime les retenues à la source sur les paiements de redevances ainsi que sur les paiements d'intérêts à condition que le bénéficiaire soit une société ou un établissement stable d'un pays membre.

Finalement, ces trois pays autorisent la déduction pour le paiement de redevance. Ce qui permet à Netflix de réduire son impôt est probablement dû au régime de boîte à brevet, bien qu'elle ne fasse pas remonter ses bénéfices aux Etats-Unis. On peut donc conclure que Netflix profite largement des avantages liés à la propriété intellectuelle et au régime de boîte à brevet en Europe. A eux seuls, les critères utilisés dans le pays C ne sont pas suffisants pour conclure à une PFA. Cependant, lorsqu'il sont couplés à un régime favorable dans le pays B on peut en déduire que la planification est agressive car elle profite des subtilités entre plusieurs systèmes fiscaux, dans le but de réduire l'impôt.

4. Réflexion

1. Solutions proposées par l'OCDE

Plusieurs solutions ont déjà été proposées dans le but de résoudre les défis fiscaux de l'économie numérique. Certaines ont été élaborées par l'OCDE, d'autres par des organismes gouvernementaux. La plupart ont leurs avantages et inconvénients et sont d'une complexité variable. Quatre solutions nous semblent plus pertinentes pour l'économie numérique.

1.1. Statut d'établissement stable

L'article 5 du Modèle de Convention fiscale de l'OCDE définit les règles relatives aux établissements stables. Le paragraphe 4 est intéressant car il donne toute une série d'exceptions. Parmi celles-ci on peut citer qu'un établissement n'est pas considéré comme stable lorsque :

- a) *il est fait usage d'installations aux seules fins de stockage, d'exposition ou de livraison de marchandises appartenant à l'entreprise*
- e) *une installation fixe d'affaires est utilisée aux seules fins d'exercer, pour l'entreprise, toute autre activité de caractère préparatoire ou auxiliaire*

L'OCDE propose de modifier les conditions d'exceptions d'établissement stable, voire de supprimer le paragraphe 4 dans son intégralité. A l'origine, ce paragraphe avait été érigé pour toutes les activités auxiliaires sur un marché classique. Cependant, avec le numérique par exemple, certaines des activités auxiliaires des entreprises sont devenues des activités centrales tout en jouissant de l'exception d'établissement stable.

1.2. Présence numérique significative

Certaines activités peuvent être présentes dans un pays tout en étant complètement dématérialisées, par exemple une offre de service en streaming. L'OCDE propose un certain nombre de critères pouvant définir « les activités numériques entièrement dématérialisées », et entraînant une présence significative dans le pays d'accueil lorsque l'on est en présence de ceux-ci. A titre d'exemple on peut noter comme critères : les contrats conclus via internet (à distance), les activités fondamentales de l'entreprise sont en relations avec des biens et services numériques, aucun lien physique entre le client mis à part un site web.

Lorsqu'on est en présence de ces critères on peut déduire une activité économique entièrement dématérialisée.

Concernant la présence significative, elle pourrait exister lorsque les biens et services sont consommés dans le pays d'accueil ou lorsqu'une succursale exerce des activités secondaires ciblant spécialement les clients du pays de résidence.

1.3. Remplacer présence d'établissement stable par présence significative

Cette solution permet d'une part de prendre en compte la présence physique d'une entreprise sur un territoire, d'autre part de s'adapter à l'évolution du numérique, sur base des critères cités précédemment. La présence significative, voire une présence virtuelle pourrait alors devenir un critère pour imposer une entreprise. Cette solution semble être un bon point de départ. Garder une fiscalité basée sur une présence physique n'est plus du tout adaptée au vu des progrès du numérique.

La localisation du client est également un critère dont il faut tenir compte. En effet, les profits des entreprises numériques sont principalement liés à leur nombre d'utilisateurs. Il est donc impensable de ne pas s'appuyer sur ce critère. Cependant, il se pourrait que dans certains cas, l'évaluation du nombre d'utilisateurs soit une tâche difficile.

1.4. Légiférer les redevances de propriété intellectuelle

La propriété intellectuelle joue un rôle primordial dans l'économie numérique. Donc, certains pays offrent des conditions fiscales avantageuses pour les revenus provenant de biens immatériels. Dans certains cas, ces régimes de boîtes à brevet peuvent être considérés comme abusifs, surtout quand ils se trouvent au centre de la stratégie de multinationales. Il semble que légiférer les régimes de boîtes à brevet au niveau européen devienne une nécessité.

A l'origine, ce type de régime avait pour objectif d'inciter les grandes entreprises à investir sur le territoire des pays concernés et donc de participer à la croissance économique. Cependant, il a été montré qu'il n'existe pas de liens entre la performance économique d'un état et les incitations fiscales permettant aux entreprises de diminuer légalement leurs impôts (Gambini, 2016). Sous la pression de l'OCDE, certains pays comme la Belgique ou le Luxembourg ont déjà pris des dispositions pour abroger leurs régimes de boîte à brevet dès le 1^{er} juillet 2016.

En mai 2016, les Pays-Bas ont également proposé de prendre des mesures pour son régime d'innovation box. Le taux d'imposition pour les revenus de propriété intellectuelle restera de 5%. Ce qui changera, c'est principalement la définition des revenus, en alignement avec le plan d'action BEPS, pouvant se rapporter à la propriété intellectuelle. Ces changements entreront en vigueur en Janvier 2017.

2. Transparence

Lors de l'écriture de ce mémoire, nous avons principalement été confrontés au manque d'accès aux données financières de l'entreprise Netflix, même avec l'utilisation de bases de données spécialisées comme Amadeus ou Bloomberg. Les comptes consolidés des multinationales sont, la plupart du temps, disponibles sur les sites web des entreprises mais ils ne sont pas toujours représentatifs de la réalité économique, et toutes les transactions des entreprises n'y sont pas reprises. En effet, on n'y retrouve pas les relations que l'entreprise entretient avec ses filiales, de même que les relations des filiales entre elles.

Il serait souhaitable d'exiger plus de transparence des rapports de données financières des multinationales. Ce débat existe depuis plusieurs années déjà. Par exemple, l'idéal serait de développer un programme de rapportage pays par pays (Brunsden, 2013), en tenant un inventaire pays par pays des états financiers des entreprises multinationales. Cette question engendre des discussions au sein de la Commission Européenne et particulièrement en ce qui concerne la fiscalité (Devereux, 2011).

L'Union européenne veut promouvoir cette transparence. En particulier pour les grandes entreprises. Certaines mesures devraient être mises en place assez rapidement.

En 2003, l'idée d'un rapportage pays par pays est survenue. Richard Murphy, comptable chevronné en fiscalité, a proposé pour la première fois ce nouveau système. L'idée de R. Murphy est d'obliger les multinationales à publier des informations essentielles comme par exemple: « *un réseau complet des filiales et de leurs pays d'implantation, le nombre d'employés, les profits déclarés et les impôts payés par chaque filiale* ». Ce système est simple et convaincant à tel point qu'il a été incorporé dans certaines législations. Le projet BEPS en fait partie (Zachariassen, 2016).

3. Luxembourg leaks

Qu'en est-il de l'affaire aujourd'hui ? Une procédure judiciaire est en cours. Ce sont les trois français : Antoine Deltour, Edouard Perrin et Raphaël Halet qui se retrouvent au tribunal.

Antoine Deltour, le lanceur d'alerte, est accusé d'avoir brisé la confidentialité et le secret professionnel en divulguant les documents privés de l'entreprise PwC, juste avant sa démission. Raphaël Halet, un second employé de PwC, est à l'origine d'une seconde fuite de documents. Edouard Perrin, est le journaliste qui a révélé le scandale au grand public (Lambert, 2016).

A ce jour, les multinationales ne sont pas inquiétées.

4. Taxer le cloud et harmonisation

L'intérêt de taxer le cloud semble être une évidence. Or, aujourd'hui, la fiscalité est à la traîne. Les notions d'établissement stable, de serveurs et de cloud computing s'entremêlent mais ne correspondent pas aux concepts trop rigides prévus par la fiscalité.

Chicago a instauré une taxe à hauteur de 9% d'imposition pour les services en ligne. Cette taxe sera reçue par la ville et vise entre autre Amazon Web Service et Netflix. Son impact se fait directement ressentir dans la majoration des prix pour le consommateur.

On voit bien dans ce cas que la volonté d'un état pour taxer le cloud computing de manière unilatérale n'est pas une façon efficace de taxer les multinationales car les conséquences sont répercutées sur les consommateurs. Pourtant, taxer le cloud et les transactions numériques n'est pas dénué de sens. C'est pourquoi, une harmonisation de la fiscalité mondiale est nécessaire pour parvenir à plus d'efficacité. Une entente au niveau européen et mondial est devenue la condition *sine qua non*. En Europe il faut remonter à l'essence même du problème résidant dans le traité de Maastricht et son principe de subsidiarité. Est-il encore pertinent aujourd'hui de laisser la souveraineté de la fiscalité aux états? Le risque est pris de laisser place à la concurrence fiscale, et de voir apparaître des concepts différents en matière fiscale d'un pays à l'autre.

5. Conclusion

En conclusion, nous avons vu les enjeux engendrés par la fiscalité internationale et des multinationales de l'économie numérique. L'économie digitale est une nouvelle économie qui s'est développée très rapidement à la fin du XXe siècle et a impacté le monde des affaires. Ses caractéristiques bien particulières, comme la non-localisation des activités, l'utilisation de plateformes en tant que moyens de communication, l'anonymat des utilisateurs et les effets de réseau, ont permis le développement de nouvelles formes de multinationales. Leurs chaînes de valeurs diffèrent de la chaîne de valeur classique présentée par Porter. De plus, cette économie est la source d'un nouveau modèle d'affaire. En matière fiscale, étant donné cette convergence de caractéristiques et de nouvelles formes d'entreprises, de nouvelles stratégies d'optimisation se sont développées. Les conséquences de cette optimisation fiscale, à ne pas confondre avec l'évasion fiscale sont tangibles mais difficilement mesurables. C'est pourquoi, l'OCDE a décidé de s'attaquer au problème, avec son projet BEPS, dont la première action consiste à « relever les défis fiscaux de l'économie numérique ». Des solutions ont déjà été proposées notamment concernant la définition d'établissement stable qui semble complètement dépassée par le numérique. Il semblerait que la notion de présence significative soit bien plus pertinente.

Nous avons pu constater que la propriété intellectuelle est une source de stratégie pour les multinationales dans le but de diminuer drastiquement leurs bases imposables. En effet, plusieurs pays Européens comme les Pays-Bas et le Luxembourg offrent des régimes de boîte à brevet qui autorisent les entreprises à déduire une partie de leurs revenus venant de propriété intellectuelle. Nous avons développé deux stratégies basées sur ces droits de propriété intellectuelle, dont l'une est très connue et utilisée par Google, le sandwich hollandais.

L'entreprise Netflix était au centre de cette étude. L'objectif était de comprendre l'entreprise dans toutes ses dimensions pour savoir si elle pratique l'optimisation fiscale ou de la planification fiscale agressive, et à quel degré.

Sur base des comptes annuels consolidés et des informations trouvés sur la base de données Amadeus, nous avons constaté que la société mère est située au Delaware et qu'en 2015, une restructuration du groupe a été effectuée. Le groupe est composé de cinq filiales en Europe. Avant 2015, la société était située au Luxembourg et détenait des participations à 100% dans 4 autres filiales (Luxembourg, Grande-Bretagne, Allemagne, France). Après 2015, la

société mère et la filiale incorporée au Luxembourg ont été délocalisées au Pays-Bas. Choisir le Luxembourg et les Pays-Bas n'était pas un choix anodin de l'entreprise. Les conditions fiscales sont très avantageuses dans ces deux pays.

Pour savoir si Netflix pratiquait de l'optimisation fiscale et si elle payait l'impôt des sociétés, notre méthodologie s'est basée sur l'analyse des comptes annuels de 2013 de deux filiales de Netflix. L'une était la société mère au Luxembourg, l'autre la filiale, située également au Luxembourg. Nous avons posé plusieurs constats:

La société mère Lux était la société responsable de la vente du service Netflix dans toute l'Europe. Un client européen était donc facturé par une société luxembourgeoise. La société fille lux était surtout responsable pour assurer un service de qualité aux clients de provenance européenne.

Ensuite, en ce qui concerne les bilans et compte de résultat, la société mère luxembourgeoise possède essentiellement des actifs incorporels et la société fille luxembourgeoise a surtout des actifs tangibles comme du matériel informatique.

Finalement, le compte de résultat nous a permis de conclure que l'entreprise avait payé 5,5% d'impôt sur son profit en 2013. Nous avons émis l'hypothèse que la majorité des revenus de cette entreprise provenaient de redevance de droit de propriété intellectuelle et qu'elle pouvait donc déduire 80% de ses revenus grâce au régime de boîte à brevet luxembourgeois.

La délocalisation de 2015 peut alors s'expliquer par le fait que le taux d'impôt des sociétés au Pays-Bas est plus avantageux qu'au Luxembourg (25% contre 29,22%) et qu'il possède aussi un régime de boîte à brevet (bien qu'il soit un peu plus stricte que celui du Luxembourg, si l'on remplit les conditions pour bénéficier du régime le taux effectif d'impôt passe de 5,84% à 5% pour les revenus de propriété intellectuelle). Un autre facteur a pu pousser l'entreprise à délocaliser ses filiales. En effet, suite à une modification Européenne en matière de TVA depuis 2015, on applique le taux de TVA du pays de l'acheteur et non plus du pays du vendeur. Netflix ne pouvait donc plus bénéficier d'un taux de TVA des plus avantageux en Europe de 15% au Luxembourg. L'intérêt pour ce pays a donc fortement diminué.

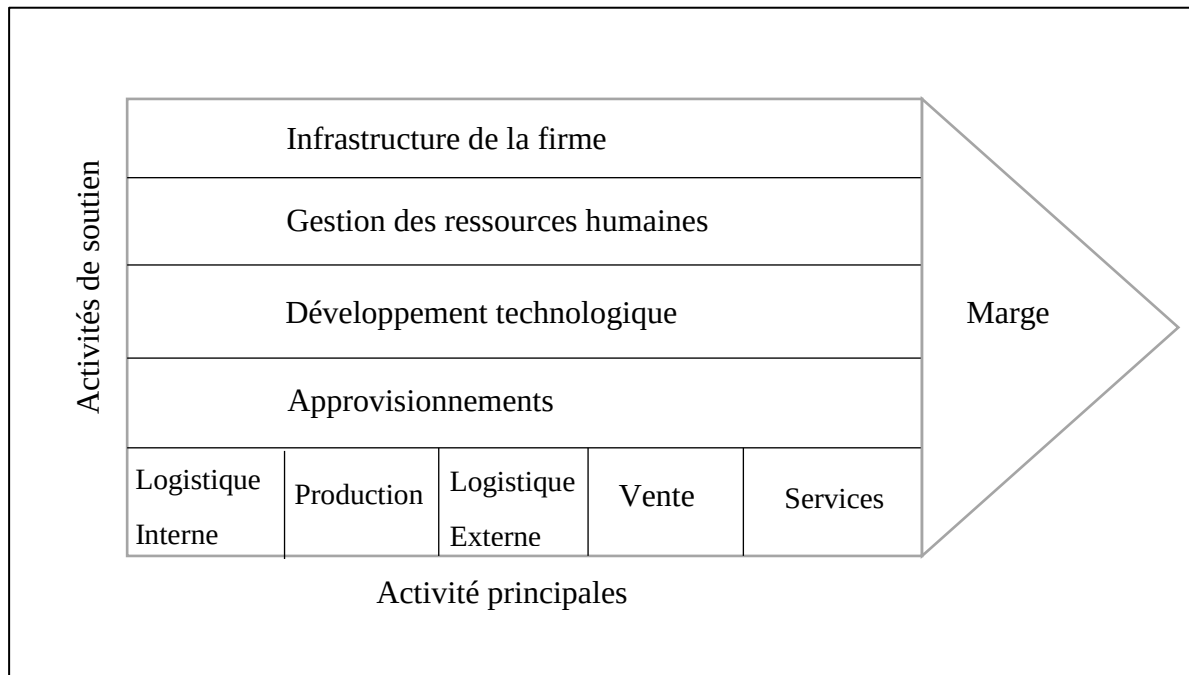
Netflix a établi une structure en fonction des avantages fiscaux qu'elle tire de chaque législation nationale. Sa stratégie est basée sur un modèle d'holding de propriété intellectuelle. Cependant, il est fort probable que les bénéfices européens ne remontent pas jusqu'aux Etats-

Unis, et plus particulièrement au Delaware. Ce qui contraint Netflix à élargir son expansion mondiale et à investir massivement.

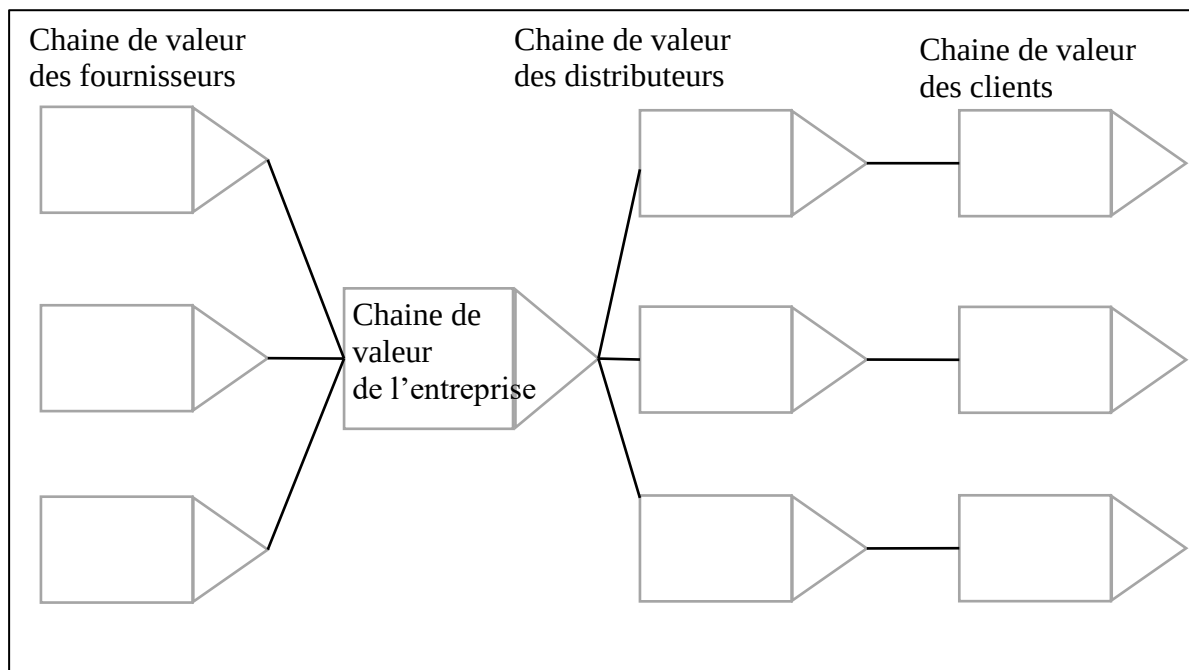
La planification fiscale de Netflix peut être considérée comme agressive, mais d'un point de vue managérial, elle n'est pas optimale. En effet, si l'on se met à la place d'une entreprise, l'objectif est de payer le moins d'impôt possible. Netflix pourrait profiter encore plus de la planification fiscale et optimiser son montage pour réduire encore l'impôt. Le cas Google et son sandwich hollandais est un très bon exemple car elle a réussi à diminuer son taux global d'imposition à 2,4%. On voit donc que certaines entreprises profitent plus du système pour obtenir un taux global d'impôt inférieur à 5%. La restructuration de 2015 nous permet de dire que Netflix construit sa stratégie sur base de critères fiscaux. L'attractivité de la fiscalité luxembourgeoise n'est plus d'actualité, comparée à celle des Pays-Bas. Ce qui justifie le choix de délocalisation de Netflix.

Enfin, cela fait 30 ans que la révolution numérique est enclenchée, et on constate que la fiscalité ne suit pas l'évolution du numérique. La conscientisation du problème est évidente pour tous, néanmoins nous espérons l'actualisation de la fiscalité. A ce jour, l'optimisation fiscale est toujours abusive. L'impôt des sociétés n'est pas efficace car il permet de booster les entreprises mais à quel prix ? Les gouvernements et les lois peinent à s'adapter et s'uniformiser car elles sont le produit de générations qui n'ont pas grandi avec le numérique. Au même titre que l'on voit apparaître des entreprises 2.0, la nouvelle génération évolue, elle aussi, dans un monde du numérique. Elle devient de plus en plus consciente des enjeux économiques de la fiscalité internationale. C'est pourquoi, dans le futur, de nouvelles solutions et réformes verront le jour. Elles permettront d'atteindre une situation win-win autant pour les Etats et les citoyens que pour les entreprises.

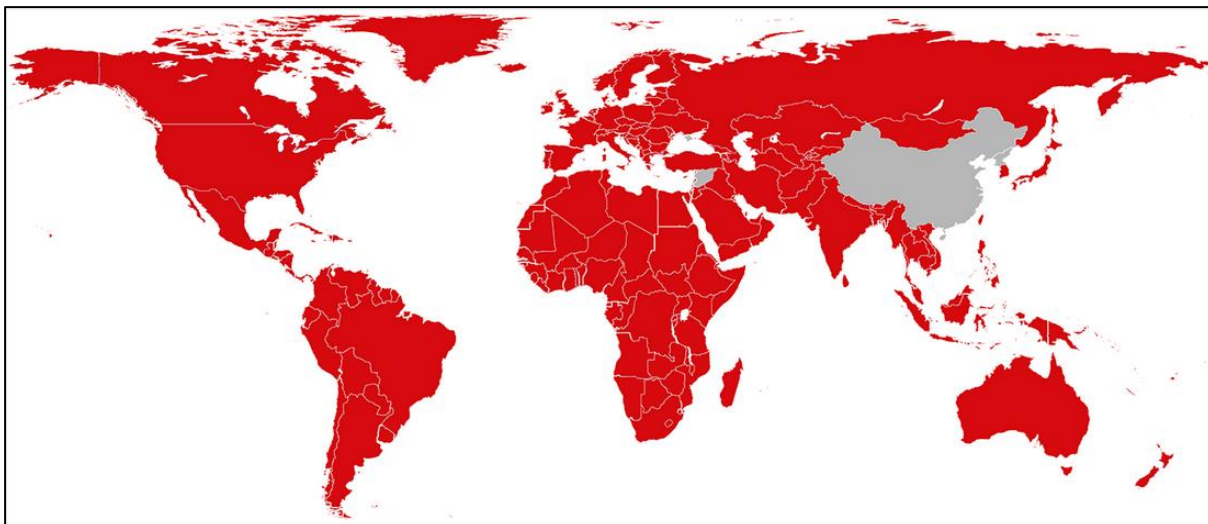
6. Annexes



Annexe 1: Chaîne de valeur - source: Porter, M. E. *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. NY: Free Press, 1985. (Republished with a new introduction, 1998.)



Annexe 2: Filière industrielle - Porter, M. E. *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. NY: Free Press, 1985. (Republished with a new introduction, 1998.)



Annexe 3 : Régions dans lesquelles Netflix est disponible

Liste de toutes les filiales significatives de Netflix		
Nom légal	Juridiction	Pourcentage
Netflix Entretenimento Brasil LTD	Brazil	100%
Netflix International B.V	The Netherlands	100%
Netflix K.K	Japan	100%
Netflix Services France SAS	France	100%
Netflix Services Germany GmbH	Germany	100%
Netflix Services UK Limited	United Kingdom	100%
Netflix Streaming Services International B.V	The Netherlands	100%
Netflix Streaming Services, Inc	United States	100%
Netflix Studios, LLC	United States	100%
NetflixCS, Inc.	United States	100%

Annexe 4 : Liste des filiales significatives

Netherlands Quick Tax Facts for Companies 2015	
Corporate income tax rate	20% - 25%
Branch tax rate	20% - 25%
Capital gains tax rate	0% - 20%
Basis of taxation for residents	Worldwide
Participation exemption	Yes
Loss relief	
Carry forward	9 years
Carryback	1 years
Double taxation relief	Yes
Tax consolidation	Yes
Transfer pricing rules	Yes
Thin capitalization rules	No
Controlled foreign company rules	No
Tax year	Calendar tax year (in general)
Advance payment of tax	Yes
Return due date	Within 5 months of the end of the tax year with the possibility of an 11 month extension
Withholding tax	
Dividend	0% - 15%
Interest	0%
Royalties	0%
Branch remittance tax	No
Capital tax	No
Real estate transfer tax	2% - 6%
Vat	21% (standard rate) – 6% (reduced rate)

Annexe 5 : Points clés fiscalité des Pays-Bas

(Source : Deloitte, 2015b)

Luxembourg Quick Tax Facts for Companies 2015	
Corporate income tax rate	21%
Branch tax rate	21%
Capital gains tax rate	0% - 21%
Basis of taxation for residents	Worldwide income
Participation exemption	Yes
Loss relief	
Carry forward	Indefinite
Carryback	No
Double taxation relief	Yes
Tax consolidation	Yes
Transfer pricing rules	No
Thin capitalization rules	No
Controlled foreign company rules	No
Tax year	Calendar year of fiscal year
Advance payment of tax	Yes
Return due date	31 May
Withholding tax	
Dividend	0% - 15%
Interest	0% - 15% (in certain cases)
Royalties	0%
Branch remittance tax	0%
Capital tax	No
Municipal business tax	6,75% - 12%
Employment surcharge	7%
Net worth tax	0.5%
Minimum tax	Varies
Chamber of Commerce contribution	0,025% to 0,2%
Social security contributions	12,43% to 14,9%
Real estate tax	0,7% - 1%
Transfer tax	6% + 1% transcription tax
Specific registration duty	0,6% or 6% + 1% transcription tax
Vat	17% (standard rate) – 14% - 8% - 3% - 0% (reduced rates)

Annexe 6 : Points clés fiscalité du Luxembourg

(Source : Deloitte, 2015a)

1. Au sens de la présente Convention, l'expression « établissement stable » désigne une installation fixe d'affaires par l'intermédiaire de laquelle une entreprise exerce tout ou partie de son activité.
2. L'expression « établissement stable » comprend notamment :
 - a) un siège de direction,
 - b) une succursale,
 - c) un bureau,
 - d) une usine,
 - e) un atelier et
 - f) une mine, un puits de pétrole ou de gaz, une carrière ou tout autre lieu d'extraction de ressources naturelles.
3. Un chantier de construction ou de montage ne constitue un établissement stable que si sa durée dépasse douze mois.
4. Nonobstant les dispositions précédentes du présent article, on considère qu'il n'y a pas « établissement stable » si :
 - a) il est fait usage d'installations aux seules fins de stockage, d'exposition ou de livraison de marchandises appartenant à l'entreprise ;
 - b) des marchandises appartenant à l'entreprise sont entreposées aux seules fins de stockage, d'exposition ou de livraison ;
 - c) des marchandises appartenant à l'entreprise sont entreposées aux seules fins de transformation par une autre entreprise ;
 - d) une installation fixe d'affaires est utilisée aux seules fins d'acheter des marchandises ou de réunir des informations, pour l'entreprise ;
 - e) une installation fixe d'affaires est utilisée aux seules fins d'exercer, pour l'entreprise, toute autre activité de caractère préparatoire ou auxiliaire ;
 - f) une installation fixe d'affaires est utilisée aux seules fins de l'exercice cumulé d'activités mentionnées aux alinéas a) à e), à condition que l'activité d'ensemble de l'installation fixe d'affaires résultant de ce cumul garde un caractère préparatoire ou auxiliaire.
5. Nonobstant les dispositions des paragraphes 1 et 2, lorsqu'une personne – autre qu'un agent jouissant d'un statut indépendant auquel s'applique le paragraphe 6 – agit pour le compte d'une entreprise et dispose dans un État contractant de pouvoirs qu'elle y exerce habituellement lui permettant de conclure des contrats au nom de l'entreprise, cette entreprise est considérée comme ayant un établissement stable dans cet État pour toutes les activités que cette personne exerce pour l'entreprise, à moins que les activités de cette personne ne soient limitées à celles qui sont mentionnées au paragraphe 4 et qui, si elles étaient exercées par l'intermédiaire d'une installation fixe d'affaires, ne permettraient pas de considérer cette installation comme un établissement stable selon les dispositions de ce paragraphe.
6. Une entreprise n'est pas considérée comme ayant un établissement stable dans un État contractant du seul fait qu'elle y exerce son activité par l'entremise d'un courtier, d'un commissionnaire général ou de tout autre agent jouissant d'un statut indépendant, à condition que ces personnes agissent dans le cadre ordinaire de leur activité.
7. Le fait qu'une société qui est un résident d'un État contractant contrôle ou est contrôlée par une société qui est un résident de l'autre État contractant ou qui y exerce son activité (que ce soit par l'intermédiaire d'un établissement stable ou non) ne suffit pas, en lui-même, à faire de l'une quelconque de ces sociétés un établissement stable de l'autre.

BILAN NETFLIX Luxembourg S. à r.l

ACTIFS		PASSIFS	
1) Actifs immobilisés	187.761.063,85	1) Capital et réserve	6.100.586,36
a) Concessions, brevets, licences, trade marks, et des droits similaires	182.642.702,45	a) Capital souscrit	11.657,94
b) Actifs financiers immobilisés	5.118.361,40	b) Réserve légale	1.083,24
		c) Bénéfice ou perte reporté	728.030,42
2) Actifs circulants	38.672.761,51	d) Bénéfice ou perte de l'année	5.359.814,76
a) Créanciers	10.800.485,66	2) Dettes subordonnées	33.056.776,19
- Créances commerciales < 1 an	4.653.139,58		
- Créances sur entreprises liées	5.841.058,84	3) Dettes non-subordonnées	168.159.865,53
- Autres créances	306.287,24		
c) Cash en banque, cash compte chèque postal, cash en main	27.872.275,85	a) Dettes commerciales < 1 an	118.826.829,24
		b) Dettes commerciales > 1 an	42.418.166,62
3) Versements anticipés	201.423,68	c) Dette due aux entreprises liées	1.603.916,07
		d) Taxe	5.310.853,60
		4) Revenus reportés	19.318.020,96
Actif total	226.635.249,04	Passif total	226.635.249,04

Annexe 8 : Bilan - Netflix Luxembourg SARL

COMPTES DE RESULTATS NETFLIX Luxembourg S. à r.l

1) Marchandise, matières premières et matière consommable	4.455,84
2) Autres charges externes	58.626.695,85
3) Coût du personnel	815.323,58
a) Salaires	765.710,63
b) Sécurité sociale sur les salaires	
4) Ajustements de valeurs	155.812.159,66
a) sur les frais d'établissements, sur les actifs immobilisés tangibles et intangibles	155.781.556,94
b) sur les actifs circulants	
5) Autres charges opérationnels	8.832.777,01
6) Intérêts et autres charges financières	3.788.530,48
a) Concernant les entreprises liées	313.615,15
b) Autres intérêts et charges similaires	3.474.915,33
7) Impôt sur le revenu	307.969,14
8) Autres taxes	3.730,81
9) Bénéfice annuel	5.359.814,76
Charges totales	233.551.457,13

Annexe 9 : Compte de charge - Netflix Luxembourg SARL

1) Chiffre d'affaire	199.446.568,39
2) Autres revenus opérationnels	33.323.404,12
3) Autres intérêts et autres intérêts financiers	781.484,62
a) Venant des sociétés liées	0,00
b) Autres intérêts et revenus similaires	781.484,62
Produit total	233.551.457,13

Annexe 10 : Compte de produit - Netflix Luxembourg SARL

RESTRUCTURATION DU BILAN :

RESTRUCTURATION ACTIF CRITERE DE DUREE	Résultats
ACTIFS FIXES	187.761.063,85
1) Frais d'établissement	0,00
2) Immobilisation incorporelles -frais R&D	182.642.702,45
3) Immobilisations corporelles	0,00
4) Immobilisation financières	5.118.361,40
5) Créances à plus d'un an	0,00
ACTIFS CIRCULANTS	38.874.185,19
6) Stocks et commande en cours d'exécution	0,00
7) Créances à un an au plus	10.800.485,66
8) Placements de trésorerie-actions propres	0,00
9) Valeurs disponible	27.872.275,85
10) Comptes de régularisation	201.423,68
Total	226.635.249,04

Annexe 11 : Restructuration de l'actif - Netflix Luxembourg SARL

RESTRUCTURATION PASSIF CRITERE DE DUREE	Résultats
CAPITAUX PERMANENTS	81.575.529,17
1) Capital	11.657,94
2) Primes d'émission	0,00
3) Plus-value de réévaluation	0,00
4) Réserves	1.083,24
5) Bénéfices/ pertes reportées	6.087.845,18
6) Subsidés en capital-frais d'établissement et R&D	0,00
7) Provisions et impôts différés	0,00
8) Dettes à plus d'un an	75.474.942,81
DETTES COURT TERME	145.059.719,87
9) Dettes à un an au plus	125.741.698,91
10) Comptes de régularisation	19.318.020,96
Total	226.635.249,04

Annexe 12 : Restructuration du passif - Netflix Luxembourg SARL

RESTRUCTURATION COMPTE DE RESULTAT :

RESTRUCTURATION DU COMPTE DE RESULTAT	Résultat 2013	Résultat 2012
chiffre d'affaire	199.446.568,39	42.746.608,88
(+/-) variation de stock	0,00	0,00
production immobilisée	0,00	0,00
autres produits d'exploitation	33.323.404,12	95.409.071,54
PRODUCTION	232.769.972,51	138.155.680,42
achats d'approvisionnements et de marchandises	4.455,84	138.742,11
(+/-) variation de stock (approvisionnements et de marchandises)	0,00	0,00
services et biens divers	58.626.695,85	43.682.089,53
CONSOMMATION INTERMEDIAIRE	58.631.151,69	43.820.831,64
VALEUR AJOUTEE = PRODUCTION - CONSOMMATION INTERMEDIAIRE	174.138.820,82	94.334.848,78
valeur ajoutée	174.138.820,82	94.334.848,78
(-) rémunérations, charges sociales et pensions	815.323,58	523.503,45
(-) autres charges d'exploitation	8.832.777,01	724.505,81
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBITDA)	164.490.720,23	93.086.839,52
excédent brut d'exploitation	164.490.720,23	93.086.839,52
(-) dotation aux amortissements (sur frais d'établissement, immobilisation incorporelles, immobilisation corporelles)	155.781.556,94	90.565.240,70
(-) dotation aux réductions de valeur (sur stocks et créances commerciales)	30.602,72	0,00
(-) dotation aux provisions pour risques et charges	0,00	
RESULTAT BRUT D'EXPLOITATION (EBIT)	8.678.560,57	2.521.598,82
résultat brut d'exploitation	8.678.560,57	2.521.598,82
(+) produit financiers	781.484,62	821.554,94
(-) charges financières	3.788.530,48	2.354.194,25
RESULTAT BRUT COURANT	5.671.514,71	988.959,51
résultat brut courant	5.671.514,71	988.959,51
(+) produits exceptionnels	0,00	0,00
(-) charges exceptionnelles	0,00	0,00
RESULTAT AVANT IMPOT	5.671.514,71	988.959,51
résultat avant impôt	5.671.514,71	988.959,51
(+) produits d'imposition	0,00	
(-) charges d'imposition	311.699,95	7.317,55
RESULTAT NET	5.359.814,76	981.641,96

Annexe 13 : Restructuration du compte de résultat - Netflix Luxembourg SARL

BILAN NETFLIX STREAMING SERVICES INTERNATIONAL B.V

ACTIFS		PASSIFS	
1) Actifs immobilisés	3.543.919,61	1) Capital et réserve	211.828,43
a) Actifs incorporelles	5.437,76	a) Capital souscrit	9.851,48
b) Actifs corporelles	3.538.481,85	b) Réserve légale	1.083,24
		c) Bénéfice ou perte reporté	18.636,93
2) Actifs circulants	1.999.339,08	d) Bénéfice ou perte de l'année	182.256,78
a) Créanciers	1.143.089,11	2) Dettes subordonnées	5.093.436,96
Créances commerciales < 1 an	1.143.089,11		
Créances sur entreprises liées		3) Dettes non-subordonnées	520.252,81
Autres créances			
c) Cash en banque, cash compte chèque postal, cash en main	856.249,97	a) Dettes commerciales < 1 an	520.252,81
		b) Dettes commerciales > 1 an	0,00
3) Versements anticipés	420.110,17	c) Dette due aux entreprises liées	0,00
		d) Taxe	0,00
		4) Revenus reportés	137.850,68
Actif total	5.963.368,86	Passif total	5.963.368,88

Annexe 14 : Bilan Netflix Streaming Services International B.V

RESTRUCTURATION DU BILAN :

RESTRUCTURATION ACTIF CRITERE DE DUREE	Résultats
ACTIFS FIXES	3.543.919,63
1) Frais d'établissement	
2) Immobilisations incorporelles -frais R&D	5.437,78
3) Immobilisations corporelles	3.538.481,85
4) Immobilisations financières	0,00
5) Créances à plus d'un an	0,00
ACTIFS CIRCULANTS	2.419.449,14
6) Stocks et commande en cours d'exécution	0,00
7) Créances à un an au plus	1.143.089,00
8) Placements de trésorerie-actions propres	0,00
9) Valeur disponible	856.249,97
10) Comptes de régularisation	420.110,17
Total	5.963.368,77

Annexe 15 : Restructuration de l'actif - Netflix Streaming Services International B.V

RESTRUCTURATION PASSIF CRITERE DE DUREE	Résultats
CAPITAUX PERMANENTS	5.305.265,40
1) Capital	9.851,48
2) Primes d'émission	0,00
3) Plus-value de réévaluation	0,00
4) Réserves	1.083,24
5) Bénéfices/ pertes reportées	200.893,72
6) Subsidés en capital-frais d'établissement et R&D	0,00
7) Provisions et impôts différés	0,00
8) Dettes à plus d'un an	5.093.436,96
DETTES COURT TERME	658.103,49
9) Dettes à un an au plus	520.252,81
10) Comptes de régularisation	137.850,68
Total	5.963.368,89

Annexe 16 : Restructuration du passif - Netflix Streaming Services International B.V

Les corrections de valeurs (par opposition aux provisions pour risques et charge, les corrections de valeurs se rattachent nécessairement à un élément d'actifs) comprennent toutes celles destinées à tenir compte de la dépréciation (définitive ou non) des éléments du patrimoine constatée à la date de clôture du bilan. Les corrections de valeurs ont donc pour objet de réduire les valeurs des éléments suivants: les frais d'établissement, les immobilisations corporelles, les immobilisations incorporelles, les immobilisations financières, les actifs circulants.

Les corrections de valeurs sur frais d'établissement et sur immobilisation corporelles et incorporelles: ce sont toutes les corrections de valeur relatives à ces éléments y compris celles qui sont faites de manière systématique chaque année (par l'intermédiaire de dotations aux amortissements) (Duro & all, 2000)

Annexe 17 : Article 223 L.S.C

7. Bibliographie

- Abadie, A. (2014). *Comment les Pays-Bas sont devenus la porte d'entrée des paradis fiscaux en Europe*. En ligne
http://www.lesechos.fr/27/10/2014/lesechos.fr/0203891320237_comment-les-pays-bas-sont-devenus-la-porte-d-entree-des-paradis-fiscaux-en-europe.htm, consulté le 12 juin 2016.
- Alstadsaeter, A., Barrios, S., Nicodeme, G., Skonieczna, A. M., & Vezzani, A. (2015). *Patent Boxes Design, Patents Location and Local R&D. Taxation Papers*. (57) doi:10.2778/787519. En ligne
http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_papers/taxation_paper_57.pdf, consulté le 1er juin 2016.
- Amazon Web Services. (2016). *Netflix Case Study*. En ligne
<https://aws.amazon.com/fr/solutions/case-studies/netflix/>, consulté le 28 mai 2016.
- Amazon Web Services. (2016). *Produits Cloud*. En ligne
https://aws.amazon.com/fr/products/?nc2=h_ql_ny_livestream_blu, consulté le 27 mai 2016.
- Amit, R., & Zott, C. (2001). Value creation in E-business. *Strategic Management Journal*, 22(6-7), 493-520.
- Arnulf, S. (2014). Le Luxembourg va perdre ses attraits pour les géants du numérique comme Netflix. En ligne <http://www.usine-digitale.fr/editorial/le-luxembourg-va-perdre-ses-attraits-pour-les-geants-du-numerique-comme-netflix.N263863>, consulté le 16 mars 2016.
- Bacache, M., & al. (2015). *Taxation and the digital economy: A survey of theoretical models*. En ligne
http://www.strategie.gouv.fr/sites/strategie.gouv.fr/files/atoms/files/ficalite_du_numerique_10_mars_corrige_final.pdf. Consulté le 24 Septembre 2015.
- Barbier-Gauchard, A. (2008). *La concurrence fiscale dans l'Union européenne. Les politiques budgétaires confrontées à la mobilité. Politique étrangère, Été(2)*, 385-400. En ligne
<http://www.cairn.info/revue-politique-etrangere-2008-2-page-385.htm>, consulté le 9 juin 2016, doi:10.3917/pe.082.0385.
- Beauvallet, G., Bonnet, Y., & Bras, M. (2013). *Fiscalité du numérique: Conseil national du numérique*.
- Belleflamme, P., Peitz, M. (2015). *Industrial Organization: Markets and Strategies*, 2nd ed., Cambridge University Press. 9781107687899. 822 p.
- Beydon, C. (2015). *Le Grand-Duché de Luxembourg Réforme Son Régime Fiscal : Quelles Conséquences Pour Les Sociétés et Particuliers ?* En ligne
<https://brzustowskiluc.com/2015/11/30/le-grand-duche-de-luxembourg-reforme-son-regime-fiscal-queelles-consequences-pour-les-societes-et-particuliers/>, consulté le 16 juin 2016.
- Bord, C., & Gobbe F. (2014). *Fraude et évasion fiscales: un sport de riches ?*. En ligne.
Http://www.vivre-ensemble.be/IMG/pdf/2014-10-fraude_et_evasion_fiscale.pdf. Consulté le 1^{er} septembre 2015.

Boyer, M. (2007). *Prix de transfert : Efficacité fiscale et organisationnelles dans les firmes multidivisionnelles*. Cirano : Montréal.

Brigand, M. (2015). *Le petit État du Delaware, le paradis fiscal américain qui irrite. Le Figaro*. En ligne <http://www.lefigaro.fr/conjoncture/2015/06/26/20002-20150626ARTFIG00096-le-petit-etat-du-delaware-le-paradis-fiscal-americain-qui-irrite.php>, consulté le 7 mai 2016.

Brunsdon, J. (2013). *EU Seeks Country-by-Country Tax Disclosure for Large Companies*. En ligne <http://www.bloomberg.com/news/articles/2013-05-23/eu-seeks-country-by-country-tax-disclosure-for-large-companies>, consulté le 17 juin 2016.

Burger-Helmchen, T., & Pénin, J. (2011). *Crowdsourcing : définition, enjeux, typologie. Management & Avenir*, 41(1), 254-269. En ligne <http://www.cairn.info/revue-management-et-avenir-2011-1-page-254.htm>, 2016doi:10.3917/mav.041.0254, consulté le 24 juin 2016.

Capocci, H. (2015). *Ces multinationales qui nous veulent du bien : pour que la terre tourne plus juste*. En ligne. http://www.entraide.be/IMG/pdf/analyse_multinationales.pdf. Consulté le 25 mars 2016.

Charrié, J., & Janin L. (2015). *Fiscalité du numérique*. En ligne http://www.strategie.gouv.fr/sites/strategie.gouv.fr/files/atoms/files/note-26-fs-fiscalite-numerique_0.pdf, consulté le 30 novembre 2015.

Chavagneux, C. (2006). Comment réguler la mondialisation financière : les paradis fiscaux, pilier du capitalisme, *Alternatives Economiques*, 252(1). En ligne http://www.alternatives-economiques.fr/les-paradis-fiscaux--piliers-du-capitalisme-_fr_art_321_24148.html. Consulté le 20 mars 2016.

Cheminat, J. (2016). *Netflix dit adieu au datacenter et vive AWS*. En ligne <http://www.silicon.fr/netflix-dit-adieu-au-datacenter-et-vive-aws-138875.html#h6IqkMFh7duWzKMP.99>, consulté le 27 mai 2016.

Chesbrough, H., & Rosenbloom, R. S. (2002). The role of the business model in capturing value from innovation: evidence from Xerox Corporation's technology spin-off companies. *Industrial and corporate change*, 11(3), 529-555.

Chotard, A., (2009). *Les modèles d'affaires de l'économie numérique*, La lettre Aquitaine Numérique, n°24, 9-16.

Chou, A. (2010). *Dispel the Myth about Delaware Being a Tax Haven*. En ligne <http://www.pwc.tw/en/topics/tax/taxation-20101104.html>, consulté le 14 juin 2016.

Clark, A. (2009). *Welcome to tax-dodge city, USA. The Guardian*. En ligne <https://www.theguardian.com/business/2009/apr/10/tax-havens-blacklist-us-delaware>, consulté le 7 mai 2016.

Collin, P., & Colin, N. (2013). *Mission d'expertise sur la fiscalité de l'économie numérique. Rapport au Ministre de l'économie et des finances, au Ministre du redressement productif, au Ministre délégué chargé du budget et à la Ministre délégué chargée des petites et moyennes*

entreprises, de l'innovation et de l'économie numérique. [Document PDF]. En ligne <http://www.economie.gouv.fr/rapport-sur-fiscalite-secteur-numerique>, consulté le 5 mai 2015.

Colmant, B., (2015). *La révolution numérique exige de repenser notre organisation sociale*. En ligne <https://blog.degroof.be/fr/article/la-revolution-numerique-exige-de-repenser-notre-organisation-sociale>, consulté le 20 octobre 2015.

Commission européenne service juridique. (2006). *C-196/04 - Cadbury Schweppes plc, Cadbury Schweppes Overseas Ltd contre Commissioners of Inland Revenue*, arrêt du 12.9.2006. En ligne http://ec.europa.eu/dgs/legal_service/arrets/04c196_fr.pdf, consulté le 6 mai 2016.

Commission européenne. (2012). *Recommandation de la Commission du 6 décembre 2012 relative à la planification fiscale agressive*. *Journal Officiel de l'Union Européenne*. En ligne doi:10.3000/19770693.L_2012.338.fra, consulté le 16 juin 2016.

Commission européenne. (2016). *Les sociétés mères et leurs filiales dans l'Union Européenne*. En ligne http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/parents-subsidiary_directive/index_fr.htm, consulté le 5 juin 2016.

Commission européenne. (2016a). *Qu'est-ce que la TVA ?* En ligne http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/vat/what_is_vat/index_fr.htm, consulté le 4 juin 2016.

Commission européenne. (2016b). *Services de télécommunications, de radiodiffusion et de télévision et services électroniques*. En ligne http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/vat/how_vat_works/telecom/index_fr.htm, consulté le 4 juin 2016.

Commission Expert Group. (2014). *Report of the Commission Expert Group on Taxation of the Digital Economy*. En ligne. http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/good_governance_matters/digital/report_digital_economy.pdf, consulté le 28 janvier 2016.

Crowdsourc. (2012). *Learning From the Crowdsourcing Efforts at Netflix*. En ligne <http://www.crowdsourc.com/blog/2012/09/learning-from-the-crowdsourcing-efforts-at-netflix/>, consulté le 3 avril 2016.

Data Center Research. (2016). *Colocation Data Centers*. En ligne <http://www.datacentermap.com/datacenters.html>, consulté le 14 juin 2016.

Deloitte. (2014). *Guide to Controlled Foreign Company Regimes*. En ligne <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-guide-to-cfc-regimes-210214.pdf>, consulté le 5 mai 2016.

Deloitte. (2015a). *Taxation and Investment in Luxembourg 2015: Reach, relevance and reliability*. En ligne <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-luxembourgguide-2015.pdf>, consulté le 5 juillet 2016.

- Deloitte. (2015b). *Taxation and Investment in Netherlands 2015*. En ligne <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-netherlandsguide-2015.pdf>, consulté le 5 juillet 2016.
- Devereux, M. (2011). *Transparency in reporting financial data by multinational corporations*. En ligne http://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Business_Taxation/Docs/Publications/Reports/transparency-in-reporting-financial-data-by-multinational-corporations-july-2011.pdf, consulté le 17 juin 2016.
- Devereux, M., Freedman, J., & Vella, J. (2012). *Tax Avoidance*. Paper, Oxford University Centre for Business Taxation, Oxford. En ligne. https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Business_Taxation/Docs/Publications/Reports/TA_3_12_12.pdf, consulté le 9 septembre 2015.
- Dictionnaire de français Larousse. (2016). *Stratégie*. En ligne <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/strat%C3%A9gie/74818>, consulté le 26 octobre 2015.
- Direction générale de la compétitivité de l'industrie et des services. *Étude comparative sur la fiscalité des brevets en Europe* (2012). En ligne http://www.entreprises.gouv.fr/files/files/directions_services/etudes-et-statistiques/etudes/autres/2013-11-etude-fiscalite-brevet-europe-nov12.pdf, consulté le 7 mai 2016.
- Duijn's Tax Solutions. *The Dutch innovation box*. (2014). En ligne <https://www.duijntax.com/uploads/The%20Dutch%20Innovation%20Box.pdf>, consulté le 7 mai 2016.
- Duro, C., Goebel, M., Mazzoni F., Georis B., & Karp-Choucroun J. (2000). *La société en poche Luxembourg*. Bruxelles, Belgique: Luwer.
- Dyreng, S. D., Lindsey, B. P., & Thornock, J. R. (2012). *Exploring the Role Delaware Plays as a Domestic Tax Haven*. *Journal of Financial Economics (JFE)*. doi: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1737937>
- Editorial sol 90. *L'histoire universelle : Vers la mondialisation (Enjeux et défis pour le XXIe siècle)*. Barcelone: Groupe Express Roularta. 144-145.
- European Commission. (2009). *System of National Accounts 2008*. pp. 662. En ligne <http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/statmanuals/files/SNA2008.pdf>, consulté le 6 mai 2016.
- Eurostat. *Troisième trimestre 2015 par rapport au deuxième trimestre 2015*. (2016). En ligne <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7141163/2-22012016-AP-FR.pdf/3e973285-7a38-4c9c-ae4d-653bbe9e520e>, consulté le 9 juin 2016.
- Evers, L., Miller, H., & Spengel, C. (2015). *Intellectual property box regimes: effective tax rates and tax policy considerations*. *International Tax and Public Finance*, 22(3), 502-530. En ligne <http://dx.doi.org/10.1007/s10797-014-9328-x>, consulté le 27 juin 2016.

Fisher. (2015). The Netflix Prize: Crowdsourcing to Improve DVD Recommendations. En ligne <https://digit.hbs.org/submission/the-netflix-prize-crowdsourcing-to-improve-dvd-recommendations/>, consulté le 3 avril 2016.

Fisher. (2015). *The Netflix Prize: Crowdsourcing to Improve DVD Recommendations*. En ligne <https://digit.hbs.org/submission/the-netflix-prize-crowdsourcing-to-improve-dvd-recommendations>, consulté le 6 juin 2015.

Fuest, C., Spengel, C., Katharina, F., Heckemeyer, J., & Nusser, H. (2013). *Profit Shifting and 'Aggressive' Tax Planning by Multinational Firms: Issues and Options for Reform*. No. 13-044. En ligne <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp13044.pdf>, consulté le 26 janvier 2015.

Gambini, A. (2016). *Médaille d'argent des paradis fiscaux pour la Belgique dans l'UE*. En ligne <http://www.cncd.be/Medaille-d-argent-des-paradis-fiscaux-pour-la-belgique>, consulté le 15 juillet 2016.

Genoud, R. (2007). *Les sociétés principales et leur traitement fiscal*. (Mémoire de master). Université de Genève, Genève.

Gérard, M. (2006). Les enjeux actuels de la fiscalité directe. *Reflets Et Perspectives De La Vie Économique*, XLV(3), 9. En ligne. <https://www.cairn.info/revue-reflets-et-perspectives-de-la-vie-economique-2006-3-page-9.htm>. doi : <http://dx.doi.org/10.3917/rpve.453.0009>, consulté le 1^{er} février 2016.

Ghilassene, F. (2015). *La propriété intellectuelle & la transformation numérique de l'économie: Synthèse*. En ligne <http://www.cnrs.fr/dist/z-outils/documents/60418.pdf>, consulté le 2 juin 2016.

Government of the Netherlands. *Corporation tax*. (2016). En ligne <https://www.government.nl/topics/taxation-and-businesses/contents/corporation-tax>, consulté le 8 mai 2016.

Gravelle, J. G. (2015). *Tax Havens: International Tax Avoidance and Evasion* En ligne <https://www.fas.org/sgp/crs/misc/R40623.pdf>, consulté le 2 juin 2016.

Henni, J. (2014). *Comment Netflix conquiert l'Europe depuis le Luxembourg* En ligne <http://bfmbusiness.bfmtv.com/entreprise/netflix-conquiert-leurope-depuis-luxembourg-703132.html>, consulté le 25 mai 2016.

Institut national de la statistique et des études économiques. (2015). *Technologie de l'information et de la communication/ TIC*. En ligne <http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/technologie-inform-communic.htm>, consulté le 26 octobre 2015.

Institute on Taxation and Economic Policy. (2015). *Delaware: An Onshore Tax Haven*. En ligne onshore-tax-haven.php#.V16wIq0j6VR, consulté le 13 juin 2016.

Jensen, J. (2012). *How does one tax the cloud?*. En ligne <http://www.pwc.com/us/en/state-local-tax/assets/pwc-how-does-one-tax-the-cloud.pdf>, consulté le 14 juin 2016.

Johnson, G., Whittington R., Scholes, K., & Fréry F. (2011). *Stratégique* (9^e éd.). Paris : Pearson.

Joshi, K. M. (2012). En ligne <http://fr.slideshare.net/khushi1800/data-as-a-service-11444945>, consulté le 28 juin 2016.

Kleinbard, E. D. (2011). Stateless income. *Florida Tax Review*, 11, 699.

Koleva, K., & Monnier, J. (2009). La représentation de l'impôt dans l'analyse économique de l'impôt et dans l'économie des dispositifs fiscaux. *Revue Économique*, 60(1), 33. Doi : <http://dx.doi.org/10.3917/reco.601.0033>, consulté le 5 novembre 2016.

L'express. (2014). *LuxLeaks: cinq questions pour tout comprendre* (2014). En ligne http://lexpansion.lexpress.fr/actualite-economique/luxleaks-cinq-questions-pour-tout-comprendre_1619692.html, consulté le 22 mai 2016.

La finance pour tous. *Paradis fiscaux*. (2016). En ligne <http://www.lafinancepourtous.com/Decryptages/Mots-de-la-finance/Paradis-fiscaux>, consulté le 6 mai 2016.

Lambert, E. (2016). *L'article à lire pour comprendre le procès "Luxleaks"*. En ligne http://www.francetvinfo.fr/economie/impots/paradis-fiscaux/l-article-a-lire-si-vous-n-avez-rien-suivi-aux-luxleaks_1421623.html, consulté le 22 mai 2016.

Le Monde. (2016). *Procès LuxLeaks : dix-huit mois requis contre les deux lanceurs d'alerte*. (2016). En ligne http://www.lemonde.fr/police-justice/article/2016/05/10/le-proces-luxleaks-entre-dans-sa-derniere-ligne-droite_4916457_1653578.html, consulté le 22 mai 2016

Le Soir. (2015). *Lexique: le principe de pleine concurrence*. En ligne <http://www.lesoir.be/748726/article/economie/2015-01-04/lexique-principe-pleine-concurrence>, consulté le 10 mai 2016.

Les Echos. *Lexique financier: Dette subordonnée*. (2016). En ligne http://www.lesechos.fr/finance-marches/vernimmen/definition_dette-subordonnee.html, consulté le 25 mai 2016.

Les modèles d'affaires sur un marché post convergence. (2013). En ligne. <https://itunews.itu.int/Fr/4539-Les-modeles-daffaires-sur-un-marche-postconvergence.note.aspx>, consulté le 8 septembre 2015.

LPG. (2012). *Les provisions comptables et fiscales au Luxembourg*. En ligne <http://www.fiduciaire-lpg.lu/fr/publications/comptabilite/les-provisions-comptables-et-fiscales-au-luxembourg>, consulté le 25 mai 2016.

L'Usine Digitale. *Pourquoi le Cloud a besoin d'une fiscalité spécifique*. (2015). En ligne <http://www.usine-digitale.fr/article/pourquoi-le-cloud-a-besoin-d-une-fiscalite-specifique.N360860>, consulté le 28 mai 2016.

Media Consulting Group. (2012). *Étude sur les nouveaux modèles économiques*. En ligne http://www.europacreativamedia.cat/rcs_auth/convocatories/RAPPORT_FINAL_Nouveaux_Modeles_Economiques_1506012.pdf, consulté le 3 avril 2016.

Meldgaard, H., Bundgaard, J., Weber, K. D., & Floristean, A. (2015). *Study on Structures of Aggressive Tax Planning and Indicators*. En ligne http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_papers/taxation_paper_61.pdf consulté le 2 juin 2016.

Mell, P., & Grance, T. (2011). *The NIST Definition of Cloud Computing: Recommendations of the National Institute of Standards and Technology*. U.S Department of commerce: Gaithersburg. En ligne <http://faculty.winthrop.edu/domanm/csci411/Handouts/NIST.pdf>, consulté le 28 mai 2016.

Michaud, P. (2013). *Etablissement stable virtuel ET numérique : Ou allons-nous?* En ligne <http://www.etudes-fiscales-internationales.com/media/02/00/1080677457.pdf>, consulté le 15 juin 2016.

Mignolet, M. (2011). *Politique Fiscale et Stratégie des Entreprises*. Document non publié. Facultés Universitaires Notre-Dame de La Paix, Namur.

Muet P.-A. (2006). *Impact Economique de la Révolution Numérique*. Presses de Sciences Po. 2006/3 (Vol. 57), 347 – 375. doi : 10.3917/reco.573.0347.

Muet, P.-A. (2014a). *L'optimisation fiscale des entreprises dans un contexte international*. En ligne <http://www.assemblee-nationale.fr/14/pdf/rap-info/i2023.pdf>, consulté le 8 juin 2016.

Muet, P. A. (2014b). *Rapport d'information de la commission des finances sur l'optimisation fiscale des entreprises dans un contexte internationale*: Assemblée nationale.

Muet, P.-A. (2015). *Les paradis fiscaux sont au cœur de l'Europe : comment les multinationales n'acquittent aucun impôt sur les sociétés dans aucun pays*. En ligne <http://www.pierrealainmuet.fr/action-nationale/item/707-les-paradis-fiscaux-sont-auc%C5%93ur-de-l%E2%80%99europe-comment-les-multinationales-n%E2%80%99acquittent-aucun-imp%C3%B4t-sur-les-soci%C3%A9t%C3%A9s-dans-aucun-pays>, consulté le 8 juin 2016.

Netflix. (2016). *A propos de Netflix*. En ligne sur <https://media.netflix.com/fr/about-netflix>, consulté le 3 avril 2016.

Netflix. *Conditions d'utilisation de Netflix*. (2016). En ligne <https://help.netflix.com/legal/termsfuse?locale=fr&docType=termsfuse>, consulté le 7 mai 2016.

Nolen, S. A., Baumann, J. H., Cottrell, F. L., Jauffret, J. C., & Layton, R. (2009). *Doing business in United States: Delaware* En ligne <http://www.rlf.com/files/PLC%20Doing%20Business%20in%20Delaware.pdf>, consulté le 2 juin 2016.

Observatoire du numérique. (2012). *Définition de l'économie numérique*. En ligne <http://www.entreprises.gouv.fr/observatoire-du-numerique/economie-numerique>, consulté le 2 avril 2016 octobre 2015.

Observatoire du numérique. (2012). *Rapport d'activité*. En ligne. <http://archives.entreprises.gouv.fr/2015/observatoire-numerique/www.observatoire-du->

numerique.fr/wp-content/uploads/2013/05/Rapport-Activite-OBSNUM-web.pdf, consulté le 2 avril 2016.

OCDE (2014a), Avant-propos, dans *Relever les défis fiscaux posés par l'économie numérique*, Éditions OCDE. doi : <http://dx.doi.org/10.1787/9789264225183-1-fr>, consulté le 25 février 2016.

OCDE. (2002). Paris. L'investissement direct étranger au service du développement. En ligne. <http://www.oecd.org/fr/investissement/investissementpourledeveloppement/1959806.pdf>. Consulté le 25 septembre 2015.

OCDE. (2008). *Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux* (OCDE Ed. 4ème ed.). En ligne http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/statmanuals/files/OECD-DEF-FDI-3RD-EDITION_FR.pdf, consulté le 21 mars 2016.

OCDE. (2010). *Principes de l'OCDE applicables en terme de prix de transfert à l'intention des multinationales et des administrations fiscales*. OCDE (Ed.) doi : 10.1787/tpg-2010-fr

OCDE. (2014b). *Le projet BEPS et les pays en développement : de la consultation à la participation : Pays en développement et BEPS*. En ligne. <https://www.oecd.org/fr/ctp/strategie-pour-renforcer-engagement-pays-en-developpement.pdf>, consulté le 2 avril 2016.

OCDE. (2015a). *Exposé des actions 2015*, Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices. En ligne. www.oecd.org/fr/fiscalite/beps-expose-des-actions-2015.pdf, consulté le 4 octobre 2015.

OCDE. (2016a). *Fiscalité: Impôt sur les bénéfices des sociétés*. En ligne <https://data.oecd.org/fr/tax/impot-sur-les-benefices-des-societes.htm>, consulté le 27 novembre 2015.

OCDE. (2016b). *Impôt sur les bénéfices des sociétés (indicateur)*. En ligne doi: 10.1787/dc5053fc-fr, consulté le 17 novembre 2016.

OCDE. (2016c). *Mise en œuvre du projet BEPS: Vers un cadre inclusif*. En ligne <http://www.oecd.org/fr/fiscalite/depliant-mise-en-oeuvre-du-projet-beps-vers-un-cadre-inclusif.pdf>, consulté le 9 juin 2016.

OECD. (2010), *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales 2010*, OECD Publishing, Paris. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/tpg-2010-fr>

OECD. (2010a), *Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux 2008: Quatrième édition*, OECD Publishing, Paris. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264048768-fr>

Office québécois de la langue française. (2015). *Lecture en continu*. En ligne http://www.gdt.oqlf.gouv.qc.ca/ficheOqlf.aspx?Id_Fiche=2075185, consulté le 27 juin 2016

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers*: John Wiley & Sons.

Palan, R., Murphy, R., Chavagneux, C., & Mousli, M. (2009). *Les paradis fiscaux : entre évasion fiscale, contournement des règles et inégalités mondiales*. L'Économie politique,

42(2), 22-40. En ligne <http://www.cairn.info/revue-l-economie-politique-2009-2-page-22.htm>, consulté le 7 mai 2016. doi:10.3917/leco.042.0022.

Philippe, D.-E. (2016). *La fiscalité des droits intellectuels au Luxembourg: évolutions récentes et perspectives d'avenir*. En ligne <https://www.linkedin.com/pulse/la-fiscalit%C3%A9-des-droits-intellectuels-au-luxembourg-et-philippe>, consulté le 16 juin 2016.

Poh, M. (2016). *How IP fits into Netflix's business model*. En ligne <http://www.asiantrepreneur.org/how-i-p-fits-into-netflixs-business-model/>, consulté le 11 mai 2016.

Pollack, S. D. (2013). *Delaware: Tax Haven or Scapegoat? Tax analyst*, 70, 61. En ligne <http://udel.edu/~pollack/Downloaded%20SDP%20articles,%20etc/other%20articles/Delaware%20-%20Tax%20Haven%20or%20Scapegoat%20in%20State%20Tax%20Notes%2010-07-2013.pdf>, consulté le 7 mai 2016.

Popp, K. (2011). *Advances in Software Economics: A Reader on Business Models and Partnering*: Books on Demand.

Price Waterhouse Coopers. *Doing Business aux Pays-Bas 2015*. (2015). En ligne <https://www.pwc.nl/nl/assets/documents/pwc-doing-business-aux-pays-bas-2015.pdf>, consulté le 8 mai 2016.

Quickfacts Delaware. <http://quickfacts.census.gov/qfd/states/10000.html>
Rassat, P., Lamorlette, T., & Camelli, T. (2010). *Stratégies fiscales internationales: Optimisation fiscale internationale pour les entreprises*: Maxima.

Rauta, A. (2014). *The Netflix Saga, Part 1: Understanding the Business Model*. En ligne <http://investazor.com/2013/11/15/netflix-saga-part-1-understanding-business-model/>, consulté le 10 mars 2016.

Règlement grand-ducal du 16 mars 2005 portant adaptation de la définition des micros, petites, et moyennes entreprises. (2005). Journal officiel du Grand-Duché de Luxembourg, p.678.

Renault, S. (2014). Comment orchestrer la participation de la foule à une activité de crowdsourcing ? La taxonomie des 4 C. *Systèmes d'information & management*, 19(1), 77-105. doi:10.3917/sim.141.0077, consulté le 3 avril 2016.

Sanyas, N. (2014). *Netflix quitte le Luxembourg et s'installera aux Pays-Bas en 2015*. En ligne <http://www.nextinpact.com/news/87695-netflix-europe-quitte-luxembourg-et-sinstallera-aux-pays-bas-en-2015.htm>, consulté le 25 mai 2016.

Schaffner, J. (2005). *Droit fiscal international*. Luxembourg-Ville: Edition Promoculture.

Service cantonal de statistique Genève. (1984). *Note sur les entreprises multinationales établies dans le canton de Genève*. En ligne http://www.ge.ch/statistique/tel/publications/1984/hors_collection/ocstat/hc-ocstat-1984-01.pdf. Consulté le 3 décembre 2016.

Siddique, H. (2015). *Netflix paid no corporation tax despite 4.5m UK subscribers, report claims* En ligne <https://www.theguardian.com/business/2015/dec/20/netflix-paid-no-uk-corporation-tax-report-claims>, consulté le 10 juin 2016.

Smith, A. Y. (2014). *Netflix: a company analysis*. En ligne. https://www.academia.edu/7812286/NETFLIX_A_COMPANY_ANALYSIS, consulté le 22 septembre 2015.

Sorlut, P. (2014). *La perte d'un avantage concurrentiel*. En ligne <http://paperjam.lu/questions/la-perde-dun-avantage-concurrentiel>, consulté le 4 juin 2016.

SPF Economie. *Qu'est-ce que la propriété intellectuelle?* (2013). En ligne http://economie.fgov.be/fr/entreprises/propriete_intellectuelle/Innovation_et_propriete_intellectuelle/propriete_intellectuelle/#.Vy2bfTUj6VR, consulté le 7 mai 2016.

UNCTAD. (2016). *Investment flows through offshore financial hubs declined but remain at high level*. En ligne http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2016d2_en.pdf, consulté le 9 juin 2016.

Venturi R., Janin L. & Ploux-Chillès A. (2015). En ligne <http://www.strategie.gouv.fr/actualites/revolution-numerique-une-revolution-industrielle>, consulté le 27 octobre 2015.

Volckaert, K. (2016). *The role of the financial sector in tax planning*. En ligne [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/578980/IPOL_STU\(2016\)578980_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/578980/IPOL_STU(2016)578980_EN.pdf), consulté le 2 août 2016.

Warner, P. J. (2004). *Luxembourg in International Tax Planning*. Amsterdam: IBFD Publications BV.

Wauthy, X., (2008). *Concurrence et régulation sur les marches de plate-forme: une introduction, reflets et perspectives de la vie économique*, 39-54. En ligne doi : 10.3917/rpve.471.0039, consulté le 3 mars 2016.

Zachariassen, C. (2016). *Comment imposer la transparence fiscale des multinationales ?* Note Politique n°13.