



**LOUVAIN**  
School of Management

**UNIVERSITE CATHOLIQUE DE LOUVAIN**  
**LOUVAIN SCHOOL OF MANAGEMENT**

**Enjeux des prix de transfert liés aux actifs intangibles  
d'une multinationale issue de l'économie numérique :  
Étude de cas d'Amazon en Europe**

Promoteur :  
Marcel Gerard

Mémoire-recherche présenté par  
Antoine Duquesne

en vue de l'obtention du titre de  
Master 120 crédits en ingénieur de gestion

ANNEE ACADEMIQUE 2015 -2016

## **Avant-propos**

Ce travail a été suivi et encadré par le Professeur Marcel Gérard que je tiens à particulièrement remercier pour ses différents conseils prodigués et pour sa bienveillance.

Un travail de cette ampleur fait appel à une multitude de compétences que j'ai pu acquérir grâce à l'ensemble du corps professoral qui m'a encadré tout au long de mon cursus scolaire.

Un tel travail ne se réalise finalement pas totalement seul et je tiens à remercier l'ensemble de ma famille et mes proches pour leur soutien durant cette période.

## Table des matières

<b>Partie 0 : Introduction .....</b>	<b>1</b>
<b>Partie 1 : Revue de littérature.....</b>	<b>3</b>
<b>1. Plan d'action BEPS.....</b>	<b>3</b>
<b>2. Taxation des multinationales.....</b>	<b>14</b>
2.1 L'impôt des sociétés.....	15
2.2 Stratégies de développement des multinationales .....	17
<b>3. Actifs intangibles .....</b>	<b>27</b>
<b>4. Propriété intellectuelle .....</b>	<b>27</b>
4.1 Les droits d'auteur .....	28
4.2 La propriété industrielle.....	28
<b>5. Protection de la propriété intellectuelle.....</b>	<b>30</b>
5.1 Le brevet.....	30
5.2 Les marques déposées.....	31
5.3 Le design industriel.....	31
5.4 Les indications géographiques.....	32
5.5 Les droits d'auteur .....	33
<b>6. Économie numérique.....</b>	<b>34</b>
6.1 Description et caractéristiques.....	34
6.2 Schéma d'optimisation fiscale : Détaillant en ligne.....	40
<b>Partie 2 : Étude de cas d'Amazon .....</b>	<b>43</b>
<b>1. Description d'Amazon.....</b>	<b>43</b>
<b>2. Historique du marché européen d'Amazon .....</b>	<b>45</b>
<b>3. Structure d'Amazon avant et après la restructuration de 2004.....</b>	<b>46</b>
<b>4. Accords mis en place par Amazon entre ces différentes filiales .....</b>	<b>50</b>
4.1 « Cost sharing agreement ».....	50
4.2 « License agreement ».....	52
4.3 « Assignment agreement ».....	53
<b>5. Enjeux de l'IP pour AEHT .....</b>	<b>53</b>
<b>6. Problématique fiscale liée au calcul du montant de l'IP d'Amazon .....</b>	<b>55</b>
6.1 Article 482 et principe de l' « Arm's Length ».....	55
<b>7. Résumé et critiques du rapport de Deloitte .....</b>	<b>60</b>
<b>8. Valorisation utilisant la méthode des cash flows actualisés .....</b>	<b>65</b>
8.1 DCF Method applicable sur une période.....	65

8.2	DCF méthode applicable à plus d'une période.....	66
8.3	Utilisation de la méthode des cash flows actualisés pour valoriser l'IP d'Amazon.....	68
<b>9.</b>	<b>Application du modèle « détaillant en ligne » à Amazon .....</b>	<b>73</b>
<b>10.</b>	<b>Analyse des états financiers .....</b>	<b>78</b>
10.1	Amazon EU Sarl.....	78
10.2	Amazon Europe Holding Technologies SCS.....	81
<b>Partie 3 :</b>	<b>Conclusions.....</b>	<b>83</b>
<b>Bibliographie</b>	<b>.....</b>	<b>85</b>

## Partie 0 : Introduction

À l'heure de la révolution numérique que nous sommes en train de vivre, l'envie m'est venue de m'intéresser aux impacts que pourraient avoir cette révolution sur l'approche qu'ont les entreprises multinationales issues de l'économie numérique vis à vis de leurs stratégies fiscales. Plus précisément, face à l'ampleur du sujet, j'ai axé mes recherches sur les enjeux liés aux actifs intangibles dans l'économie d'aujourd'hui, notamment au regard des prix de transferts dont ils font l'objet lors des transferts qu'ils connaissent au sein d'un groupe multinational. Les actifs intangibles jouent un rôle prépondérant pour les entreprises numériques de part leur nature très volatile et difficilement perceptible et quantifiable.

Les caractéristiques intrinsèques de cette économie, qui s'assimile de plus en plus comme l'économie au sens large du terme, ouvrent des portes très profitables d'un point de vue fiscal pour les entreprises. De ce fait, tant que les juridictions compétentes n'auront pas dans un premier temps mesuré l'ampleur des possibilités et des failles liées à leur système et ensuite pris les mesures adéquates pour lutter efficacement contre les pratiques d'érosion de la base d'imposition et de transfert des bénéfices, les entreprises numériques auront tout le loisir d'élaborer des stratégies fiscales très juteuses d'un point de vue financier.

À l'heure d'aujourd'hui, l'Organisation de Coopération et de Développement Economique associée avec le G20, ont mis en place un plan d'action en 15 actions visant à lutter contre les pratiques liées à l'érosion de la base d'imposition et le transfert des bénéfices. Les rapports finaux concernant ces 15 actions ont été publiés en 2015 et leur incorporation au sein des différentes juridictions fiscales est en cours de processus. La première action concerne notamment les défis fiscaux posés par l'économie numérique.

Ce mémoire est articulé en deux parties principales. La première, davantage théorique, s'inspire en premier lieu des différents rapports fournis par l'OCDE pour les 15 actions évoquées dans son plan de lutte contre les pratiques BEPS (« Base Erosion

and Profit Shifting »). S'en suivra par la suite, une analyse basée sur le cours magistral de fiscalité dispensé par Marcel Gerard dans le cadre des masters organisés par la Louvain School of Management, reprenant différentes approches utilisées par les multinationales pour influencer la valeur actuelle net d'un investissement sur base de différents choix fiscalement rentables. Ce mémoire évoquera ensuite la nature des actifs intangibles et plus précisément la propriété intellectuelle qui sera développée du point de vue des différentes possibilités de protection existantes. Finalement, cette partie théorique analysera les caractéristiques propres à l'économie numérique et présentera un premier modèle d'optimisation fiscale pouvant être utilisé par les entreprises de ce secteur.

La seconde partie, s'articulera dans un premier temps comme une étude de cas de la société Amazon lors de sa période de restructuration, en 2004, durant laquelle elle a repensé le schéma organisationnel de son marché européen pour profiter des failles présentes dans le système fiscal des différents pays dans lesquels elle plantera ses filiales. Cette étude de cas se base principalement sur le rapport de Daniel J.Firsch, fiscaliste reconnu en matière de prix de transfert, mandaté pour évaluer cette même période de restructuration et pour déterminer la cohérence des prix de transfert lié à la propriété intellectuelle d'Amazon. Ensuite, une approche plus personnelle sera abordée, reprenant le modèle d'optimisation proposé dans la partie théorique pour mettre en exergue, via l'analyse des états financiers des filiales d'Amazon, les enjeux liés aux prix de transfert des actifs intangibles d'Amazon.

## Partie 1 : Revue de littérature

### 1. Plan d'action BEPS

Afin d'avoir un premier aperçu pratique et plus concret de la fiscalité et des principes sous-jacents, il me semble opportun de commencer par détailler en quelques mots le Plan d'action BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) élaboré par l'OCDE<sup>1</sup> visant à lutter contre l'érosion de la base d'imposition et le transfert des bénéfices.

Face à un monde de plus en plus interconnecté, les régimes fiscaux ne suivent pas toujours le rythme imposé par l'innovation des stratégies fiscales mises en place par une multitude d'entreprises et qui sont facilitées par cette inter- connectivité du monde. En effet, les entreprises tentent par tous les moyens qu'ils ont à leur disposition, de réduire leur base imposable en profitant de certaines failles existantes dans la fiscalité ou en délocalisant leur bénéfice vers des états ayant un régime fiscal plus avantageux. Face à l'explosion des nouvelles technologies et de l'ingéniosité des entreprises multinationales, l'intégrité et l'équité des systèmes fiscaux à travers le monde sont mises à mal et se retrouvent au centre du débat. À cet effet, l'OCDE a mis en place un plan d'action qui comprend 15 actions afin de lutter contre l'érosion de la base d'imposition et le transfert des bénéfices.<sup>2</sup>

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

L'économie numérique connaît une croissance constante au fil des années à tel point qu'elle influence tous les secteurs de l'économie et s'assimile de plus en plus à l'économie proprement dite. L'économie numérique est présente sous une multitude de formes dont les plus connues sont : les sites de ventes en ligne, les sites d'applications, la publicité en ligne, le « cloud computing », les plateformes participatives ou encore les services de paiement en ligne.

---

<sup>1</sup>Organisation de Coopération et de Développement économique

<sup>2</sup>OCDE (2015), *Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert des bénéfices : rapports finaux*, éditions OCDE.

Ce n'est pas l'économie numérique en tant que telle qui est source d'érosion de base imposable ou de transfert de bénéfices mais ce sont ses caractéristiques propres qui accentuent les risques d'érosion ou de transfert. Comme explicité plus en profondeur dans la partie de ce rapport se consacrant à l'économie numérique, les caractéristiques propres à l'économie englobent la mobilité, les effets de réseau, le développement des modèles d'affaires multi-face, l'importance accordée aux données, une tendance vers le monopole ou l'oligopole et la volatilité (OCDE, 2015).

Face à ce phénomène, le Groupe de réflexion sur l'économie numérique, organe subsidiaire du Comité des affaires fiscales (CAF) de l'OCDE a été chargé de relever les différents problèmes que soulève l'économie numérique et d'apporter des solutions permettant de les contrecarrer.

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

D'après la définition fournie par l'OCDE, un dispositif hybride est « un dispositif qui exploite une différence de traitement fiscal d'une entité ou d'un instrument entre les législations de deux ou plusieurs pays ou plus, en vue de produire des résultats fiscaux asymétriques ayant pour effet de réduire la charge fiscale globale des parties au dispositif ». (OCDE, 2015). Ce genre de dispositif permet aux entreprises de se voir octroyer plusieurs déductions fiscales pour une même charge, des déductions ne nécessitant aucune imposition correspondante ou encore leur permet d'avoir accès à plusieurs crédits d'impôt pour un impôt qui est payé à l'étranger.

Le projet BEPS tente donc d'apporter une certaine cohérence au sein des traités fiscaux régissant parmi ses pays membres afin d'éviter ces asymétries menant à l'érosion des bases imposables. Pour ce faire, ils ont travaillé sur l'élaboration de recommandations visant à aider les pays membres lorsqu'ils mettent en place de nouvelles règles nationales. De plus, ce projet propose toute une série de « dispositions conventionnelles types » (OCDE, 2015) ayant pour but de neutraliser les effets résultants de l'utilisation de dispositif hybride.



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

Les sociétés étrangères contrôlées (SEC) favorisent les transferts de bénéfices de telle sorte que les contribuables détenant une participation dans une SEC font transférer leurs bénéfices vers cette SEC située dans une juridiction plus favorable fiscalement pour eux. Ce genre de pratique est connue depuis très longtemps, en effet dès 1962 les premières règles relatives aux SEC sont entrées en vigueur et le nombre de pays adoptant des mesures dans ce sens n'a cessé d'augmenter depuis. À l'heure actuelle, parmi les pays participant au projet BEPS, 30 ont déjà instauré de telles règles et de nombreux autres pays ont fait savoir leur envie de les adopter également.

Cependant, l'environnement commercial mondial a évolué de telle manière que les mesures existantes ne présentent pas les caractéristiques suffisantes pour lutter contre le transfert de bénéfices. Afin de mettre fin à ce genre de pratique, le projet BEPS a formulé certaines recommandations à l'attention des juridictions qui décideraient de mettre en place des règles efficaces en terme de lutte contre ce transfert. Ces recommandations s'articulent autour de 6 composantes : Définition d'une SEC, exonérations et critères de seuil applicables aux SEC, définition du revenu, calcul du revenu, attribution du revenu et mesures visant à éviter et à éliminer la double imposition.

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

Une des techniques les plus répandue pour éroder sa base d'imposition est la délocalisation de sa dette. Les groupes multinationaux utilisent les différentes règles établies dans les juridictions où ils sont implantés afin de faire gonfler leur dette dans les pays à forte imposition via des emprunts intragroupe. Une autre technique souvent mise en place est l'utilisation d'instruments financiers faisant office de paiements économiquement équivalents à des intérêts mais qui revêtent une forme juridique différente permettant ainsi au contribuable de contourner la limite fixée en terme de déductibilité des intérêts.

Pour lutter contre ces pratiques, le projet BEPS a mis en place un ratio déterminé qui « limite les déductions nettes d'une entité au titre d'intérêts et de paiements économiquement équivalents à des intérêts à un certain pourcentage de son résultat avant charges d'intérêts, impôts, amortissements et provisions » (OCDE, 2015). Conscient des situations propres à chaque juridiction et du fait que certaines entreprises de par leur nature recourent davantage à l'emprunt et ce pour des raisons non fiscales, le projet BEPS prévoit une fourchette de ratio compris entre 10% et 30%.

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

Dès 1998, un rapport sur les pratiques fiscales dommageables, « *Concurrence Fiscale Dommageable : Un problème mondial* », a été publié et à l'heure d'aujourd'hui les inquiétudes soulevées à l'époque restent d'actualité. Il a à cet effet été demandé au forum sur les pratiques fiscales dommageables de s'engager à « refondre les travaux relatifs aux pratiques fiscales dommageables en donnant la priorité à l'amélioration de la transparence, notamment par le biais de l'échange spontané obligatoire d'information sur les décisions relatives à des régimes préférentiels, ainsi qu'à l'obligation de requérir une activité substantielle pour l'instauration de tout régime préférentiel ». (OCDE, 2015)

Les régimes préférentiels évoqués ici plus haut ont trait à la propriété intellectuelle qui est la cause d'une grande partie des transferts de bénéfices. À cet égard, l'action 5 du projet BEPS autorise dorénavant un contribuable à avoir accès à ce régime préférentiel uniquement si celui-ci a lui-même engagé des frais dans la recherche et le développement du dit service engendrant des revenus de la propriété intellectuelle.

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

Cette action met en exergue l'utilisation abusive du chalandage fiscal et pointe du doigt ce phénomène comme étant l'une des sources principales de l'érosion de la base d'imposition. Selon une définition fournie par les Nations Unies, le chalandage fiscal désigne « une situation où une personne tire avantage d'une convention fiscale sans en être le bénéficiaire légitime »<sup>3</sup>. Autrement dit, une entreprise tente de bénéficier des avantages fiscaux relatif à une convention alors qu'il n'entre pas dans les critères d'octroi de cette convention. Pour ce genre, certaines entreprises sont prêtes à créer des sociétés boîtes aux lettres dans l'état concerné pour pouvoir jouir d'une convention avantageuse. Afin de contrer ces dispositions, il convient de mettre en place certaines normes visant à lutter contre l'octroi d'avantages fiscaux à des entreprises n'entrant pas dans le champ d'action de ces conventions.

- 1) Il incombe de faire figurer dans les conventions fiscales en place une norme désignant la ferme volonté d'empêcher la création de possibilités de non-imposition et d'imposition réduite liée à la volonté affichée des entreprises d'avoir recours au chalandage fiscal.
  
- 2) Il convient d'inclure dans le Modèle de convention fiscale de l'OCDE une règle de limitation des avantages. Cette règle s'assure que le bénéfice relatif à une convention est garanti uniquement aux entreprises qui remplissent les conditions nécessaires. Ces conditions ont principalement trait à l'évaluation d'un lien suffisant entre l'entité qui tente de souscrire à la convention et l'état de résidence. Ce type de disposition est déjà présent dans certaines conventions conclues entre états et cela s'est avéré efficace dans la lutte contre le chalandage fiscal.

---

<sup>3</sup>Nations Unies (2007), *Coopération internationale en matière fiscale Rapport du groupe spécial d'experts de la coopération internationale en matière fiscale sur les travaux de sa onzième réunion*, Affaires économiques et sociales

- 3) Afin de couvrir l'entièreté du champ d'action du chalandage fiscal, il est nécessaire d'inclure une règle anti-abus faisant référence aux objets principaux des montages ou transactions. Cette règle permet de juger du caractère sous-jacent à la demande d'octroi de la convention. Si l'un des objectifs principaux de la transaction est l'octroi des avantages liés à la convention, ses avantages pourraient être refusés sauf si l'entreprise est capable de démontrer que l'octroi serait conforme à la convention.

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

La plupart des conventions fiscales prévoient en général que les bénéficiaires d'une entreprise basée à l'étranger ne sont imposables dans l'état résident uniquement dans la mesure où la dite entreprise possède un établissement stable (ES). Dès lors, la définition de l'établissement stable joue un rôle capital pour déterminer dans quelle mesure une entreprise étrangère doit s'acquitter de l'impôt dans un autre état.

À l'heure actuelle, diverses stratégies permettent aux entreprises de contourner la définition actuelle de l'ES et par conséquent d'éviter d'être soumis à l'impôt sur le revenu. De ce fait, l'OCDE appelle à une redéfinition précise de l'établissement stable pour mettre un terme à ce genre de pratique.

Stratégie permettant de contourner la définition de l'ES :

1° Accords de commissionnaire : Suivant la définition de l'OCDE, un accord de commissionnaire est « un accord par lequel une personne vend des produits dans un état sous son propre nom, mais pour le compte d'une entreprise étrangère ». (OCDE, 2015)

2° Jeu des exceptions spécifiques prévues à l'article 5(4) : L'article 5(4) du Modèle de Convention fiscale de l'OCDE comprend certaines exceptions à la définition de l'ES qui a

l'époque à laquelle cet article a été écrit, concernait des activités revêtant un caractère préparatoire ou auxiliaire. Cependant, depuis lors, une évolution est apparue avec l'apparition de l'économie numérique et certaines activités considérées comme préparatoires ou auxiliaires constituent dorénavant le cœur du métier de certaines entreprises.

#### *Action 8-10 : Aligner les prix de transfert calculés sur la création de valeur*

Lors de ces dernières décennies, la mondialisation aidant, les échanges intragroupes ont connu une croissance exponentielle. Il convient dès lors de porter son regard sur ces transactions intragroupes et notamment sur les prix de transferts qui sont opérés. En effet, certaines entreprises ajustent les bénéfices de certaines de leurs filiales en manipulant ces prix de transfert pour faire baisser ou augmenter les bénéfices de leurs filiales en fonction de leurs régimes fiscaux.

La plupart des pays basent leurs règles en terme de prix de transfert sur le principe de pleine concurrence et ce principe est notamment ratifié dans les traités du Modèle de Conventions fiscale de l'OCDE et des Nations Unies. D'après la définition de l'OCDE, « le principe de pleine concurrence implique que les prix des transactions entre des entreprises associées soit calculé comme si elles étaient indépendantes, opéraient en concurrence et se livraient à des transactions comparables dans les mêmes conditions et circonstances économiques » (OCDE, 2015). Cependant, cette approche de la pleine concurrence a tendance à attacher trop d'importance aux attributions contractuelles des fonctions, aux actifs et aux risques et cela a mené à plusieurs manipulations de ce principe par les entreprises. Le plan d'action envisage donc de revoir et de clarifier ce principe.

Plus précisément, l'action 8 du plan BEPS est consacrée à l'étude des transactions impliquant des actifs incorporels. Les actifs incorporels représentent les actifs non physiques d'une entreprise à savoir les brevets, les marques, la R&D, etc. Ce type d'actif est très propice à l'érosion de la base imposable car ils sont difficilement quantifiables et peuvent de ce fait donner lieu à une mauvaise attribution des bénéfices qui leurs sont imputables.

L'action 9 couvre un vaste champ d'application, elle examine l'attribution contractuelle des risques, la répartition des bénéfices en résultant et elle traite également le niveau de rendement des fonds fournis par les membres d'une multinationale. L'attribution contractuelle des risques ainsi que la répartition des bénéfices en résultant sont concernés dans la situation où certains risques sont susceptibles de ne pas correspondre aux activités effectivement exercées. Le rendement des fonds fournis est également un élément très important. En effet, certaines filiales possédant une part importante des fonds de la multinationale, enregistre des rendements sur ces fonds qui ne sont pas en adéquation avec le niveau d'activité réellement existant pour cette filiale.

L'action 10 quant à elle, connaît comme champ d'application les transactions à haut risque et principalement l'étude de l'importance accordée au traitement des « attributions de bénéfices résultant de transactions qui ne sont pas commercialement rationnelles pour les entreprises individuelles concernées » (OCDE,2015). De plus, l'action 10 s'oppose radicalement à certains types de transactions qui peuvent avoir lieu entre différents membres d'un groupe multinational comme les frais de gestion ou les frais de siège.

Afin de lutter contre toutes ces formes de manipulation des prix de transfert et pour remettre la notion de création de valeur au cœur du concept, le plan d'action de l'OCDE a revu certains principes concernant cette thématique. Ces révisions visent à limiter l'occurrence du phénomène d'asymétrie d'information pour avoir une vision plus claire et plus précise sur les revenus générés par les actifs incorporels notamment pour assigner de manière équitable les bénéfices qui leurs sont imputables. Dans cette optique, le plan d'action précise dorénavant que la seule propriété légale ne donne pas droit à la totalité du rendement généré par l'actif incorporel mais que la répartition de ce rendement se fera au prorata du niveau activité soutenu par cet actif dans chaque filiale.

### ***Action 11 : Mesurer et suivre les données relatives au BEPS***

L'action 11 a pour but de sensibiliser les états sur les pertes qu'ils encourent à cause des pratiques BEPS et les encourage à recueillir davantage de statistiques sur les pratiques BEPS dans leur état pour avoir une meilleure vision et compréhension de ces pratiques. À cet égard, l'action 11 a relevé 5 indicateurs de l'existence de pratique BEPS et souligne dans son rapport l'étendue des pertes liées à cette pratique (de 100 à 240 milliards de dollars par an) :

- « Les taux de profit des filiales d'entreprises multinationales situées dans des pays à faible fiscalité sont supérieurs au taux de profit moyen des groupes à l'échelle mondiale.
- On estime que les taux d'imposition effectifs auxquels sont soumises les grandes multinationales sont inférieurs de 4 à 8.5 points de pourcentage à ceux appliqués à des entreprises similaires exerçant leurs activités uniquement sur le territoire national.
- L'investissement direct étranger est de plus en plus concentré.
- La dissociation entre les bénéfices imposables et la localisation de l'activité créatrice de valeur est particulièrement visible dans le cas des actifs incorporels et le phénomène prend rapidement de l'ampleur.
- L'endettement à l'égard des parties liées et à l'égard de tierces parties a tendance à se concentrer dans les filiales d'entreprises multinationales situées dans des pays où le taux d'imposition est plus élevé ». (OCDE, 2015)

### *Action 12 : Règles de communications obligatoire d'informations*

L'une des principales lacunes que les administrations fiscales connaissent vis à vis des pratiques BEPS, est le manque d'informations qu'elles reçoivent. En effet, les autorités fiscales éprouvent énormément de difficultés à avoir accès à des données exhaustives, pertinentes et transmises en temps voulu concernant les stratégies mises en place dans leur juridiction. Le plan d'action BEPS tente donc d'imposer des règles de communications obligatoire d'informations car la plupart du temps, si les autorités étaient informées en temps voulu des pratiques BEPS qui s'opéraient, elles pourraient plus rapidement modifier leurs textes législatifs et cela réduirait déjà fortement l'impact des pratiques BEPS.

Le plan d'action de BEPS énumère par ailleurs les caractéristiques requises pour avoir un régime de communication obligatoire d'informations efficace. Les états qui mettent en place ce type de régime :

- « Imposent une obligation déclarative incombant simultanément au fiscaliste et au contribuable ; ou à défaut, au premier chef ;
- Comprennent des marqueurs spécifiques ainsi que des marqueurs généraux, la présence de chacun déclenchant une obligation déclarative. Les marqueurs généraux correspondent à des caractéristiques communes aux montages visant à échapper à l'impôt, comme l'existence d'une clause de confidentialité ou le versement d'une prime de résultat. Les marqueurs spécifiques ciblent des aspects présentant un risque particulier, comme les pertes ;
- Mettent en place un mécanisme pour suivre les informations communiquées et faire le lien entre les renseignements transmis par les fiscalistes et par les clients, car l'identification des utilisateurs de montages fiscaux constitue un élément essentiel de tout régime de communication obligatoire d'informations ;
- Coordonnent le calendrier de communication des informations avec l'offre du montage aux contribuables lorsque l'obligation incombe au fiscaliste ; lient ce calendrier à la mise en œuvre du montage lorsque l'obligation incombe au contribuable ;
- Introduisent des sanctions pour faire respecter le régime de communication obligatoire d'informations conformément aux dispositions générales de leur droit interne. » (OCDE, 2015)



Cette action impose aux multinationales trois documents à remettre afin d'évaluer de manière cohérente leurs positions en matière de prix de transfert et cela permettra aux administrations fiscales d'avoir une plus large base de données sur les activités des multinationales afin de déterminer et d'évaluer les risques de chacune dans le domaine des prix des transferts.

Le premier document à remettre, le « fichier principal » (OCDE, 2015), reprend les informations générales concernant les activités de l'entreprise ainsi que leur politique de prix de transfert à l'échelle mondiale.

Un deuxième document, le « fichier local » (OCDE, 2015), concentre les renseignements sur les opérations pertinentes entre parties liées, les montants que ces opérations engendrent, ainsi que l'analyse faite par l'entreprise dans la détermination des prix de transfert qu'elle applique.

Un dernier document, la déclaration pays par pays, indique pour chaque pays dans lequel la multinationale exerce une activité, divers chiffres clés comme le montant du chiffre d'affaire réalisé dans ce pays, le bénéfice avant impôts, le nombre d'employés etc.

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

Afin de lutter efficacement contre les pratiques BEPS, il importe de s'attaquer à toutes les étapes du processus et notamment au règlement des différends. Il existe déjà dans l'article 25 du Modèle de Convention fiscale de l'OCDE un mécanisme indépendant des recours juridiques courants inscrits dans le droit interne, qui permet aux autorités compétentes de résoudre par voie d'accord amiable des différends ou des difficultés d'interprétation de la Convention. L'action 14 vise à améliorer l'utilisation de la procédure amiable en y ajoutant une norme *a minima* qui permet de :

- « S'assurer que les obligations relatives à la procédure amiable prévues par les conventions sont pleinement respectées de bonne foi et que les différends donnant lieu à une procédure amiable sont résolus en temps opportun ;

- S'assurer que les processus administratifs favorisant la prévention et le règlement en temps opportun des différends relatifs aux conventions sont effectivement mis en œuvre ; et
- S'assurer que les contribuables sont en mesure de recourir à la procédure amiable lorsqu'ils peuvent y prétendre. » (OCDE, 2015)

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

L'approbation du plan d'action BEPS par le G20 témoigne de l'engouement politique qu'il y a derrière cette volonté de lutter efficacement contre l'érosion de la base d'imposition. Cependant, le réseau actuel des conventions fiscales date des années 20 et constitue clairement un frein contre la lutte des pratiques BEPS. Même une fois qu'une modification du Modèle de Convention fiscale de l'OCDE est acceptée par tout le monde, il faut énormément de temps pour que cette modification soit retranscrite dans toutes les conventions bilatérales qu'il existe à travers le monde.

Tant qu'il n'y aura de mécanisme multilatéral pour modifier les conventions fiscales bilatérales, les modifications apportées aux modèles ne feront que creuser l'écart entre le contenu de ces modèles et le contenu des conventions fiscales en vigueur.

L'action 15 prévoit donc une analyse des questions relatives au droit fiscal et au droit international public que pose l'élaboration d'un tel instrument. L'objectif est donc de rationaliser la mise en œuvre des mesures du plan d'action relatives aux conventions fiscales.

## **2. Taxation des multinationales<sup>4</sup>**

---

<sup>4</sup>Cours de fiscalité dispensé par M.Gerard à la Louvain School of Management

D'après la définition du dictionnaire Larousse, une multinationale est « un groupe industriel, commercial ou financier dont les activités et les capitaux se répartissent entre divers Etats »<sup>5</sup>. Si l'on se penche davantage sur une définition plus économique et contextuelle d'une multinationale, on peut retenir la définition fournie par Cathal J.Nolan, professeur d'histoire à l'université de Boston qui définit une multinationale comme une entreprise qui « s'occupe principalement des capitaux, des biens et des technologies extrêmement flexibles. Elle pense d'une manière globale et prend ses décisions selon des questions d'économie d'échelle, de politique fiscale et de rapatriement de profits. »<sup>6</sup> Dès l'annonce de cette définition, on prend directement la mesure des enjeux financiers liés à l'imposition et au rapatriement des profits pour une entreprise multinationale. De ce fait, le choix de l'implantation d'une filiale dans un état se fera en fonction de la politique fiscale de l'entreprise multinationale. Lorsque l'on parle de multinationales, deux termes seront très souvent utilisés à travers ce rapport, la société mère et la filiale. Le code des sociétés du droit économique belge définit la société mère comme « la société qui détient un pouvoir de contrôle sur une autre société »<sup>7</sup> et la filiale comme « la société à l'égard de laquelle un pouvoir de contrôle existe ».<sup>8</sup>

## 2.1 L'impôt des sociétés

L'impôt principal auquel les entreprises multinationales sont soumises et à partir duquel elles basent la plupart de leurs décisions managériales est l'impôt des sociétés. L'impôt des sociétés est un impôt basé sur le revenu des entreprises. Chaque juridiction a son propre régime fiscal en terme d'impôt des sociétés et son propre champ d'application des entreprises assujetties ou non à cet impôt. C'est l'ensemble de ces différences entre juridictions qui poussent les entreprises multinationales à mettre en place des stratégies d'optimisation fiscale et à faire de la planification fiscale. D'après T. Afschrift, l'optimisation fiscale « c'est le fait de choisir entre plusieurs solutions, à

---

<sup>5</sup> Larousse (2015)

<sup>6</sup> NGELEKA MUKENDI, G. (2010), *L'influence des sociétés multinationales dans la balkanisation de la RDC*. [http://www.memoireonline.com/06/12/5962/m\\_L-influence-des-societes-multinationales-dans-la-balkanisation-de-la-RDC3.html](http://www.memoireonline.com/06/12/5962/m_L-influence-des-societes-multinationales-dans-la-balkanisation-de-la-RDC3.html) (Consulté le 20/07/2016)

<sup>7</sup>Code économie : Recueil de textes légaux pour les économistes (2010-2011), La Charte

<sup>8</sup>Ibidem

l'intérieur d'un pays ou sur le plan international, celle qui entraînera la charge fiscale la plus réduite ».<sup>9</sup> Tandis que la planification fiscale est définie par Skemma comme « l'établissement, par un particulier ou une entreprise, le plus souvent à l'aide d'un conseil fiscal, d'un plan ou d'un programme visant à minimiser les impôts ou du moins à en retarder le plus possible le paiement tout en respectant les dispositions des lois fiscales en vigueur. Celle-ci reste légale tant qu'elle ne devient pas agressive »<sup>10</sup>.

En Belgique, en vertu du droit fiscal, sont assujetties à l'impôt des sociétés : les sociétés, associations, organismes ou établissements qui possèdent la personnalité juridique ; ont leur siège social, leur principal établissement, leur siège de direction ou d'administration en Belgique ; et se livrent à une exploitation ou a des opérations à caractère lucratif. L'impôt des sociétés en Belgique est de 33,99%, cependant pour les sociétés dont le revenu imposable ne dépasse pas 322 500€, il existe un tarif réduit progressif.<sup>11</sup>

Dans la pratique, au moment de déterminer à quel impôt on est soumis, il est important de se poser 3 questions :

1. Est-ce que l'entreprise a une personnalité juridique propre dûment constituée ? Si la réponse est non, c'est la personne physique qui est assujettie et sera donc soumise à l'impôt des personnes physiques.
2. Est-ce que l'entreprise est résidente en Belgique ? Pour être résident belge il ne suffit pas d'être une société anonyme de droit belge. De la même façon, il ne suffit pas de ne pas être installé en Belgique pour ne pas être considéré comme une société belge. Pour être belge, il faut que le siège de direction effective et/ou le principal établissement soit en Belgique. Si la

---

<sup>9</sup>T. Afschrift (2013), *Le caractère en principe licite de l'évitement de l'impôt*, in *L'abus fiscal*, Bruxelles, Larcier

<sup>10</sup>ROSSIGNOL, J-L (2010)., *La gouvernance juridique et fiscale des organisations*, Editions Tec&Doc, Lavoisier

<sup>11</sup>Belgium.be Informations et services officiels (2016)  
[http://www.belgium.be/fr/impots/impot\\_sur\\_les\\_revenus/societes/declaration/imposition](http://www.belgium.be/fr/impots/impot_sur_les_revenus/societes/declaration/imposition) (Consulté le 15/07/2016)

société n'est pas belge, elle payera l'impôt des non résidents. Il s'agit du même impôt que des résidents avec la différence que l'on ne sera taxé en Belgique que sur les revenus créés en Belgique.

3. Est-ce que l'entreprise s'adonne à des activités lucratives avec des moyens commerciaux ou industriels ? Si non, l'entreprise sera taxée selon l'impôt des personnes morales et si la réponse est oui, alors l'entreprise sera assujettie à l'impôt des sociétés.

## 2.2 Stratégies de développement des multinationales<sup>12</sup>

Lorsqu'une entreprise décide d'étendre son business sur d'autres marchés, plusieurs possibilités s'offrent à elle. Je vais exposer dans cette partie quelques unes de ces possibilités au travers d'exemples chiffrés. Le critère retenu qui permettra de différencier le niveau de rentabilité pour l'entreprise, est la valeur actuelle nette (VAN). La valeur actuelle nette représente un flux de trésorerie actualisé représentant l'enrichissement supplémentaire lié à un investissement.

Dans un premier temps, il convient de déterminer certaines données qui seront communes à toutes les situations et qui permettront de calculer la VAN liée à chaque stratégie.

- Investissement dans chaque unité : 1 000 000€ dont 800 000€ pour la production et 200 000€ pour la distribution
- Prix de vente : 2€ et quantité produite : 100 000
- Coût annuel unitaire : 1 dont 0,8 pour la production et 0,2 pour la distribution
- L'horizon de temps est très long (infini)<sup>13</sup>
- Il n'y a ni risque ni inflation
- Pays de résidence : Belgique

---

<sup>12</sup> Cours de fiscalité dispensé par M.Gerard à la Louvain School of Management

<sup>13</sup> Horizon de temps infini afin de simplifier les calculs de VAN.

- Impôt des sociétés en Belgique : 33,99% (arrondi à 34% pour la clarté des résultats)
- Taux d'actualisation : 5%

Formule de la VAN :

$$(1 - \text{taux imposition}) \times \frac{\text{Prix de vente} - \text{Coût unitaire}}{\text{Taux d'actualisation}} \times \text{Quantité produite} - \text{Investissement}$$

### 2.2.1 Production dans le pays de résidence

Dans cette première situation, la plus simple, une entreprise résidente belge décide d'ouvrir une deuxième entreprise en Belgique également. Toute l'activité se déroule donc dans un seul et même pays et par conséquent, tous les bénéfices seront taxés au taux en vigueur belge. La VAN liée à cet investissement est donc de :

$$\begin{aligned} \text{VAN} &= (1 - 0,34) \times \frac{2-1}{0,05} \times 100\,000 - 1\,000\,000 \\ &= 320\,000 > 0 \end{aligned}$$

La VAN de 320 000€ est supérieure à 0, ce qui signifie que ce type d'investissement est rentable.

### 2.2.2 Production à l'étranger

Dans cette situation, l'entreprise belge décide d'implanter une deuxième entreprise de production à l'étranger. Plusieurs questions se posent quant à cette décision. Faut-il créer un établissement stable/ une succursale ou une filiale ? Comment va-t-on financer ce projet ? Par un prêt ou une émission d'action ? Comment rapatrier les bénéfices ? Existe-t-il des opportunités de transfert de taxes ?

#### 2.2.2.1 Établissement stable

D'après Pierre-François Coppens, maître de conférences aux FUCAM et à l'ULG tax manager, « dans la Convention modèle de l'OCDE la notion d'établissement stable est définie comme "une installation fixe d'affaires par l'intermédiaire de laquelle une entreprise exerce tout ou partie de ses activités". Cette expression se retrouve dans toutes les conventions conclues par la Belgique. La définition d'établissement stable comporte donc les critères suivants : une "installation d'affaires", c'est-à-dire une installation telle que des locaux, bureaux ou, dans certains cas, des machines ou de l'outillage; cette installation d'affaires doit être "fixe", c'est-à-dire qu'elle doit être établie en un lieu précis avec un certain degré de permanence, les activités de l'entreprise.

La convention modèle de l'OCDE reprend une liste "exemplative" d'établissements stables : un siège de direction, une succursale, un bureau, une usine, un atelier, une mine, un puits de pétrole ou de gaz, une carrière, ou tout autre lieu d'extraction de ressources naturelles. »<sup>14</sup>

Dans le cas d'un établissement stable, les bénéfices seront taxés dans le pays où est installé cet établissement et ils seront exemptés de taxation en Belgique s'il existe une convention visant à éviter la double taxation entre la Belgique et le pays où l'établissement stable est implanté. Dans ce cas, si le taux de l'impôt des sociétés dans le pays étranger est de 25%, la VAN de cette investissement sera de :

$$\begin{aligned} \text{VAN} &= (1 - 0,25) \times \frac{2-1}{0,05} \times 100\,000 - 1\,000\,000 \\ &= 500\,000 > 320\,000 > 0 \end{aligned}$$

On constate dans cette situation, que la VAN est supérieure à la première situation du au taux de taxation plus faible dans le pays où l'établissement stable s'est implanté. Cela aurait été le contraire si le taux avait été plus élevé qu'en Belgique.

### 2.2.2.2 Filiale

---

<sup>14</sup> COPPENS, P-F., (2010) *Un établissement stable* <http://www.lalibre.be/economie/libre-entreprise/un-etablissement-stable-51b8b7f9e4b0de6db9ba623d> (Consulté le 30/07/2016)

Une filiale est une « société bénéficiant de la personnalité morale et de l'autonomie comptable, mais contrôlée par une société mère qui possède plus de 50% de son capital. »<sup>15</sup> Une filiale verra donc ses bénéfices taxés dans le pays où elle est installée et renverra des dividendes, des intérêts ou des plus-values à la maison mère en fonction du mode de financement retenu pour créer cette filiale.

### **i. Financée par actions**

Lorsqu'une filiale est financée par actions, celle-ci rapatrie les bénéfices vers la société mère via des dividendes. À ce niveau-ci également, les règles taxation diffèrent d'une juridiction à l'autre. En règle générale, soit on taxe l'ensemble des bénéfices qui ont leur source hors de Belgique soit on taxe uniquement les bénéfices qui reviennent en Belgique. Le problème étant lorsque l'on se retrouve dans une situation qui englobe ces deux cas, ce qui engendre le phénomène de double taxation. Deux solutions permettent donc d'éviter ce phénomène :

- a) Le pays de résidence exempte totalement ou en partie les revenus de sources étrangères.

En Belgique, on connaît le mécanisme des « revenus définitivement taxés » (RDT), il s'agit d'une exemption à hauteur de 95% des bénéfices rapatriés en Belgique. Dans cette situation, le calcul de la VAN se présente de telle manière :

$$\begin{aligned} \text{VAN} &= (1 - 0,05 \times (0,34)) \left[ (1 - 0,25) \times \frac{2-1}{0,05} \times 100\,000 \right] - 1\,000\,000 \\ &= 474\,500\text{€} \end{aligned}$$

Dans ce cas-ci, la VAN est moins importante que dans le cas de l'établissement stable mais du fait de l'indépendance juridique de la filiale, cette situation est également moins risquée. En effet, la filiale peut faire faillite toute seule sans impacter la société mère.

---

<sup>15</sup>Larousse (2015)



b) Crediting : impôt neutre par rapport à l'exportation de capital

Ce mécanisme de « crediting » fait en sorte que si l'impôt du pays de résidence est supérieur, le pays de résidence est « crédité », reçoit le surplus. Ce système n'accorde de ce fait aucun incitant à l'investissement à l'étranger car peu importe où l'on va investir, on payera toujours le même taux d'impôt. Dans notre situation, la VAN devient :

$$\begin{aligned} \text{VAN} &= \left[ (1 - 0,25) \times \frac{2-1}{0,05} \times 100\,000 \right] - (\max(0,25 ; 0,34) - 0,25) \times \left[ \frac{2-1}{0,05} \times 100\,000 \right] \\ &- 100\,000\,000 \\ &= 320\,000\text{€} \end{aligned}$$

On voit ci-dessus que l'on retranche l'impôt du à l'étranger que si celui-ci ne dépasse pas le taux d'imposition en vigueur dans le pays de résidence. Par conséquent, ici on paiera 25% d'impôt dans le pays de la filiale et  $(34\% - 25\%) = 9\%$  d'impôt en Belgique.

Cependant, dans le cas contraire, où l'impôt en Belgique serait plus faible (20%) que l'impôt du pays d'implantation de la filiale, on ne paierait pas d'impôt en Belgique mais on ne serait pas non plus remboursé. Ce mécanisme a été rejeté par un grand nombre de pays car il incite ceux-ci à se faire concurrence, étant donné que seul l'impôt domestique rentre en compte.

## ii. Financée par prêt

Au moment de la création d'une filiale, celle-ci peut décider de se financer par prêt. Dans cette situation, il faut tenir compte des charges liées aux intérêts engendrés par ce prêt. La VAN pour cette opération se calcule de la manière suivante :

$$\text{VAN} = (1 - 0,34) \times \frac{0,05}{0,05} \times 1\,000\,000$$

$$\begin{aligned}
& + (1 - 0,05 \times (0,34)) [(1 - 0,25) \times \left(\frac{2-1}{0,05}\right) \times 100\,000 - \frac{0,05}{0,05} \times 1\,000\,000] \\
& - 1\,000\,000 \\
& = 660\,000 + 737\,250 - 1\,000\,000 \\
& = 397\,250\text{€}
\end{aligned}$$

La première ligne de cette opération représente les charges d'intérêts reversées à la société mère qui sont imposables et donc soumises au taux d'imposition belge. En compensation, on retire de l'assiette imposable les charges d'intérêts au niveau de la filiale. En comparant par rapport à la méthode de financement par action sous le régime des revenus définitivement taxés, RDT, on constate que la VAN de cet investissement est inférieure.

Quelle leçon peut-on retirer de ces deux méthodes de financement ? Dans la méthode de financement par actions sous le régime des RDT, on décide d'être taxé à la source (25%) et d'être exempté à la résidence (34%). Tandis que dans la méthode de financement par prêt, on est exempté à la source et non plus à la résidence. Par conséquent, il en ressort assez logiquement, qu'il vaut mieux en général mettre le maximum de son bénéfice imposable dans le pays où le taux de taxation est le plus bas.

La question qui se pose maintenant est de savoir s'il serait possible de cumuler ces différentes sources de financement pour augmenter la valeur de sa VAN. Étudions la situation dans laquelle on décide d'installer une troisième entité dans un troisième pays différent. Cette filiale va être financée à hauteur de 1 000 000€ par le biais d'actions et celle-ci va par la suite prêter ce montant à la troisième entité. Par ce biais, on va pouvoir éviter la taxation du pays source. Ce genre de stratégie est accepté par la loi si elle n'est pas qualifiée d'agressive. Pour ne l'être, deux conditions doivent être évaluées.

- L'entité tierce ne peut pas être dans un paradis fiscal car à ce moment là, le régime des RDT n'est plus applicable. Le législateur définit comme paradis fiscal tous les pays où le taux d'imposition ne dépasse pas 15% à l'exception des pays interne à l'Union Européenne où ce seuil est seulement de 12,5%.

- Il faut qu'il y ait une substance économique. Cela signifie qu'une simple boîte aux lettres ne suffit pas. Il faut qu'une vraie société soit établie, avec des bureaux et avec une réelle activité. De plus, la législation requiert qu'il y ait au moins un dirigeant dans le pays tiers avec un conseil d'administration qui se réunit de ce même pays.

Imaginons à présent que la société mère implante donc une troisième filiale dans un pays où le taux de taxation est de 15%. Le calcul de la VAN se présente donc de la manière suivant :

$$\begin{aligned}
 \text{VAN} &= (1 - 0,05 \times (0,34)) \times (1 - 0,15) \times \frac{0,05}{0,05} \times 1\,000\,000 \\
 &\quad + (1 - 0,05 \times (0,34)) \left[ (1 - 0,25) \times \left( \frac{2-1}{0,05} \right) \times 100\,000 - \frac{0,05}{0,05} \times 1\,000\,000 \right] \\
 &\quad - 1\,000\,000 \\
 &= 835\,550 + 737\,250 - 1\,000\,000 \\
 &= 572\,800\text{€}
 \end{aligned}$$

On remarque donc facilement que le « détour » par un troisième pays à faible taux de taxation permet d'augmenter la VAN de notre investissement. En effet, via ce « détour », les intérêts vont être taxés dans le troisième pays alors que la Belgique ne va taxer que 5% des dividendes qui reviendront vers elle.

### **2.2.3 Production dans le pays de résidence et distribution à l'étranger**

Dans la situation qui va être considérée ici plus bas, on part du postulat que l'entreprise belge va produire un produit sans pour autant le finaliser. Elle va par la suite vendre ces produits à une de ses filiales étrangères à un certain prix, appelé prix de transfert. Ce prix de transfert va servir d'outil stratégique car il va permettre de modifier la base d'imposition dans chacun des deux pays considérés.

Les autorités fiscales compétentes sont bien conscientes de ce genre de pratique et on dès lors établi certaines règles à suivre dans la détermination du prix de transfert qui sera appliqué. En effet, pour les produits/services dont il est possible d'identifier une transaction similaire, le prix de transfert doit satisfaire à la condition de pleine concurrence. Ce prix de transfert doit par conséquent correspondre au prix de marché du bien considéré. Cependant, on verra par la suite qu'il est toujours possible de contourner ce prix par le biais de redevances liées à des services intra-groupe.

Pour se remettre dans le contexte de la situation qui nous intéresse, on se rappelle que le coût de revient unitaire de notre produit est de 1€ qui se répartit à hauteur de 0,8€ pour la production et 0,2€ pour la distribution. Imaginons à présent un prix de transfert de pleine concurrence de 1,6€ et que notre filiale est financée par actions sous le régime des RDT, la VAN de notre investissement sera :

$$\begin{aligned}
 \text{VAN} &= (1 - 0,34) \times \frac{1,6-0,8}{0,05} \times 100\ 000 \\
 &+ (1 - 0,05 \times (0,34)) \times [(1 - 0,25) \times \frac{2-1,6-0,2}{0,05} \times 100\ 000] \\
 &- 1\ 000\ 000 \\
 &= 1\ 056\ 000 + 294\ 900 - 1\ 000\ 000 \\
 &= 350\ 900\text{€}
 \end{aligned}$$

Entre crochets, on retrouve le profit net réalisé à l'étranger qui sera ensuite rapatrié en Belgique et imposé à hauteur de 34% des 5% de ce profit net. Avec cet exemple, on peut facilement comprendre l'enjeu lié au prix de transfert. En effet, si l'on veut payer moins d'impôt comme dans la situation entre les deux modes de financement expliqué ici plus haut, on a intérêt à avoir une base imposable plus faible dans le pays à haut taux de taxation (Belgique) et une base imposable plus élevée dans le pays à faible taux de taxation. Dans notre cas, il serait donc intéressant de faire diminuer le prix de transfert.

Deux méthodes vont nous permettre de changer notre base imposable, la manipulation des prix de transfert ou l'application de frais de gestion ou de redevances pour l'usage d'un savoir-faire.

### 2.2.3.1 Manipulation des prix de transfert

Que se passera-t-il au niveau de notre VAN si on décidait d'appliquer un prix de transfert de 1,25€ au lieu des 1,6€ initialement retenu ?

$$\begin{aligned}
 \text{VAN} &= (1 - 0,34) \times \frac{1,25 - 0,8}{0,05} \times 100\,000 \\
 &\quad + (1 - 0,05 \times (0,34)) \times [(1 - 0,25) \times \frac{2 - 1,25 - 0,2}{0,05} \times 100\,000] \\
 &\quad - 1\,000\,000 \\
 &= 594\,000 + 810\,975 - 1\,000\,000 \\
 &= 404\,975\text{€}
 \end{aligned}$$

Comme évoqué plus haut, la diminution du prix de transfert est bénéfique étant donné le taux d'imposition plus élevé en Belgique par rapport au pays de la filiale. Cependant, lorsque ce type de transaction touche des produits/services pour lesquels il est facilement possible d'identifier un prix de pleine concurrence, le pays floué (la Belgique dans notre cas) peut se retourner contre l'entreprise et l'attaquer pour détournement fiscal.

Cependant, pour les actifs intangibles qui sont très difficilement valorisables, ce genre de pratique est très répandu et l'optimisation des prix de transfert est devenu un véritable avantage stratégique. En effet, il est possible de maximiser sa VAN en identifiant le meilleur prix de transfert possible en fonction du taux d'imposition des différents pays.

$$\begin{aligned} \text{Max VAN}(P_T) &= (1 - 0,34) \times \frac{Pt-0,8}{0,05} \times 100\,000 \\ &+ (1 - 0,05 \times (0,34)) \times [(1 - 0,25) \times \frac{2-Pt-0,2}{0,05} \times 100\,000] \\ &- 1\,000\,000 \end{aligned}$$

$$\text{Sous les contraintes : } \frac{Pt-0,8}{0,05} \geq 0 ; \frac{2-Pt-0,2}{0,05} \geq 0$$

### 2.2.3.2 Frais de gestion et redevances

La deuxième possibilité pour augmenter sa VAN en utilisant les prix de transfert est d'avoir recours à des frais de gestion ou des redevances pour services rendus entre les entreprises d'une même multinationale. Dans notre exemple, on peut facilement imaginer qu'un expert étranger vienne prodiguer des conseils à l'entité belge. De ce fait, les frais liés à ces conseils devront être imputés au prix de transfert. Cela aura pour conséquence de réduire automatiquement le prix de transfert, sans pour autant le manipuler au regard des juridictions fiscales. Imaginons, dans notre contexte, que l'entreprise étrangère charge l'entité belge d'un montant de 0,35€ unitaire pour les conseils amenés par leur expert, la VAN devient :

$$\begin{aligned} \text{VAN} &= (1 - 0,34) \times \frac{1,6-0,35-0,8}{0,05} \times 100\,000 \\ &+ (1 - 0,05 \times (0,34)) \times [(1 - 0,25) \times \frac{2-1,6+0,35-0,2}{0,05} \times 100\,000] \\ &- 1\,000\,000 \\ &= 594\,000 + 810\,975 - 1\,000\,000 \\ &= 404\,975\text{€} \end{aligned}$$

On obtient ici exactement la même VAN que dans la situation où l'on manipulait le prix de transfert en le réduisant à 1,25€ étant donné que le charge unitaire correspond aux conseils représente la différence entre ces deux prix de transfert (1,6 - 0,35 = 1,25). Ce genre de pratique est communément appelé « profit paper », des profits sur papier étant donné qu'ils ne résultent d'aucune activité réelle dans les différentes entités.

### 3. Actifs intangibles

Ces dernières années, les actifs intangibles ont pris une place de plus en plus importante dans le monde de l'entreprise. Depuis la facilitation de l'accès aux capitaux financiers, les entreprises se sont amplifiées et les actifs physiques se sont faits, de moins en moins rares, ce qui a rendu les actifs intangibles, en relation à l'innovation et au marketing des actifs, vecteurs de compétitivité pour les entreprises. De ce fait, les intangibles comme les brevets, marques, fonds de commerces ou autres droits d'auteur sont devenus des déterminants majeurs pour la valorisation des entreprises. Cette amplification du phénomène s'est surtout faite remarquée au sein des multinationales. Au début des années 90, les multinationales ne soulevaient que très peu, voir aucun revenu de leurs filiales pour l'utilisation de leur marque ou de leur brevet. Petit à petit, ces propriétaires d'intangibles ont commencé à se faire rémunérer pour ces biens immatériels et cela a fait surgir un phénomène d'échange intra-groupe.

D'après le rapport de Matthias Dischinger et de Nadine Riedel<sup>16</sup>, sur l'impôt des sociétés ainsi que l'emplacement des actifs intangibles au sein des multinationales, le phénomène de délocalisation des actifs intangibles dans des pays à faible taxation est encouragé et soutenu principalement pour deux raisons. La première raison concerne les différents incitants fiscaux encourageant les dirigeants de multinationales à éviter l'impôt en délocalisant les actifs intangibles générant des profits élevés dans des pays à faible taxation. La seconde raison fait référence aux incitants qui poussent les dirigeants à user des stratégies permettant le transfert des bénéfices en manipulant les prix de transfert des différents actifs intangibles qui circulent à l'intérieur du groupe. En effet, les intangibles sont le plus souvent des biens propres à la firme pour lesquels il est très difficile pour les autorités fiscales de déterminer un prix « arm's length ».

### 4. Propriété intellectuelle

---

<sup>16</sup>Dischinger, M. Riedel, N. (2008) : Corporate taxes and the location of intangible assets within multinational firms. Munich discussion paper No 2008-15.

Conformément à la définition fournie par la World Intellectual Property Organization (WIPO)<sup>17</sup>, la propriété intellectuelle fait référence aux créations de l'esprit comme les inventions, les créations artistiques, les designs, symboles, noms et images utilisés dans le commerce. La propriété intellectuelle est protégée par la loi via l'utilisation de brevets, droits d'auteur ou de marques pour permettre au gens de recevoir de la reconnaissance ou des retombées financières pour ce qu'ils ont inventé ou créé. En trouvant le juste équilibre entre les intérêts des innovateurs et l'intérêt public plus large, le système IP vise à favoriser un environnement dans lequel la créativité et l'innovation peuvent prospérer.

Lorsque l'on évoque la propriété intellectuelle, celle-ci est souvent divisée en deux catégories distinctes :

#### **4.1 Les droits d'auteur**

Les droits des auteurs d'œuvres littéraires et artistiques (tels que les livres et autres écrits, compositions musicales, peintures, sculptures, programmes informatiques et films) sont protégés par le droit d'auteur, pour une période minimale de 50 ans après la mort de l'auteur. Aussi sous le couvert des droits d'auteur, les droits relatifs aux artistes interprètes, les producteurs de phonogrammes ainsi que les organismes de radiodiffusion font partie à part entière des droits d'auteur.<sup>18</sup> Le principal objectif social de la protection du droit d'auteur est d'encourager et de récompenser la création.

#### **4.2 La propriété industrielle**

---

<sup>17</sup>World Intellectual Property Organization (2016) <http://www.wipo.int/portal/en/index.html> (Consulté le 05/07/2016)

<sup>18</sup>World Trade Organization (2016) , *What are intellectual property rights ?*, [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/trips\\_e/intel1\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/trips_e/intel1_e.htm) (Consulté le 15/06/2017)



La propriété industrielle est quant à elle une nouvelle fois sous-divisée en deux catégories :

- i) La première sous-catégorie de la propriété industrielle est caractérisée par la protection des signes distinctifs, notamment les marques commerciales (qui distinguent les produits ou services d'une entreprise de ceux d'autres entreprises) et les indications géographiques (qui identifient un produit comme étant originaire d'un lieu où une donnée caractéristique de la bonne est essentiellement attribuable à son origine géographique). La protection de ces signes distinctifs vise à stimuler et à assurer une concurrence loyale et protéger les consommateurs, en leur permettant de faire des choix éclairés entre les différents produits et services. La protection peut durer indéfiniment, à condition que le signe en question continue d'être distinctif.
- ii) La deuxième sous-catégorie de la propriété industrielle permet principalement d'encourager l'innovation, la conception et la création de la technologie. Dans cette catégorie, on retrouve les inventions (protégées par des brevets), les dessins industriels et les secrets commerciaux. L'objectif social est de protéger les différents investissements qui sont opérés dans le développement de nouvelles technologies, donnant ainsi l'incitation et les moyens pour financer les activités de recherche et de développement. Un régime de propriété intellectuelle efficient a pour but de faciliter le transfert de technologies sous la forme d'investissements étrangers directs, de coentreprises ou de licences. Ce type de protection est généralement accordé pour une durée déterminée (généralement 20 ans dans le cas des brevets).

Les droits de propriété intellectuelle sont comme tout autre droit de propriété. Ils permettent aux créateurs ou propriétaires, des brevets, des marques ou des œuvres protégées de bénéficier de leur propre travail et d'en faire jouir toute personne ayant investi dans cette création. Ces droits sont énoncés à l'article 27 de la Déclaration universelle des droits de l'homme, qui prévoit le droit de bénéficier de la protection des intérêts moraux et matériels découlant des productions scientifiques, littéraires ou artistiques. L'importance de la propriété intellectuelle a été reconnue dans la

Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle (1883) et la Convention de Berne pour la protection des œuvres littéraires et artistiques (1886).

## 5. Protection de la propriété intellectuelle

Il existe différentes manières possibles de protéger la protection intellectuelle. En effet, le législateur a mis en place plusieurs structures permettant au détenteur de la propriété intellectuelle de se protéger contre un éventuel vol ou plagiat de son œuvre.<sup>19</sup>

### 5.1 Le brevet

Un brevet est un droit exclusif accordé pour une invention, un produit ou un procédé qui fournit une nouvelle façon de faire, ou qui offre une nouvelle solution technique à un problème existant. La protection garantie par un brevet est accordée pour une période limitée, généralement de 20 ans. Posséder un brevet pour sa création fait en sorte que cette invention ne peut être commercialisée, utilisée, distribuée, ou vendue sans le consentement de son inventeur. De plus, les brevets ont comme autre vocation de promouvoir la création. Les brevets permettent d'obtenir une certaine reconnaissance et une récompense matérielle qui peut inciter et encourager l'innovation.

Une invention doit, en général, remplir les conditions suivantes pour être protégée par un brevet. Elle doit être d'une utilité pratique; elle doit montrer un élément de «nouveau», ce qui signifie qu'elle possède une caractéristique nouvelle qui ne fait pas partie des connaissances existantes dans son domaine technique particulier. L'invention doit présenter un caractère novateur qui ne pouvait être déduit par une personne ayant une connaissance moyenne du domaine technique dans lequel cette invention s'intègre. De plus, son objet doit être accepté comme «brevetable» en vertu de

---

<sup>19</sup> World International Property Organization (2016), *What is Intellectual Property ?*, [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/intproperty/450/wipo\\_pub\\_450.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/intproperty/450/wipo_pub_450.pdf) (Consulté le 10/06/2016)

la loi du pays où l'invention a été créée. Dans de nombreux pays, les théories scientifiques, les méthodes mathématiques, les variétés végétales ou animales, les découvertes de substances naturelles, les méthodes commerciales ne sont généralement pas brevetables.

## 5.2 Les marques déposées

Une marque est un signe distinctif qui identifie certains biens ou services produits ou fournis par un particulier ou une entreprise. Son origine remonte à il y a bien longtemps, l'époque où les artisans reproduisaient leur signature ou "marque", sur leurs œuvres ou produits dans un but purement pratique de reconnaissance de leur travail. Au fil des ans, ces marques ont évolué jusqu'au système de protection des marques que nous connaissons actuellement. Ce système aide les consommateurs à identifier et à acheter un produit ou un service, selon que ses caractéristiques spécifiques et la qualité répondent à leurs besoins.

La marque déposée veille à ce que le propriétaire de cette marque ait le droit exclusif de l'utiliser pour identifier ses produits et services. Les marques déposées autorisent également le propriétaire à faire jouir une tierce partie de cette marque contre le paiement d'une certaine somme. La période de protection varie, mais une marque peut être renouvelée indéfiniment moyennant le paiement des taxes correspondantes. Dans un sens plus large, les marques déposées encouragent également l'innovation en offrant à ces propriétaires la possibilité d'en retirer un avantage financier. Ce type de protection permet aussi d'éviter le système de contrefaçon, visant à reproduire certains signes distinctifs d'une marque reconnue pour commercialiser des produits ou services de qualité nettement inférieure. Ce système garantit donc aux personnes ayant des compétences et une volonté d'entreprendre de produire et distribuer des biens et services dans un environnement le plus équitable possible.

## 5.3 Le design industriel

Le design industriel fait référence à tout ce qui touche à l'aspect décoratif ou esthétique d'un objet. Le design correspond aussi bien aux caractéristiques tridimensionnelles d'un objet comme sa forme qu'aux caractéristiques bidimensionnelles comme les motifs, courbes ou couleurs. Le design industriel s'applique à toute une large variété de produits industriels ou artisanaux. En effet, il englobe aussi bien les instruments médicaux que les montres, bijoux ou autres objets de luxes. Il s'agit également des objets ménagers, des structures architecturales, des textiles ou encore des appareils électriques. Pour entrer sous le couvert du design industriel, celui-ci doit être nouveau, unique et non fonctionnel. Cela signifie que le design industriel ne concerne que l'aspect esthétique d'un objet, toute caractéristique technique de celui-ci n'est pas couverte par le design industriel, cela entre sous le champ du brevet comme expliqué plus haut.

Les dessins industriels contribuent à rendre un article attrayant et séduisant; par conséquent, ils apportent une certaine valeur ajoutée au produit, ce qui permet d'augmenter sa valeur marchande. Lorsqu'un dessin ou modèle industriel est protégé, le propriétaire - la personne ou entité qui a enregistré la conception - est assuré d'un droit exclusif de protection contre la copie ou l'imitation de la conception par des tiers non autorisés. Cela contribue à assurer un juste retour sur investissement. Un système efficace de protection des designs industriels profite également aux consommateurs et au grand public, car cela favorise une concurrence loyale et des pratiques commerciales honnêtes, qui encouragent la créativité et la promotion de produits esthétiquement plus agréables.

#### **5.4 Les indications géographiques**

Une indication géographique est un signe utilisé sur des produits qui ont une origine géographique précise et possèdent des qualités ou une réputation dues à ce lieu d'origine. Le plus souvent, une indication géographique se compose du nom du lieu d'origine des marchandises. Les produits agricoles ont généralement des qualités qui découlent de leur lieu de production et sont influencés par des facteurs géographiques locaux spécifiques, tels que le climat et le sol. Les indications géographiques peuvent

être utilisées pour une grande variété de produits agricoles, tels que, par exemple, "Toscane" pour l'huile d'olive produite dans une zone spécifique de l'Italie, ou "Roquefort" pour le fromage produit dans cette région de la France. L'utilisation des indications géographiques ne se limite pas qu'aux produits agricoles. Ils peuvent également mettre en évidence les qualités spécifiques d'un produit qui sont dus à des facteurs humains trouvés principalement dans le lieu d'origine de ce produit, telles que les compétences et les traditions issues d'une région particulière.

## 5.5 Les droits d'auteur

Les lois concernant les droits d'auteur, le copyright, accordent aux artistes, aux auteurs, ainsi qu'à tout autre type de créateur la protection de leurs œuvres qu'elles soient littéraires ou artistiques. Les œuvres couvertes par les droits d'auteur englobent en outre les romans, poèmes, pièces de théâtre, ouvrages de référence, journaux, publicités, programmes informatiques, bases de données, films, compositions musicales, chorégraphies, peintures, dessins, photographies, sculpture, architecture et les cartes.

Les créateurs d'œuvres protégées par le droit d'auteur, ainsi que leurs héritiers et successeurs (généralement appelés «détenteurs de droits»), ont certains droits fondamentaux en vertu du droit d'auteur. Ils détiennent le droit exclusif d'utiliser ou d'autoriser des tiers à utiliser le travail sur les conditions convenues. Le titulaire du droit (s) d'une œuvre peut autoriser ou interdire:

- sa reproduction sous toutes les formes, y compris sous forme d'impression et l'enregistrement sonore;
- son exécution ou sa communication en public ;
- sa diffusion ;
- sa traduction dans d'autres langues ; et
- son adaptation, comme d'un roman à un scénario pour un film.

Les droits d'auteur constituent un élément essentiel dans la promotion de la créativité humaine et l'innovation. Donner aux auteurs, artistes et créateurs des

incitants sous la forme de reconnaissance et de récompense économique augmente leur activité et leur imagination et cela engendre de meilleurs résultats. En veillant à l'existence et le caractère exécutoire des droits, les particuliers et les entreprises peuvent plus facilement investir dans la création, le développement et la diffusion mondiale de leurs œuvres. Ceci, à son tour, contribue à accroître l'accès et améliorer la jouissance de la culture, la connaissance et le divertissement dans le monde entier.

Les droits économiques relatifs au droit d'auteur sont d'une durée limitée - comme il est prévu dans les traités établis par la WIPO - débutant au moment de la création de l'œuvre, et durable pour au moins 50 ans après la mort du créateur.

## **6. Économie numérique**

### **6.1 Description et caractéristiques**

Toute révolution quelle qu'elle soit a toujours mené à une refonte et une amélioration des réformes fiscales existantes. À présent, nous sommes en train de vivre une réelle révolution numérique, et les différentes juridictions fiscales à travers le monde vont devoir s'y adapter d'une manière ou d'une autre. Les exemples du passé sont nombreux ; Les Trente glorieuses caractérisées par une plus grande complexité des chaînes de valeur ont mené à l'instauration de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) tandis qu'à la suite de la révolution industrielle, on a vu apparaître l'impôt progressif sur le revenu pour contrecarrer le développement du salariat dans l'ensemble des secteurs de la société. La révolution numérique que nous sommes en train de vivre n'échappera pas à ce phénomène.

L'un des principaux enjeux lié à l'appréciation de l'impact qu'a cette révolution numérique sur notre société, est son caractère très généraliste. En ce sens, l'économie

numérique est en train de s'assimiler de plus en plus à l'économie générale proprement dite. L'économie numérique impacte en effet la plupart des secteurs de l'économie que nous connaissons actuellement. On peut citer par exemple :

- Les détaillants offrent maintenant la possibilité à leur clientèle de passer des commandes en ligne.
- La logistique s'est vue transformée avec la possibilité de suivre les différents engins de transport d'un continent à l'autre.
- Les services financiers peuvent dorénavant offrir un choix plus vaste de services à leur client et ont accès à davantage de produits financiers en ligne.
- La manufacture est maintenant repensée grâce à la possibilité de suivre une chaîne de production à distance et grâce à l'usage des robots.
- L'éducation s'ouvre au monde entier ; les différentes universités peuvent dorénavant dispenser des cours à distance à des élèves situés à l'autre bout du globe.
- Les soins de santé sont également impactés grâce au partage des dossiers médicaux entre médecins à travers le monde.
- Les médias sont également fortement influencés par l'économie numérique grâce aux contributions des différents internautes sur les réseaux sociaux ou autres.

Ces différents exemples soulignent l'importance de l'économie numérique dans notre société actuelle et appuie le fait qu'il est important de repenser la fiscalité pour l'ensemble de notre économie et pas seulement sur l'économie numérique. De plus, il faut tenir compte que nous sommes en plein cœur de cette révolution, il faut donc tenter d'évaluer les évolutions futures pour faire en sorte que les réformes fiscales ne soient pas très vite dépassées par la fulgurance de l'évolution du numérique. On connaît déjà plusieurs projets, adaptations qui seront possible grâce à l'économie numérique comme les imprimantes 3D, les monnaies virtuelles, la robotique avancée,... Il est donc essentiel de tenir compte de ces futures évolutions dès aujourd'hui.

D'un point de vue fiscal, l'économie numérique présente certaines caractéristiques qui sont importantes de bien intégrer <sup>20</sup>:

- **La mobilité** : Aussi bien des actifs incorporels qui sont très largement utilisés dans l'économie numérique, que les utilisateurs ou encore les fonctions de l'entreprise. En effet, les actifs incorporels dans l'économie sont généralement des programmes qui sont facilement transportables d'un endroit à l'autre, tandis que les utilisateurs connaissent une mobilité accrue via les services en ligne et les fonctions de l'entreprise peuvent plus facilement être gérées à distance, ce qui facilite l'exploitation d'activités sur des longues distances.
- **Le recours à des données** : L'utilisation massive de données est le point le plus caractéristique de l'économie numérique et sera développé plus en profondeur ici plus bas.
- **Les effets de réseau** : « *On entend par effets de réseau l'impact direct que les décisions des utilisateurs du réseau peuvent avoir sur l'avantage que le réseau procure aux autres utilisateurs* » (OCDE,2105). On parle ici d'externalité positive, c'est dire que ma décision d'entrer dans un réseau, impact de manière positive le réseau sur lequel j'arrive, j'y apporte une certaine contribution nécessaire à l'utilité de ce réseau.
- **Le développement de modèles économiques multi-faces** : « Un modèle multi-faces est un modèle fondé sur un marché sur lequel des groupes distincts d'individus interagissent grâce à un intermédiaire ou à une plateforme, les décisions de chaque groupe d'individus ayant un impact sur la situation des autres groupes. » (OCDE, 2015). Un exemple de modèle économique multi-face est l'utilisation des cartes de paiements. L'intérêt pour les commerçants se retrouve dans le nombre de clients qui utilisent la carte de paiement et inversement, l'intérêt pour le client se trouve dans le nombre de commerçant permettant l'utilisation de la carte de paiement.

---

<sup>20</sup> COLLIN, P., COLIN, N. (Janvier 2013), *Mission d'expertise sur la fiscalité de l'économie numérique*, Ministère de l'économie et des finances, République française.



- **La tendance au monopole ou l'oligopole** : Lorsqu'une entreprise agit comme premier acteur sur un marché qui n'est pas encore arrivé à maturité, la présence des effets de réseau cumulé aux faibles coûts marginaux, permet à cette entreprise d'occuper une position dominante dans ce secteur.
- **La volatilité** : Le progrès technologique a littéralement brisé les barrières à l'entrée sur un marché. L'économie numérique permet aussi bien à une entreprise d'entrer plus facilement dans un nouveau marché qu'à un consommateur de passer d'un service à l'autre sur un marché différent.

Ce qui caractérise le plus l'économie numérique et qui est commun à toutes les grandes entreprises de ce secteur, est l'intensité de l'exploitation des données issues des données régulièrement fournies par les utilisateurs. L'un des avantages le plus important de l'économie numérique par rapport aux autres économies est le phénomène du « travail gratuit ». (Collin, Colin 2013) En effet, lorsque l'on navigue sur internet par exemple, tout ce que l'on fait laisse une trace. Les entreprises de l'économie numérique peuvent par conséquent, grâce à un suivi régulier et systématique des activités en ligne de leurs consommateurs, collecter un très grand nombre de données sur leurs consommateurs et cela sans contrepartie financière. C'est d'ailleurs ce manque de contrepartie financière qui peut expliquer les gains de productivité spectaculaires que connaissent les entreprises de ce secteur. C'est également sur ce point que se pose l'un des grands enjeux fiscal de l'économie numérique. En effet, les entreprises profitent du « travail gratuit » des utilisateurs de leurs applications et ne participent pas à l'effort collectif, par des recettes fiscales, sur le territoire où ces utilisateurs « travaillent ». Ce « travail gratuit » des utilisateurs peut se présenter sous différentes formes et a plusieurs vocations. En effet, la raison pour laquelle les utilisateurs ont tendance à donner facilement des informations les concernant est que cela va leur permettre de personnaliser l'expérience qu'ils auront sur l'application qu'ils utilisent. Les choix qui leur seront proposés seront plus adaptés à leurs goûts et leurs envies grâce justement aux informations qu'ils auront divulguées. C'est par la suite cette personnalisation des applications qui va permettre le gain en productivité des applications.

En outre, les informations des utilisateurs peuvent être obtenues de différentes manières par les entreprises. Il y a d'abord les données fournies volontairement par l'utilisateur comme lorsqu'il s'inscrit sur un site pour pouvoir utiliser un service spécifique. Il y a ensuite les données « observées » qui englobent toutes les données liées au parcours de navigation qu'on les utilisateurs sur internet ainsi que les données de localisation par exemple. Finalement, les entreprises peuvent obtenir les données « déduites », ce sont des données issues d'une analyse plus approfondie des activités en ligne de l'utilisateur. Le graphique non exhaustif ci-dessous (Figure 1)<sup>21</sup> reprend certaines manières dont les données sont collectées, stockées, analysées et finalement exploitées.

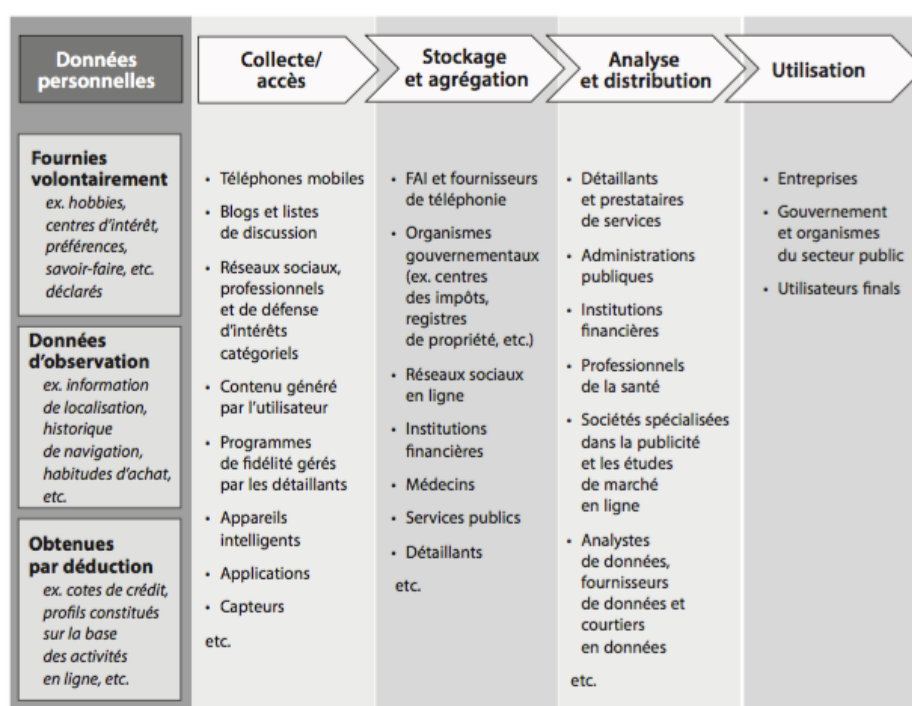


Figure 1 Utilisation des données personnelles

Ce phénomène de collecte massive d'informations sur les utilisateurs a également été rendu possible pour l'économie suite à l'augmentation des capacités de stockage cumulé à la réduction du coût relatif de stockage des informations. Cette augmentation

<sup>21</sup> OCDE (2014), *Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert des bénéfices : Relever les défis fiscaux posés par l'économie numérique. (Action 1)*, Editions OCDE

de collecte de données a été rendue possible grâce à l'introduction de capteurs intégrés dans les équipements qui sont mis en réseau. (OCDE, 2014) Alors qu'auparavant les collectes de données se faisaient le plus souvent sur base annuelle avec quelques fois des ajustements aléatoires en cours d'année, l'introduction des capteurs permet dorénavant d'accroître les fréquences d'échantillonnages à un relevé d'informations toutes les 15 minutes. Cela représente tout de même une augmentation de 35 000 fois la quantité de données recueillies. (OCDE, 2013a) Les deux graphiques ci-dessous (Figure 2 et 3) illustrent l'évolution des capacités de stockage et du coût moyen du stockage sur une période de 10 ans. <sup>22</sup>

Figure 2 Estimation du stockage mondial de données

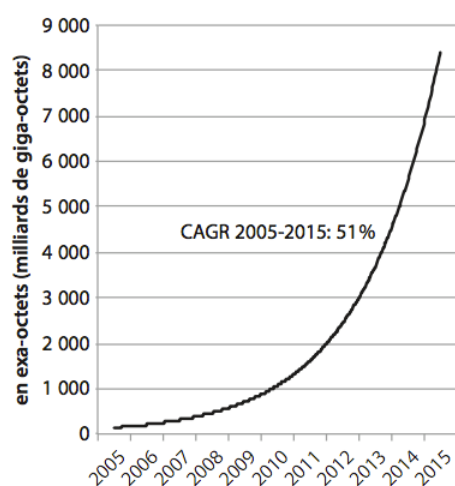
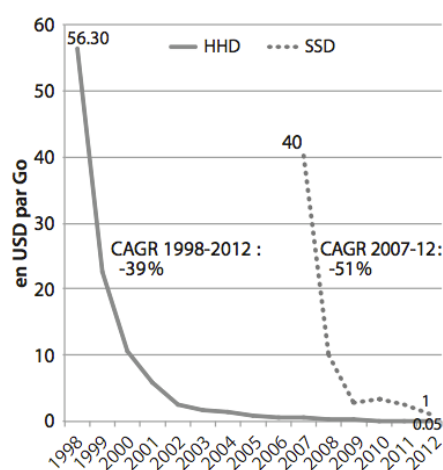


Figure 3 Coût moyen du stockage de données par consommateur entre 1998 et 2012



<sup>22</sup> OCDE (2013b), « Exploring Data-Driven Innovation as a New Source of Growth : Mapping the Policy Issues Raised by 'Big Data' », *OECD Digital Economy Papers*, No. 222, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5k47zw3fcp43-en> (Consulté le 15/10/2015)

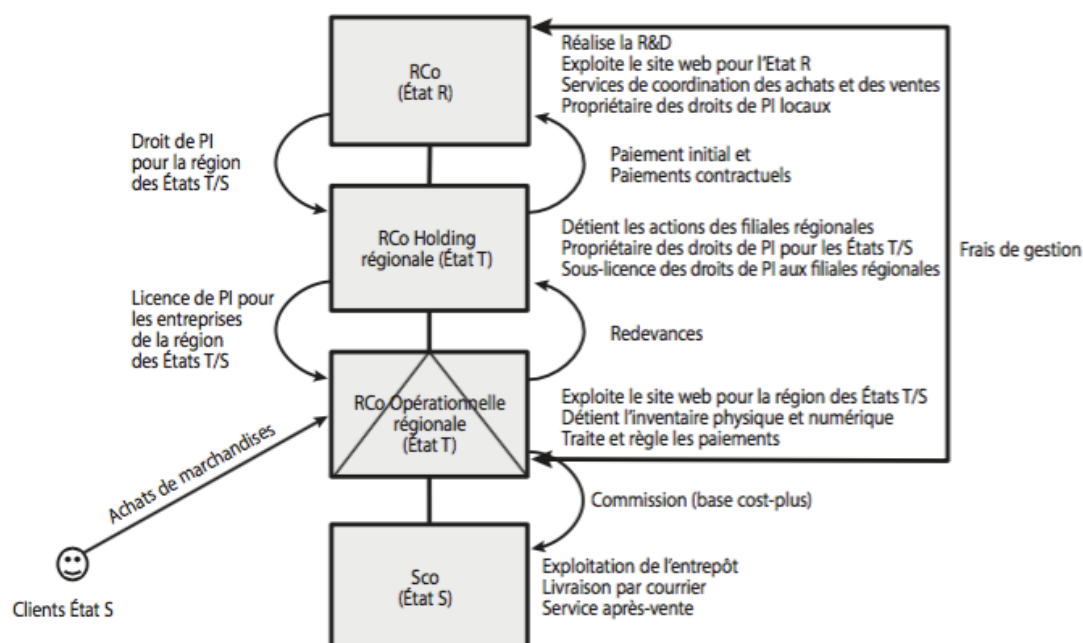
## 6.2 Schéma d'optimisation fiscale : Détaillant en ligne

Afin de faire la transition entre la partie théorique et l'étude de cas de l'entreprise Amazon, je vais maintenant décrire un schéma d'optimisation fiscale proposé par l'OCDE dans son rapport consacré aux défis fiscaux posés par l'économie numérique. Le schéma retenu est un schéma concernant un détaillant en ligne (OCDE, 2014) et expliquant comment un modèle économique peut mettre à rude épreuve le cadre fiscal international existant.

Dans ce schéma, repris dans la figure 4 (OCDE, 2014) ci-dessous, l'entreprise RCo (structure très proche d'Amazon) est une entreprise multinationale qui fait de la vente en ligne de produits via différents sites web présents dans plusieurs pays. Le groupe RCo collecte les données des utilisateurs afin de personnaliser la navigation de ses utilisateurs et de leur proposer des produits qui pourraient les intéresser. Tous les actifs incorporels du groupe sont mis au point et développés par le personnel de RCo. RCo s'occupe également de toutes les activités de vente du groupe afin de réduire les coûts et uniformiser le service pour tous les pays. Ces services de coordination sont par la suite transmis aux filiales du groupe contre rémunération d'une commission couvrant ces frais. Les droits relatifs à ces actifs incorporels sont quant à eux détenus par une société holding régionale de RCo qui est située dans une filiale résidente de l'état T. Ces droits ont été acquis suite à un accord de partage des coûts liés aux développements futurs de ces actifs. RCo garde donc la propriété sur ces actifs mais la société holding possède les droits d'exploitation et peut de ce fait accorder des sous-licences à d'autres filiales du groupe.

Une troisième entité, OpCo, une filiale régionale de la holding régionale de RCo traite toutes les commandes des clients de l'état S et T. Il s'agit d'une entité hybride dans le sens où elle est traitée comme une société à des fins fiscales au regard de l'état T et comme une entité transparente au regard de l'état R. Finalement, une dernière entité, SCo, filiale d'OpCo résidente de l'état S fournit tous les services logistiques et d'assistance après-vente pour les commandes traitées par OpCo.

Figure 4 Détaillant en ligne



### Conséquences fiscales dans l'état S

- Grâce à son profil de risque limité et des fonctions qu'occupe SCo vis à vis d'OpCo, SCo se voit attribuer un revenu imposable minimum.
- L'état S ne peut taxer les bénéfices provenant des ventes réalisées par des clients de cet état étant donné qu'ils sont traités comme des revenus d'OpCo, qui est co-contractant, et qui n'a pas de présence physique dans cet état.

### Conséquences fiscales dans l'état T

- L'état T va pouvoir appliquer l'impôt des sociétés pour la société holding régionale de RCo mais suite à un régime préférentiel concernant les revenus issus des actifs incorporels, les redevances touchées par la holding seront soumises à un taux sensiblement inférieur.

- L'impôt des sociétés est également applicable aux revenus de la filiale OpCo, cependant les revenus d'OpCo sont presque entièrement absorbés par les paiements de redevances fait à la société Holding au titre des droits d'utilisation des actifs incorporels ainsi que les versements effectués auprès de RCo pour frais de gestion concernant la coordination des ventes.
- Ces différents paiements effectués ne seront soumis à aucune retenue à la source étant donné que les paiements relatifs aux droits d'exploitation sont effectués en faveur de la filiale holding se situant dans le même état qu'OpCo. Suite à la convention sur la double imposition en vigueur, aucune retenue n'est opérée sur les versements faits à la fois par la holding et par OpCo à RCo étant donné que RCo se trouve dans un état différent.

#### *Conséquences fiscales dans l'état R*

- L'état R va à son tour appliqué l'impôt des sociétés en vigueur dans son état à RCo, y compris aux différents paiements reçus par RCo pour l'exploitation des actifs incorporels ainsi que pour les frais de gestion. Cependant, RCo va pouvoir faire valoriser ces actifs et services de coordination à un montant très faible, de sorte que le montant réel des gains soumis à l'impôt soit très limité.

## Partie 2 : Étude de cas d'Amazon

### 1. Description d'Amazon

Amazon a été fondé par Jeff Bezos à Seattle en 1994. Amazon a lancé directement ses activités en 1995 et est entré en bourse en 1997 (Amazon 2015 Form 10-K, page 3)<sup>23</sup>. En 2015, Amazon était le leader mondial dans le secteur du commerce en ligne avec un montant net de ventes à travers le monde de \$107 billion (Amazon 2015 Form 10-K, page 39). Fort d'une renommée internationale, Amazon a su au fil du temps se forger une clientèle fidèle et loyale grâce à des prix bas et une large variété de choix de produits. En 2015, 59% du total des ventes provenaient de clients nord américains, 33% émanaient des ses ventes provenant de sa clientèle internationale, correspondant principalement aux marchés anglais et allemand dont le total équivaut à près de 20% des ventes d'Amazon. Les 8% restant proviennent du service Amazon Web Services.

À l'origine, Amazon a commencé en tant que librairie en ligne mais a rapidement diversifié son offre afin de fournir un large choix de produits à ses consommateurs avec notamment des livres, des vêtements, des appareils électroniques ainsi que des articles ménagers. À ses débuts, tout ce qui avait attiré aux médias avec les livres, la musique, les vidéos, les DVD, les jeux vidéo, les programmes informatiques est très vite devenu la gamme de produits la plus vendue par Amazon suivie de près par les produits électroniques. Dorénavant, avec l'explosion de la technologie et des outils informatiques, cette tendance s'est inversée et on peut constater qu'en 2015, 71% des ventes d'Amazon concernent des produits électroniques, suivi ensuite par les produits relatifs aux médias avec 21% du total des ventes d'Amazon.

Amazon a également facilité la vente de millions de produits à travers un programme permettant à une tierce partie de vendre ses biens via la plateforme d'Amazon. Par ce biais, les utilisateurs d'Amazon ont accès à une offre encore plus

---

<sup>23</sup> Amazon, (2015), *SEC Filings : Annual Report*, [http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=97664&p=irol-sec&control\\_selectgroup=Annual%20Filings](http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=97664&p=irol-sec&control_selectgroup=Annual%20Filings) (Consulté le 30/05/2016)

grande et peuvent faire directement acheter des produits à une tierce partie en utilisant les services et la technologie mise en place par Amazon. Cela permet aux vendeurs particuliers d'avoir accès à une base de données clientèle largement supérieure à celle qu'ils auraient pu obtenir en restant esseulés. Ce programme est bénéfique pour tout le monde, les clients ont une offre de produits plus élargie, les vendeurs ont accès à une clientèle et Amazon en retire un flux de revenu supplémentaire à travers des commissions et autres frais retenus sur les ventes. Amazon a aussi mis en place un service de « cloud computing », Amazon Web Services (AWS), destiné aux professionnels. Ce service propose un large choix de services fournis par AWS offrant un accès à certaines bases de données, du stockage en ligne et autres services liés au « cloud computing ».

À travers un investissement continu en recherche et développement et grâce à un appétit sans limite pour l'innovation, Amazon n'a cessé de développer ses technologies et ses programmes dans le but de toujours améliorer et simplifier le commerce en ligne. On constate d'ailleurs que sur la période allant de 2013 à 2015, Amazon a dépensé en moyenne 11% du total de ses ventes en dépenses technologiques (« Technology and content » expenses).

Grâce à une chaîne d'approvisionnement et de distribution à la pointe, Amazon est reconnu pour fournir un service très rapide et de très bonne qualité. En effet, depuis sa création, la stratégie d'Amazon était de posséder de modestes inventaires propres mais plutôt de se reposer sur les inventaires détenus par les revendeurs. L'utilisation et la conception d'une technologie propre à Amazon lui permettent de calculer avec précision les délais nécessaires à l'expédition, les moyens de distributions les plus rentables en fonction des zones géographiques depuis lesquelles les commandes sont passées. Cette gestion des stocks permet également de réduire le capital immobilisé et ainsi dégager davantage de fonds pour couvrir les frais d'exploitation d'Amazon.

Le tout mis ensemble, cela permet à Amazon d'avoir un taux de rotation de son inventaire très élevé qui, jumelé aux paiements des clients ainsi qu'aux commissions perçues sur les ventes des tierces parties permet à Amazon de vendre et délivrer les marchandises avant même que celles-ci ne soient payées. Ceci constitue l'un des



principaux avantages d'Amazon qui conjugué à une marque forte, des prix bas, des faibles frais de livraison, une facilité d'utilisation, des bases de données clients et fournisseurs impressionnantes font d'Amazon un leader dans le secteur du commerce en ligne.

## 2. Historique du marché européen d'Amazon

Amazon s'est introduit tout d'abord en Allemagne et au Royaume-Uni grâce aux rachats des leaders des revendeurs de livres en ligne. En effet, en avril 1998, Amazon a fait l'acquisition de Telebuch.de en Allemagne et de Bookpages.co.uk au Royaume-Uni et a relancé ces deux sites sous l'effigie d'Amazon en octobre 1998.<sup>24</sup> Entrer sur ces deux marchés en acquérant directement les deux leaders du secteur a permis à Amazon de gagner du temps afin d'échapper à l'étape primordiale, lorsqu'on rentre dans un marché, d'acquérir des relations et une clientèle. Ceci a aidé Amazon à directement se focaliser sur l'expansion de l'offre qu'elle allait pouvoir offrir ainsi que la constitution d'un réseau de distribution efficace pour ces deux nouveaux marchés.

Suite au succès de son introduction en Allemagne et au Royaume-Uni avec un niveau de vente en constante progression, Amazon a continué son implantation en Europe en entrant sur le marché français en septembre 2000. Cependant, contrairement à son entrée sur les marchés allemand et anglais, Amazon s'est introduit en France en partant de rien. Il a donc fallu partir de zéro pour créer un réseau de distributions et acquérir ses propres entrepôts. Bien que l'implantation du site [www.amazon.fr](http://www.amazon.fr) en France ait fait face à une forte concurrence notamment de la part de la FNAC, ceci a permis à Amazon de véritablement entrer dans le marché internationale et de se positionner comme une entreprise dorénavant internationale. Comme mentionné plus haut, plus d'un tiers des ventes d'Amazon se font en dehors du marché américain. Le graphe ci-dessous (Figure 5) illustre d'ailleurs les prévisions de croissance des revenus générés par le marché européen pour Amazon sur la période allant de 1998 à 2011. Il est donc assez évident que la décision d'Amazon de venir s'implanter en Europe fut

---

<sup>24</sup> Amazon, (2015), *SEC Filings : Annual Report*, [http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=97664&p=irol-sec&control\\_selectgroup=Annual%20Filings](http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=97664&p=irol-sec&control_selectgroup=Annual%20Filings) (Consulté le 30/05/2016)

assez fructueuse pour l'entreprise. C'est d'ailleurs ce qui l'a décidé à mettre en place dès 2004, un processus de restructuration afin d'optimiser son implantation en Europe.

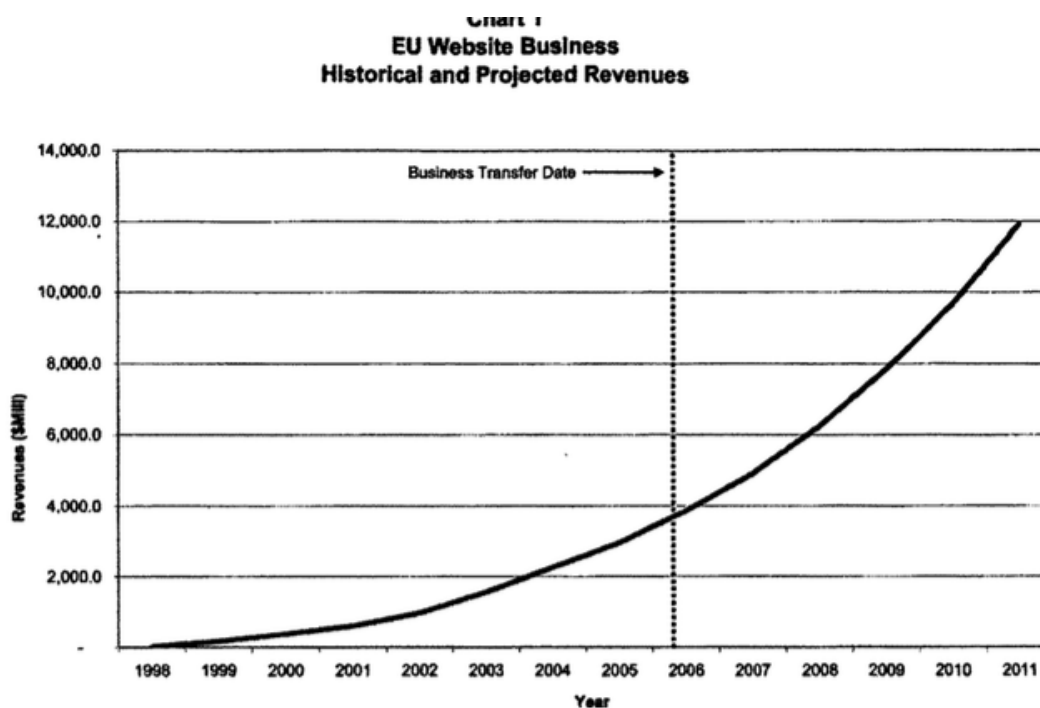


Figure 5 Prévisions des ventes d'Amazon en Europe entre 1998 et 2011

### 3. Structure d'Amazon avant et après la restructuration de 2004

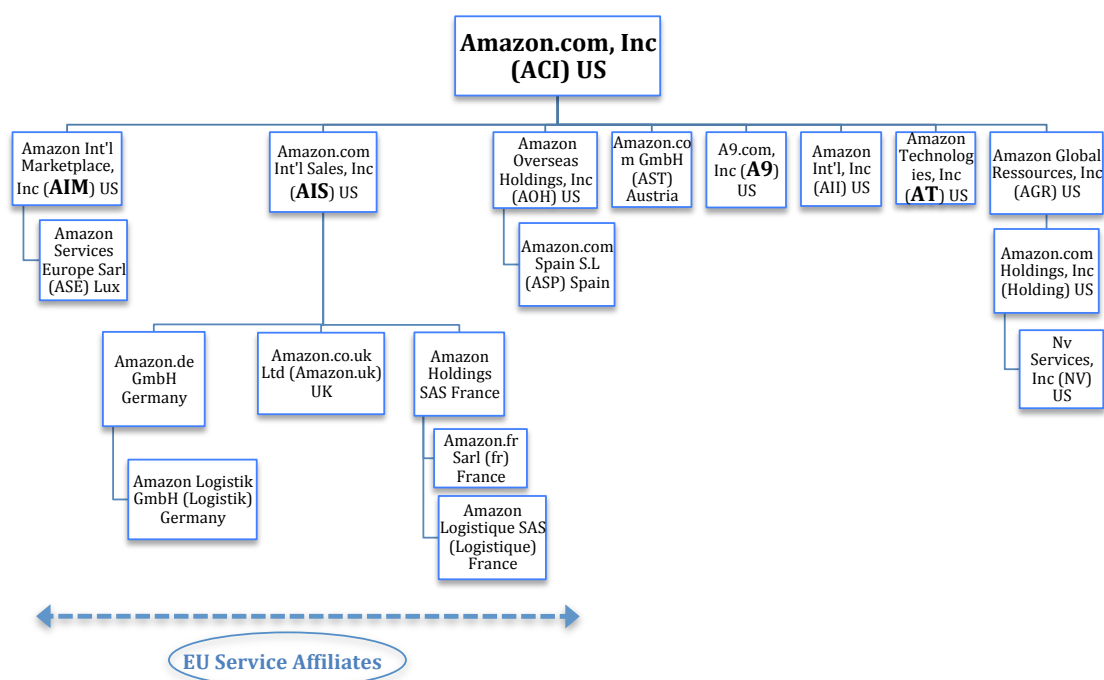
Durant la période allant de 2004 à 2006, Amazon a entièrement repensé l'organisation et la gestion de son implantation dans le marché européen.<sup>25</sup> Le processus de restructuration s'est terminé le 20 avril 2006, date du transfert de marché. Afin de décrire ce processus, je vais dans un premier temps décrire la structure organisationnelle des entités légales d'Amazon qui sont impliquées dans les opérations du marché européen d'Amazon. Je m'attarderai ensuite sur les différents accords mis en place entre les différentes entités lors de cette restructuration.

<sup>25</sup> US TAX COURT, (2014), *Stipulation for trial – Goldcrest transaction steps facts*, <http://static.guim.co.uk/ni/1455711787868/Goldcrest-Transaction-Steps.pdf> (Consulté le 17/04/2016)

On peut répertorier comme entités existantes avant 2004 (Figure 6) :

- Amazon Technologies, Inc (AT) et A9.com, Inc (A9) : Ces deux filiales dépendent entièrement de l'entité américaine Amazon.com, Inc (ACI). Elles détiennent les droits de propriété intellectuelle d'Amazon à travers le monde.
- Amazon.com Int'l Sales, Inc (AIS) : AIS dépend également entièrement de ACI. Elle opère sur le marché européen de la vente au détail en ligne. AIS s'occupe de la vente des produits pour l'Angleterre, l'Allemagne et la France au travers des différents sites internet propres à chaque pays.
- Amazon Int'l Market, Inc (AIM) : Tout comme les entités précédentes, AIM dépend entièrement de l'entité américaine ACI. AIM quant à elle opère sur le marché européen des services en ligne. Sa fonction implique de fournir les différents services proposés par Amazon aux tierces parties à travers l'Europe.
- EU Service affiliates : Ces six entités de services européennes dépendent entièrement de la filiale AIS et sont situés au Royaume-Uni, en Allemagne et en France. Elles prennent en charge les services clientèles, le marketing des filiales et toutes les opérations de maintenance au profit des filiales AIS et AIM qui leur versent une contrepartie financière.

Figure 6 Structure d'Amazon avant restructuration (2004)



Durant ce processus de restructuration, Amazon a établi différentes filiales en Europe afin de mettre en place son système d'optimisation fiscale (Figure 7). Parmi celles-ci on retrouve<sup>26</sup> :

- Amazon EU (AEU) : AEU est devenue la principale entité opérationnelle du marché européen d'Amazon. Elle possède l'ensemble des centres de données qui supportent l'activité des sites internet européens.
- LuxOps : Plusieurs entités ont été créées sous le contrôle d'AEU au Grand-Duché de Luxembourg comme exposé dans le graphique ci-dessous (figure XX). Elles ont en charge la gestion des sites internet européens, elles détiennent les inventaires et assument les risques de crédit<sup>27</sup>. Ces tâches ont été confiées par LuxOps aux différentes « EU Service Affiliates » dans les différents pays européens où Amazon opère (Royaume-Uni, Allemagne et France) comme c'était le cas auparavant sous la supervision de AIS et AIM.
- Amazon Europe Holding Technologies (AEHT) : AEHT est une entité luxembourgeoise qui a la responsabilité d'AEU et par conséquent des entités de LuxOps également. D'un point de vue fiscal, conformément aux règles « check the box »<sup>28</sup> du régime fiscal américain, AEU et les entités LuxOps sont considérées comme des succursales de AEHT pour le calcul de l'impôt américain.

---

<sup>26</sup> FRISCH, J.D, (2011), *Arm's length payments for IP involved in the Transfer of Amazon's EU Website Business : Final Report.*

<sup>27</sup> « Le risque de crédit résulte de l'incertitude quant à la possibilité ou la volonté des contreparties ou des clients de remplir leurs obligations. » [http://www.fimarkets.com/pages/risque\\_credit.php](http://www.fimarkets.com/pages/risque_credit.php)

<sup>28</sup> Les règles "Check the box" permettent aux multinationales de créer des filiales qui seront traitées d'une certaine manière dans une juridiction étrangère et d'une autre manière aux Etats-Unis. <http://www.forbes.com/sites/taxanalysts/2014/02/19/check-the-box-for-tax-avoidance/#21b3bd6a3975>

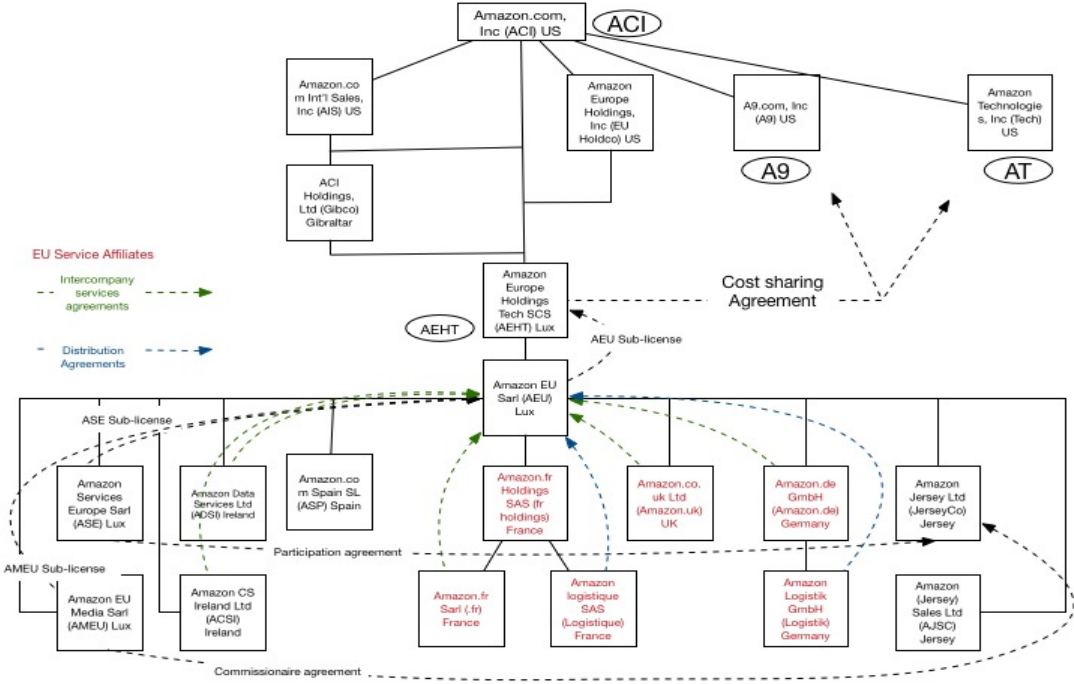


Figure 7 Structure Amazon après restructuration

#### 4. Accords mis en place par Amazon entre ces différentes filiales

Amazon a développé 3 accords effectifs à partir du 1<sup>er</sup> Janvier 2005 pour entériner son processus de restructuration (Firsch, 2011). Conformément à la figure 6 ci-dessus, AIS et AIM étaient conjointement responsables du marché européen avant cette réorganisation. Pour ce faire, AIS et AIM avaient acquis les licences permettant d'utiliser les technologies et autres propriétés intellectuelles d'Amazon auprès des filiales AT et A9 implantées aux Etats-Unis. Un des principaux objectifs de la restructuration fut donc de créer la filiale luxembourgeoise AEHT qui aura pour mission de gérer tout le marché européen. Les licences possédées par AT et A9 ont donc du être acquises par AEHT pour lui permettre d'utiliser la propriété intellectuelle et la technologie d'Amazon dans l'ensemble des filiales implantées sur le marché européen. Deux accords ont de ce fait été conclus, un portant sur la licence (License Agreement) et un autre sur l'affectation de cette licence (Assignment Agreement).

Un second objectif de la réorganisation fut de mettre en place un accord qualifié de « Qualified Cost Sharing Arrangement » permettant de partager les coûts liés au développement des actifs intangibles d'Amazon durant et après la période de restructuration. En conséquence, les différentes parties ont signé un « Cost Sharing Agreement » prenant effet au 1<sup>er</sup> Janvier 2005 également. Afin de détailler ces différents accords, voici un aperçu des trois principaux accords.

##### 4.1 « Cost sharing agreement »

Comme exposé dans le schéma ci-dessus, l'accord portant sur le partage des coûts liés au développement des actifs intangibles d'Amazon concerne 3 filiales à savoir A9, AT et AEHT. Entrant en vigueur à partir de décembre 2004, un premier accord concernant le partage des coûts et des risques sous-jacents l'élaboration des intangibles d'Amazon est conclu entre A9 et AEHT suivi quelques jours plus tard, le 1<sup>er</sup> janvier 2005 d'un accord amendé et réédité portant sur le même traitement des intangibles d'Amazon. Ces deux accords, d'un point de vue juridique et conformément à la juridiction américaine étant donné que A9 et AT sont des filiales directes d'ACI et par conséquent sont sujettes

à la législation américaine, ont été élaborés sous forme d'un « Qualified Cost Sharing Agreement » (QCSA). Conformément au titre 26, chapitre 1 du Code des Régulations Fédérales (CFR, Code of Federal Regulations), un accord de partage des coûts qualifiés oblige les parties prenantes à partager les coûts relatifs au développement présent et future au prorata des bénéfices réalisés ou prévisionnels de chaque partie en fonction total des bénéfices réalisés ou prévisionnels de l'ensemble des parties. Les coûts de développement ont trait à tous les frais directs et indirects liés aux activités permettant le développement de la recherche de l'entreprise ainsi que tout autre domaine entrant dans la définition de la propriété intellectuelle.

#### 4.1.1 *Composition de la propriété intellectuelle*

Amazon répertorie ses coûts en 5 centres de coûts <sup>29</sup>: « Cost of sales, Fulfillment, Marketing, Technology & Content and General & Administration ». L'ensemble des coûts supportés par Amazon est par conséquent classifié en fonction de ces 5 centres de coûts. Parmi ceux-ci, les centres « Marketing » et « Technology&Content » supportent directement les coûts liés au développement de la propriété intellectuelle d'Amazon tandis que le centre « General&Administrative » supporte indirectement ceux-ci. Les activités de marketing et les coûts qui sont alloués à ce centre consistent principalement au développement de la publicité en ligne, la recherche de sponsors et l'élaboration de campagne marketing par e-mail. De plus, les dépenses de ce centre de coûts englobent également la prise en charge des salaires des personnes ayant un lien avec ce type d'activité ainsi que toutes autres activités visant à promouvoir Amazon. Le centre « Technology & Content » concerne les dépenses salariales des employés du département de R&D d'Amazon, les dépenses de « merchandising », les coûts liés au support informatique ainsi que les différentes infrastructures nécessaire pour soutenir les différents systèmes de télécommunications. Les personnes en charge de ces activités sont majoritairement des ingénieurs informatiques ayant pour mission d'améliorer l'expérience des consommateurs sur les différentes plateformes offertes par Amazon.

---

<sup>29</sup> Department of the Treasury – Internal Revenue Service (2006), *Explanation of items : Amazon.com and subsidiaries, Inc* <http://static.guim.co.uk/ni/1455711789200/Explanation-of-Items.pdf> (Consulté le 30/05/2016)

## 4.2 « License agreement »

Au même moment que le premier contrat, Amazon Europe Holding Technologies et Amazon Technologies ont conclu un accord permettant le transfert de la propriété intellectuelle d'Amazon afin de permettre à AEHT de l'utiliser pour le marché européen de la firme. Cet accord sur l'exploitation de la licence rend disponible une partie seulement de la propriété intellectuelle. En effet, voici l'extrait de l'accord portant sur le transfert de la propriété intellectuelle.

« **'Amazon Intellectual Property'** means (a) any and all intellectual property rights throughout the world, owned or otherwise held by Amazon Technologies proper to the Effective Date whether existing under intellectual property, unfair competition or trade secret laws, or under statute or at common law or equity, including but not limited to : (i) copyrights (including but not limited to reviews and editorial content), trade secrets, trademarks, patents, inventions, designs, trade dress, « moral rights », mask works, rights of personality, publicity or privacy, rights in associate or vendor information, rights in customer information (including but not limited to customer lists and customer data) and any other intellectual property an proprietary rights (including but not limited to rights in databases, marketing strategies and marketing surveys) ;... but (d) excluding all Excluded Intellectual Property<sup>30</sup>. » (FIRSCH, 2011)

En bref, le « License Agreement » a permis le transfert d'un très large ensemble de la propriété intellectuelle d'Amazon au profit de AEHT, excepté pour une restreinte de l'IP qui a été explicitement exclue.

---

<sup>30</sup>**Excluded Intellectual Property** means copyrights on the content (but not the underlying code) associated with the web site operated from the URL, trademarks and trade dress for any European Country, Customer Information, and domain name registrations for any European Country. (FIRSCH, 2011)



### 4.3 « Assignment agreement »

L'accord de cession, prenant effet à la même date que le « License Agreement », porte sur le transfert de la propriété intellectuelle explicitement exclu de l'accord portant sur la licence au profit de AEHT. Concrètement, l'accord de cession est un accord qui met à disposition d'AEHT une longue liste de noms de domaines URL<sup>31</sup> concernant le marché européen. Cet accord acte également le transfert des informations concernant les clients ayant un compte sur l'un des sites hébergés par Amazon ainsi que les différentes marques déposées enregistrées en Europe. Réunis ensemble, le « License Agreement » ainsi que l'« Assignment Agreement » permettent à AEHT d'acquérir l'ensemble de la propriété intellectuelle d'Amazon et ce préalablement à son ouverture sur le marché européen, ce qui lui confère un avantage considérable pour son entrée sur ce marché.

## 5. Enjeux de l'IP pour AEHT

Pour une entreprise numérique, l'usage d'une technologie à la pointe est essentiel au succès d'une nouvelle filiale sur un nouveau marché. De ce fait, Amazon ayant basé sa réputation et son succès sur des techniques et une technologie supérieure à ses concurrents, il était essentiel qu'AEHT lors de la restructuration d'Amazon ait accès à tout cet ensemble de possibilités mis en place par Amazon. Lors de sa création en 2004, AEHT ne possédait en effet aucun type de propriété intellectuelle propre. Il semble donc évident que le transfert de l'IP conclu lors de la restructuration comprend l'ensemble de l'IP nécessaire à AEHT pour mener à bien son activité sur le marché européen.

Le principal avantage pour AEHT lors de ce transfert est l'accès aux différents sites internet préexistants. Il aurait été extrêmement difficile pour cette nouvelle filiale d'opérer correctement sur le marché sans avoir accès aux noms de domaine [www.amazon.co.uk](http://www.amazon.co.uk), [www.amazon.de](http://www.amazon.de) ainsi que [www.amazon.fr](http://www.amazon.fr). En 2004, ces différents sites constituaient déjà une base de données clientèle conséquente qui avait pris l'habitude de commander des produits sur les sites d'Amazon. Par conséquent, toute

---

<sup>31</sup>URL : « Adresse électronique qui permet de localiser un site ou un document sur internet et qui indique la méthode pour y accéder, le chemin d'accès et le nom de fichier » (Larousse) Exemple: [www.amazon.co.uk](http://www.amazon.co.uk)

entreprise autorisée à avoir accès à ces noms de domaine aurait à sa disposition une base de données clientèle immédiate et serait capable de ce fait de générer un volume de vente important en très peu de temps. Inversement, si AEHT avait tenté d'intégrer le marché européen sans cet acquis, elle aurait du entreprendre diverses actions pour obtenir ses propres noms de domaine et aurait du mettre en place une vaste campagne de marketing pour convaincre les consommateurs de se tourner vers elle plutôt que ses concurrents. En plus du coût très important que cela aurait engendré, cela aurait représenté un risque considérable qui aurait pu nuire au succès d'AEHT.

Par ailleurs, en plus des noms de domaine, AEHT a eu besoin d'avoir accès à tout le service proposé par Amazon pour réussir son intégration au sein du marché européen. Effectivement, pour faciliter la réussite d'AEHT il était essentiel de ne pas changer les habitudes des consommateurs. Ceux-ci ayant pris l'habitude d'utiliser Amazon et s'étant familiarisé avec cette marque et la méthodologie d'achat proposée par Amazon, AEHT devait pouvoir utiliser cette même méthodologie pour conserver la clientèle existante.

Comme discuté préalablement, le succès d'Amazon repose sur la qualité de ses sites internet. En effet, les clients apprécient Amazon car ses sites leurs permettent de trouver très rapidement ce qu'ils recherchent, ils ont confiance et sont prêt à donner les coordonnées personnelles et bancaires en toute confiance et confessent avoir entière satisfaction des délais et des conditions de livraisons. Le transfert de l'IP vers AEHT lui permet donc de réutiliser tous les ingrédients qui ont fait le succès d'Amazon et en tirer un profit maximal.

Il paraît de ce fait important de souligner le fait que le transfert de l'IP et par conséquent le montant lié à celui-ci intervient sur le transfert d'une multitude d'éléments et qu'il ne s'agit pas d'un simple transfert

## 6. Problématique fiscale liée au calcul du montant de l'IP d'Amazon

Comme décrit ici plus haut, Amazon a transféré l'utilisation de sa propriété intellectuelle au profit de AEHT lors de sa période de restructuration. En vertu des réglementations en vigueur de l'*Internal Revenue Code* AEHT tombe sous l'obligation légale de payer une contre partie pour l'utilisation de l'IP au près de son propriétaire. Le montant approprié pour ce genre d'opération correspond au montant qu'une partie indépendante au contrat aurait payé pour faire cette acquisition en respectant les principes de l'« Arm's Length ». Les sections 482 de l'*Internal Revenue Code* (IRC) ainsi que le principe d'« Arm's length » vont être développés ici plus bas.

### 6.1 Article 482 et principe de l'« Arm's Length »

L'article 482 de l'*Internal Revenue Code* vise à mettre sur un pied d'égalité les contribuables afin de s'assurer que les contribuables s'engageant dans des opérations inter-entreprise déclarent des bénéfices attribuables effectivement à ces opérations.<sup>32</sup> Cet article vise également à prévenir contre l'évasion fiscale liée à ce type d'opération. Afin de satisfaire ces exigences, l'article 482 exige que les transactions inter-entreprises soient réalisées à « Arm's Length », c'est à dire que le montant de ces transactions soit cohérent avec le montant qu'aurait été échangé entre deux entreprises n'ayant aucun lien entre elles et réalisées dans les mêmes circonstances. Autrement dit, pour être à « arm's length », une transaction entre deux entreprises d'un même groupe doit être sensiblement proche d'une même transaction réalisée entre deux entreprises n'ayant aucun lien entre elles.

Cet article vise essentiellement la définition et la mise en place des « Qualified Cost Sharing Agreement » (QCSA). *A QCSA is « an agreement under which the parties agree to share the costs of development of one or more intangibles in proportion to their shares of reasonably anticipated benefits from their individual exploitation of the interests in the intangibles assigned to them under the arrangement. »*<sup>33</sup> Un QCSA est

---

<sup>32</sup>Treas. Reg. §1.482-1(a)(1).

<sup>33</sup>Treas. Reg. §1.482-7(a)(1).

donc un arrangement entre diverses parties portant sur le partage des frais liés au développement d'actifs intangibles en proportion des bénéfices anticipés que les diverses parties en tireront.

La loi mentionne également le fait que si l'un des participants à ce type d'arrangement (QCSA) possédait préalablement la propriété sur l'un des actifs intangibles inclus dans cet accord dont l'intérêt est réel et existant pour les autres participants, alors ceux-ci doivent reverser une somme additionnelle au propriétaire couvrant les frais de développement préalable à l'accord.<sup>34</sup> L'article 482 précise par la suite que ce paiement doit également satisfaire le principe de l' « arm's length » en ce sens que le montant à payer par chaque participant est égal au montant arm's length de la charge supportée par le propriétaire initiale multiplié par le pourcentage de bénéfice total anticipé que chaque participant retirera de l'usage des intangibles couverts par ce « Qualified Cost Sharing Agreement ».

Comme expliqué dans un rapport datant de 2011 de Daniel J. Frisch portant sur le transfert de l'IP d'Amazon lors de sa restructuration, le point central de celle-ci est la valorisation de cette propriété intellectuelle. À cet égard, l'article 482 de l'*Internal Revenue Code* propose 4 méthodes de valorisation pour la propriété des actifs intangibles :

- 1) Comparable Uncontrolled Transaction (CUT) method
- 2) Comparable profits method (CPM)
- 3) Profit split method
- 4) Unspecified methods

---

<sup>34</sup>Treas. Reg. §1.482-7(g)(2).

### *1) Comparable Uncontrolled Transaction Method*

Cette méthode s'appuie sur la différenciation qu'il existe entre les transactions contrôlées et non contrôlées (« controlled transaction VS uncontrolled transaction »). La méthode CUT s'assure que le montant facturé pour une transaction contrôlée portant sur le transfert d'un intangible est cohérent avec le montant qu'il serait facturé pour une transaction non contrôlée comparable.<sup>35</sup> Si une transaction non contrôlée implique le même intangible dans des circonstances substantiellement similaires que la transaction contrôlée concernée, alors les résultats produits par la méthode CUT fourniront une mesure fiable d'un résultat « arm's length » pour le transfert d'un intangible.<sup>36</sup> Les circonstances entre une transaction contrôlée et non contrôlée seront considérées substantiellement similaires par l'article 482 si il y a au plus des différences mineures qui ont des effets déterminables, limités et raisonnables sur le montant facturé lors de la transaction concernée et pour lesquelles les ajustements appropriés sont effectués.<sup>37</sup> Quant à la condition portant sur la similitude des intangibles, ceux ci seront considérés comme comparable si ils sont utilisés en connexion avec des produits et processus similaires au sein d'un même type d'industrie et de marché, et si les profits potentiels sont du même ordre de grandeur que ceux traités dans la transaction contrôlée.<sup>38</sup> Les profits potentiels sont évalués sur base de la valeur actuelle nette des bénéfices à réaliser, les risques pris ainsi que d'autres considérations une nouvelle fois énumérées dans l'article 482 de l'IRC.<sup>39</sup>

---

<sup>35</sup>Treas. Reg. §1.482-4(c)(1).

<sup>36</sup>Treas. Reg. §1.482-4(c)(2)(ii).

<sup>37</sup>Treas. Reg. §1.482-4(c)(2)(ii).

<sup>38</sup>Treas. Reg. §1.482-4(c)(2)(iii)(B)(1)(i)-(ii).

<sup>39</sup>Treas. Reg. §1.482-4(c)(2)(iii)(B)(1)(i)-(ii).

L'évaluation de la comparabilité des éléments intervenants dans ce genre d'opération repose sur l'évaluation de certains facteurs pertinents comme suit :<sup>40</sup>

- (1) Les termes du transfert, notamment les droits d'exploitation, l'exclusivité des droits, les restrictions d'utilisation et les limites géographiques de la zone d'exploitation.
- (2) L'étape de développement de l'intangible dans le marché dans lequel il sera utilisé.
- (3) Les droits concernant les mises à jour, révisions et modifications.
- (4) Protection de la propriété et durée pour laquelle il reste unique et exclusif.
- (5) Durée de la licence, incluant les droits de terminaison et de renégociation.
- (6) Responsabilité des produits et risques économiques supportés par le licencié.
- (7) Existence de transactions collatérales ou de relations commerciales entre les deux parties du transfert.
- (8) Fonctions exercées par les deux parties du transfert incluant les services auxiliaires et subsidiaires.

## ***2) Comparable Profits Method***

La méthode des profits comparables met en relief la comparaison des transactions contrôlées et non contrôlées sur base des indicateurs de niveau de profit. La méthode des profits comparables vérifie que le montant facturé d'une transaction contrôlée est « arm's length » sur base des indicateurs de niveau de profit dérivé d'un contribuable non contrôlé engagé dans des activités commerciales similaires.<sup>41</sup> Avec cette méthode, la détermination du montant « arm's length » se base sur le bénéfice d'exploitation que la partie prenante à la transaction contrôlée aurait touché lors d'une opération entre apparentés si son indicateur de niveau de profit était identique à celui d'une opération non contrôlée.<sup>42</sup> Les indicateurs de niveau de profit servant de mesure fiable pour l'analyse de la méthode des profits comparables regroupent plusieurs ratios

---

<sup>40</sup>Treas. Reg. §1.482-4(c)(2)(ii).

<sup>41</sup>Treas. Reg. §1.482-5(a).

<sup>42</sup>Treas. Reg. §1.482-5(b).

parmi lesquels on retrouve celui du bénéfice d'exploitation sur les actifs d'exploitation, celui du bénéfice d'exploitation sur les ventes, ainsi que celui du profit brut sur les dépenses d'exploitation.<sup>43</sup>

### *3) Profit split method*

La méthode des profits divisés regroupe deux méthodes d'allocation différentes, la division des profits comparables (« comparable profit split ») et la division des profits résiduels (« residual profit split »). Cette méthode certifie que l'affectation du profit ou perte d'exploitation combiné attribuable à une ou plusieurs transactions contrôlées est « arm's length » par rapport à la valeur relative des contributions de chaque contribuable au profit ou perte d'exploitation combiné.<sup>44</sup> L'allocation mise en place par cette méthode est destinée à correspondre à la division du profit ou de la perte qui résulterait d'un arrangement entre des contribuables non contrôlés exerçant des fonctions similaires à celles des différents contribuables contrôlés engagés dans ce type de transaction.<sup>45</sup> L'allocation du profit ou de la perte qui en résulte s'établit sur la base de l'une des deux méthodes décrites par la loi.

La division des profits comparables applique la division du profit observé dans des situations incluant des parties indépendantes comparables, si une situation similaire est trouvable. La division des profits résiduels intervient quand les deux parties d'une transaction contrôlée contribuent à l'apport de la propriété des intangibles (i.e chacune apporte une partie de la propriété). Dans ce genre de situation, le profit résiduel concerne le montant restant à payer après déduction des différentes contributions apportées par chaque partie. Ce profit résiduel est ensuite alloué à chacun sur base de la valeur relative des contributions individuelles.

---

<sup>43</sup>Treas. Reg. §1.482-5(b)(4).

<sup>44</sup>Treas. Reg. §1.482-6(a),(c).

<sup>45</sup>Treas. Reg. §1.482-6(b).

#### *4) Unspecified methods*

L'IRC permet également l'application d'une méthode alternative de valorisation afin de déterminer le caractère « arm's length » ou non d'un montant facturé dans le cadre d'une transaction contrôlée. Cependant cette alternative doit être appliquée conformément aux dispositions établies par l'article Treas. Reg. §1.482-1. L'utilisation de cette option est guidée par la notion que, conformément aux méthodes spécifiques (CUT, CPM et profit split), la méthode alternative doit satisfaire la condition que le choix de la méthode employée correspond au choix qu'un contribuable non contrôlé aurait choisit et que l'emploi de la méthode alternative n'est autorisé qu'en cas d'examen préalable des méthodes spécifiques décrites ici plus haut.<sup>46</sup>

### **7. Résumé et critiques du rapport de Deloitte**

Afin de procéder à sa restructuration, Amazon a commandé au près du cabinet de consultance Deloitte un rapport lui permettant de déterminer le montant approprié pour acter le transfert de l'IP entre AT et AEHT. Dans son rapport datant de janvier 2011, Daniel J. Frisch énonce les différentes étapes suivies dans le rapport fourni par Deloitte et émet certaines critiques quant au contenu de ce rapport. Étape par étape, les deux points de vue seront à chaque fois exposés. (FIRSCH, 2011)

#### *Étape 1 : Choix de la meilleure méthode de valorisation*

Le rapport de Deloitte reste assez vague à ce sujet et stipule uniquement qu'après revue des différentes méthodes spécifiques disponibles pour tester la nature « arm's length » d'une transaction, ils ont retenu une méthode alternative basée sur les revenus comme méthode de test pertinente. Daniel J. Frisch met en avant comme première critique le manque de justifications de la part de Deloitte dans la manière de choisir la meilleure méthode possible. En effet, Deloitte ne mentionne pas quelles méthodes ont été considérées ni les raisons du rejet de celles-ci. De plus, ils n'ont pas donné assez d'éléments permettant de justifier que leur méthode pouvait être considérée comme

---

<sup>46</sup>Treas. Reg. §1.482-4(d)(1).



pertinente. Finalement l'auteur des critiques souligne l'exemple du programme d'Amazon « Merchants@ Program » pour appuyer la méthode du CUT (« comparable uncontrolled transaction »). En effet, ce programme fourni plusieurs preuves de compensation financière payée par une contrepartie non contrôlée pour l'utilisation d'une propriété intellectuelle d'Amazon et aurait pu donc servir de transaction non contrôlée comparable.

### *Étape 2 : Identifier l'IP transférée à AEHT*

Concernant la définition de l'IP étant transférée au profit de AEHT, Deloitte caractérise l'IP comme un ensemble de différentes propriétés intellectuelles développées par Amazon au fil du temps et spécifie que l'ensemble de l'IP préexistante destinée à être utilisée pour le marché européen est rendu accessible à AEHT au travers des différents accords mis en place (« License, assignment and QCSA »). Plus loin dans son rapport Deloitte détaille davantage le contenu de l'IP tout en spécifiant et en insistant sur le caractère unique de la technologie développée par Amazon. De ce fait, Deloitte insiste sur le caractère spécifique de l'IP en tentant de le valoriser au maximum en rappelant qu'il englobe également toute une série d'intangible comme les noms de domaines, l'image de marque, les droits d'auteurs... Sur ce point, l'auteur du rapport accorde une définition à l'IP considérée très proche de celle fournie par le rapport de Deloitte et les deux avis convergent parfaitement sur ce sujet.

### *Étape 3 : Déterminer la durée de vie de l'IP*

Afin de déterminer la durée de vie usuelle de l'IP, Deloitte a mené diverses enquêtes au près du personnel d'Amazon et a basé sa réflexion sur une analyse de la durée de vie des différents programmes proposés par l'entreprise Microsoft, servant de benchmark pour le calcul d'une durée de vie approprié. Au terme de ces différentes démarches, Deloitte a retenu une durée de vie de 7 ans pour la propriété intellectuelle d'Amazon. Sur ce point, les avis divergent fortement. En effet, Daniel J. Firsich est très critique sur le choix de Microsoft comme élément de comparaison. Il s'explique en rebondissant sur l'argument proposé par Deloitte qui utilise comme mesure le laps de temps qu'utilise Microsoft avant d'offrir un support gratuit pour ces différents

programmes, en faisant l'hypothèse que ceux-ci n'auraient plus de valeur une fois atteint cette durée de vie. D'après l'auteur il existe plusieurs raisons permettant de justifier qu'il ne s'agit pas d'un choix judicieux :

- 1) Il existe de grandes divergences entre les produits de Microsoft et l'IP utilisée pour les opérations d'Amazon en Europe. Même en tenant compte de la durée de vie de certains programmes de Microsoft, certaines caractéristiques de l'IP sont presque infinies. En effet, cela n'a pas de sens de limiter la durée de vie d'un nom de domaine à 7ans alors que celui-ci sera utilisé bien au delà de cette période.
- 2) La période durant laquelle le support est offert par Microsoft est un non sens. En effet, cela implique que l'outil n'a plus aucune valeur une fois cette durée atteinte. Ceci est également erroné car les programmes développés gardent toujours une certaine sorte de valeur même une fois que Microsoft a pris la décision de cesser le support sur ceux-ci.

#### *Étape 4 : Calcul du bénéfice d'exploitation lié à l'IP*

Le calcul du bénéfice d'exploitation lié à l'utilisation de l'IP transférée au profit de AEHT repose tout d'abord sur les projections d'estimations managériales mises en place par Amazon pour son ouverture sur le marché européen sur la période 2005-2011. Dans son rapport, Deloitte a soustrait à ce montant les « revenus facilement identifiables » d'AEHT pour calculer le bénéfice d'exploitation liée à l'IP. Ces « revenus facilement identifiables » ont été mesuré sur base d'une analyse « Net Cost Plus Markup » (NCPM). Pour cette analyse, Deloitte a analysé un ensemble d'entreprises au profil comparable à celui d'AEHT pour déterminer son markup et en a finalement retenu un de 4,5%. À cet égard, Daniel J.Firsch ne conteste nullement les calculs réalisés par Deloitte et valide la méthode employée pour y arriver.

### *Étape 5 : Répartition de l'IP entre « Licensed IP » et « Assigned IP »*

L'étape suivante dans le raisonnement de Deloitte fut de scinder l'IP relative au bénéfice d'exploitation entre la « Licensed IP » et l' « Assigned IP ». Deloitte justifie son choix en rappelant les différences existantes entre les dates des deux accords relatifs à ces deux éléments. En effet la « Licensed IP » a été transférée en date du 1<sup>er</sup> janvier 2005 tandis que l' « Assigned IP » a été transférée en date du 30 avril 2006 (« Business transfer date »). Il existe donc une période entre les deux durant laquelle le profit lié à l' « Assigned IP » revient à AIS et AIM, les deux filiales traitant le marché européen avant l'introduction d'AEHT. Il incombe donc de tenir compte de cet élément dans le calcul du montant lié au transfert de l'IP vers AEHT. Pour valoriser cet « Assigned IP », Deloitte a pris comme référence un accord préexistant entre Amazon et un revendeur anglais, WaterStones et établi un montant de \$182 millions, répartis sur la durée de vie estimée au préalable de 7ans, faisant office d'un montant de \$41.2 millions par an. Sur ce thème, Daniel J.Firsch ne comprend pas très bien le raisonnement suivi par Deloitte étant donné que la date effective des deux accords cités plus haut est la même, le 1<sup>er</sup> janvier 2005 et qu'en pratique, aucun accord ne peut avoir d'effet concret sur AEHT tant qu'elle n'a pas commencé ses opérations sur le marché.

### *Étape 6 et 7 : Allouer la proportion de « Licensed IP »/ « Assigned IP » à l'IP préexistant*

Suite à la décision prise lors de l'étape 5 de scinder l'IP en deux éléments distincts, l'Assigned IP et le Licensed IP, il convient de distribuer l'IP préexistant à la période de restructuration entre ces deux éléments. Étant donné que l'accord lié à l'Assigned IP a comme date effective une date ultérieure à l'accord portant sur la Licensed IP, Deloitte considère que la répartition de l'IP préexistant ne peut se faire de manière égale puisque durant la période de transition entre les deux accords, l'IP préexistant n'est plus exactement le même que celui en date du 1<sup>er</sup> janvier 2005, date d'entrée en vigueur du premier accord. Cette décision portant sur le même raisonnement que celui suivi lors de l'étape 5, Daniel J.Firsch avance les mêmes arguments pour s'opposer au parti pris par Deloitte.

### Étape 8 : Résultat

Le montant total lié aux paiements « Platform Contribution Transaction » (PCT) regroupe les paiements liés à la Licensed IP et l'Assigned IP développés ici plus haut. L'ensemble de ces paiements répartis sur la durée usuelle estimée à 7ans représente un montant total de \$254.5 millions répartis comme suit (Figure 8) :

<b>Intercompany PCT Payments</b> (\$ millions)			
<u>Year</u>	<u>License PCT Payments</u>	<u>Assignment PCT Payments</u>	<u>Total</u>
2005	73.220	0.000	73.220
2006	66.170	16.514	82.684
2007	47.330	7.619	54.949
2008	25.460	2.803	28.263
2009	10.220	0.818	11.038
2010	3.090	0.187	3.277
2011	<u>1.030</u>	<u>0.050</u>	<u>1.080</u>
<b>Total</b>	<b>226.520</b>	<b>27.991</b>	<b>254.511</b>

Figure 8 Paiements relatifs à l'IP d'Amazon

Au travers des différentes étapes présentées dans le rapport de Deloitte sur la valorisation de l'IP d'Amazon, Daniel J.Firsch a fréquemment émis quelques critiques et remarques sur les choix et décisions prises par Deloitte dans l'élaboration de son rapport. Mr Firsch revient, dans son propre rapport, sur l'étape 1 et le choix de la méthode retenue en proposant une autre méthode qu'il juge comme plus pertinente dans ce cadre d'action. La suite de ce mémoire revient donc sur le choix proposé par Daniel J.Firsch pour la valorisation d'actifs intangibles, à savoir la méthode des « Discounted Cash Flows » (DCF).

## 8. Valorisation utilisant la méthode des cash flows actualisés

La méthode des cash flows actualisés est une méthode largement répandue et reconnue par les économistes ainsi que les spécialistes en fusion et acquisition pour calculer la valeur marchande d'un actif. En effet, la plupart des actifs, parfois même l'ensemble d'un business d'une entreprise, est valorisé à hauteur de la valeur attendue des ses cash flows générés dans le futur actualisés à la date d'aujourd'hui. L'utilisation de cette méthode requiert la connaissance des cash flows futurs, de la période des ces cash flows, ainsi qu'un aperçu du risque lié à cet actif. La valeur aujourd'hui d'un actif repose sur les cash flows attendus, prévisionnels car au moment de la transaction, les cash flows futurs ne peuvent être connus avec certitude.

Daniel J. Firsch appuie d'ailleurs son raisonnement en citant Jeff Bezos, fondateur d'Amazon, dans une des lettres adressées aux actionnaires dans laquelle il manifeste son intérêt pour cette méthode en mentionnant les cash flows comme étant la mesure financière de rentabilité la plus importante.

### 8.1 DCF Method applicable sur une période

Cette section fournit un exemple sur la façon dont cette méthode est utilisée pour valoriser un seul cash flow futur. Cela permettra de mettre en exergue les notions de valeur présente et de taux d'actualisation.

Si un investisseur s'attend à recevoir un cash flow de 100\$ à la fin de l'année et que le taux d'intérêt en vigueur sur le marché, qui représente le risque portant sur ces 100\$, est de 5% alors ce futur cash flow sera valorisé au début de l'année à seulement 95.24\$. Il existe un certain risque pour l'investisseur lié au fait que ce n'est pas sûr qu'il recevra le cash flow de 100\$ à la fin de l'année. De ce fait, l'investisseur ne sera prêt à acheter un titre aujourd'hui lui rapportant peut être 100\$ dans un an que si ce titre en vaut moins actuellement, sinon il serait plus intéressant pour lui de simplement investir 95.24\$ au taux en vigueur de 5% pour être certain de recevoir 100\$ dans un an.

Ce qui nous permet de déterminer le prix d'aujourd'hui des cash flows futurs est le taux d'actualisation, ici de 5%. Ce taux est censé refléter le risque lié à l'actif. Si un titre est plus risqué, le taux d'actualisation sera plus élevé et suivant la formule ci-dessous sa valeur aujourd'hui sera plus faible étant donné l'incertitude lié aux cash flows futurs.

La formule la plus simple pour valoriser un cash flow futur sur une période d'un an basée sur la méthode des cash flows actualisés peut s'écrire de la manière suivante :

$$PV_0 = CF_1/(1+r)$$

Avec  $PV_0$ , la valeur présente de l'actif

$CF_1$ , le cash flow à la fin de l'année 1

$r$ , le taux d'actualisation.

## 8.2 DCF méthode applicable à plus d'une période

Dans la plupart des cas, les cash flows relatifs à un investissement, un paiement ou un actif se répartissent sur plusieurs périodes dans le futur. La formule permettant de calculer la valeur présente d'un flux de cash flow se présente de la manière suivante :

$$PV_0 = CF_1/(1+r) + CF_2/(1+r)^2 + \dots + CF_n/(1+r)^n$$

Où « n » représente le nombre d'années à prendre en compte.

À titre d'exemple, la valeur présente d'un investissement dont le cash flow attendu est de 100\$ à la fin de la première et de la deuxième année, étant donné un taux d'actualisation de 5%, est de \$185.94. Il est important de noter ici que le deuxième cash flow est valorisé à hauteur de \$90.70 contrairement au premier qui est valorisé à \$95.24. Ceci est dû à l'incertitude plus importante reposant sur le deuxième cash flow étant donné qu'il est censé se produire à la fin de la deuxième année, la période d'incertitude est donc plus grande. Plus un cash flow espéré est loin en temps, moins il aura de valeur en terme de valeur présente.

Ce genre de formule repose sur l'hypothèse que les cash flows liés à ce genre d'investissement, de paiement ou d'actif ont une durée limitée dans le temps et qu'à un moment donné ils ne génèrent plus de valeur. Or, dans certains cas comme développé plus haut dans ce rapport avec des actifs ayant une propension à générer des cash flow de manière permanente comme par exemple les noms de domaines d'Amazon, la méthode des cash flows actualisés connaît une variante qui tient compte de ce phénomène. S'il est possible de prédire qu'à partir d'un certain moment dans le futur les cash flows d'une entreprise vont croître à un taux constant, alors il est possible d'utiliser une version simplifiée du modèle DCF. L'année à partir de laquelle la croissance des cash flows devient stable est communément appelée l'année terminale (« Terminal Year ») du modèle DCF, et à partir de cette année là, la valeur présente des cash flows actualisés est égale à :

$$PV_0 = CF_1 / (r - g)$$

Où « g » est égal au taux de croissance attendu des cash flows.

Pour résumer, si on veut calculer la valeur présente d'un investissement générant un flux de cash flows durant « n » années et qu'à partir de cette « nième » année, on peut estimer un taux constant de croissance des cash flows pour une durée infinie, alors la formule s'appliquant à cette situation est la suivante :

$$PV_0 = CF_1 / (1+r) + CF_2 / (1+r)^2 + \dots + CF_n / (1+r)^n + CF_{n+1} / (r - g)$$

### 8.3 Utilisation de la méthode des cash flows actualisés pour valoriser l'IP d'Amazon

La valeur présente dérivée du modèle DCF représente la valeur de marché estimée des actifs d'exploitation existants d'une activité, comprenant de ce fait à la fois les actifs tangibles (actifs financiers, fonds de roulement, etc) et intangibles (brevets, marques, etc). Dès lors, il est possible d'isoler la valeur des intangibles d'une entreprise en soustrayant la valeur des actifs tangibles à la valeur totale d'une entreprise. Il est en effet assez simple de valoriser les actifs tangibles étant donné que ceux-ci sont plus souvent comptabilisés à leur valeur de marché.

Comme mentionné plus haut, en date du 1<sup>er</sup> janvier 2005, Amazon Technologies et Amazon Europe Holding Technologies ont signé deux accords portant sur le transfert de l'usage des intangibles d'AT au profit d'AEHT. L'analyse de Daniel J. Firsch dans laquelle il utilise la méthode des DCF pour valoriser l'IP d'Amazon, il utilise comme date effective le 1<sup>er</sup> janvier 2005 et non la date mentionnée de « Business Transfer Date » mentionnée par Amazon et il justifie son choix en expliquant que lorsque les deux parties ont conclu ces accords, elles s'attendaient à ce qu'AEHT génèrent des cash flows dès ce moment là. De plus, le choix du 1<sup>er</sup> janvier 2005 facilite l'analyse étant donné qu'elle permet de faire une seule analyse et non deux séparées comme recommandé dans le rapport de Deloitte.

Pour ce genre de valorisation et conformément à la méthode des cash flows actualisés, il convient de déterminer certains paramètres. Premièrement, il faut faire des prévisions concernant les cash flows attendus par AEHT résultant de l'utilisation de l'IP transférée. Ensuite, il faut estimer un taux d'actualisation raisonnable à appliquer pour déterminer la valeur présente. Ce taux est important à calculer car il va refléter le risque qui repose sur l'occurrence de ces cash flows et les cash flows générés par ce genre d'opération sont plus risqués que ceux résultant d'un simple placement bancaire assurant un rendement presque certain. Finalement, l'ensemble de ces opérations va nous fournir la valeur de l'ensemble des actifs d'exploitation, or on s'intéresse à la valeur liée uniquement aux actifs intangibles. Au moment du transfert, AEHT est une entité tout juste créée et n'a donc aucun IP préexistant, ce qui va faciliter la détermination de la valeur de l'IP transférée. En effet, on peut estimer la valeur de l'IP transférée en



soustrayant de la valeur totale la valeur liée aux actifs tangibles impliqués dans le marché des sites européens d'Amazon.

### **8.3.1 Estimation des profits**

Lorsque l'on parle de profit, il est important de signaler que les profits comptables sont différents des cash flows mais en sont un composant important. Daniel J.Firsch est reparti des prévisions par Deloitte en y ajoutant quelques modifications pour évaluer les futurs profits d'AEHT.

Premièrement, Deloitte n'a pas pris en compte les paiements relatifs au QCSA pour calculer le profit d'AEHT. Cependant, AEHT va effectivement faire les versements relatifs à cet accord durant sa période d'exploitation et les futurs profits d'AEHT en seront forcément impactés. De ce fait, il a semblé assez évident à Mr. Firsch de diminuer les profits attendus d'AEHT du montant affecté aux différents versements concernant l'accord de partage des coûts.

Ensuite, l'auteur du rapport a pris la décision de retirer l'ensemble des profits attendus calculés par Deloitte pour la période allant jusqu'au mois d'avril 2006. En effet, précédemment à cette date, les deux entités existantes à cette époque, AIS et AIM ont continué à enregistrer des profits liés au marché des sites européens. Dès lors, il était inapproprié d'inclure dans les cash flows prévisionnels des revenus pour cette période autre que les paiements relatifs au QCSA.

### **8.3.2 Taux de croissance**

Concernant ce point, Daniel J.Firsch a apporté une modification importante. En effet, pour son rapport, Deloitte s'était basé sur les profits prévisionnels qu'Amazon lui avait fournis. Cependant, ces profits s'étendaient uniquement jusqu'en 2011, or l'activité d'AEHT n'allait pas s'arrêter en 2011, c'est pourquoi Mr. Firsch a déterminé les cash flows pour la période post 2011 et les a inclus dans ces différents calculs.

Pour la période post 2011, il a utilisé un taux de croissance des cash flows égal à 3.8%. Ce taux lui a été fourni en 2004 par le « Consensus Economic Inc. », une entreprise leader dans le domaine des enquêtes macroéconomiques et qui est basée à Londres. Ce taux de 3.8% représente le taux de croissance du produit intérieur brut nominale pour le marché européen sur la période allant de 2010 à 2014. Le PIB est la valeur marchande des biens et services domestiques produits sur base annuelle.

Le graphe ci-dessous (Figure 9) reprend l'évolution du taux de croissance prévisionnel des profits d'exploitation pour Amazon de 2005 à 2015. Les taux élevés des premières années s'expliquent par la croissance rapide liée à ce secteur d'activité. Durant ces premières années, l'utilisation du commerce en ligne a connu un véritable essor et ce type de commerce a été adopté par un très grand nombre de consommateurs. Cependant, ces taux de croissance très élevés ne peuvent par durer très longtemps dans le temps et vont progressivement redescendre au rythme de maturation de ce secteur. C'est pour cela qu'à partir de 2011, l'auteur a retenu comme taux de croissance des ventes d'Amazon le PIB qui lui a été fourni par Consensus Economic Inc.

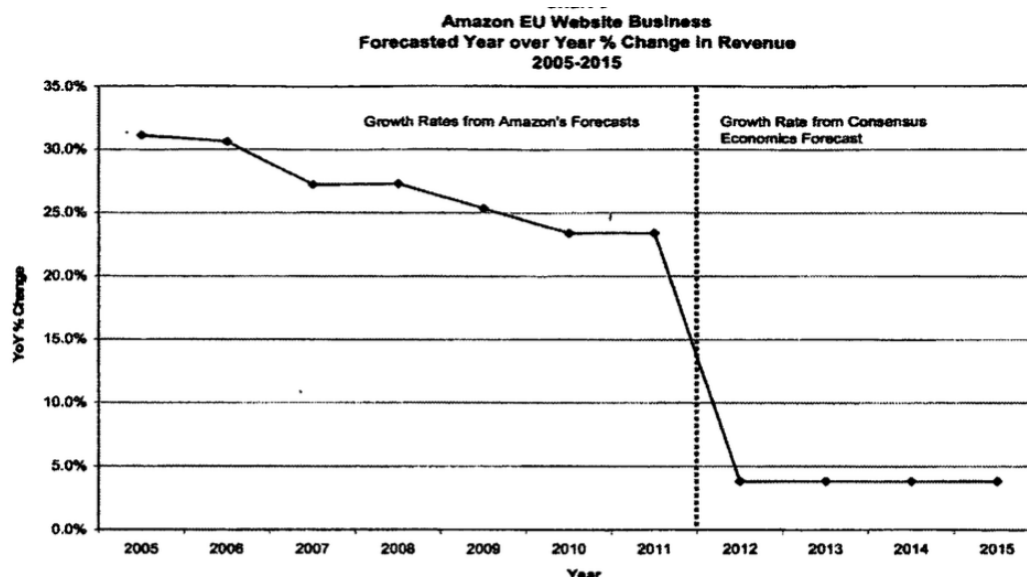


Figure 9 Évolution du taux de croissance prévisionnel des profits d'exploitation d'Amazon entre 2005 et 2015

### 8.3.3 Taux d'actualisation

Comme expliqué plus haut, le taux d'actualisation reflète le risque d'un investissement. Dans la littérature, il existe plusieurs termes pour utiliser le taux d'actualisation dont le plus connu est le coût moyen pondéré du capital (« weighted average cost of capital – wacc ») mais on parle aussi parfois de coût d'opportunité du capital ou simplement du coût du capital. Dans son rapport, Deloitte utilise un WACC de 13% qui lui est fourni directement par Amazon. Afin de vérifier la pertinence de ce taux, Daniel J.Firsch a lui même recalculé ce WACC en date du 31 décembre 2004. Les différentes étapes de son raisonnement sont reprises dans le tableau ci-dessous. Il en arrive à la conclusion qu'il est plus opportun d'utiliser un WACC de 18%. L'utilisation d'un WACC plus important a comme conséquence une diminution de la valeur présente des cash flows.

Toujours dans le but de s'assurer de la cohérence de ces choix, Mr. Firsch a vérifié que son taux de 18% était cohérent par rapport à la situation dans laquelle il se trouvait. De ce fait, il a fait appel à Ibbotson Associates, une société qui prépare et publie chaque année un livre reprenant les différents WACC qu'elle estime en fonction dans différents secteurs d'activité. Pour le secteur d'activité répertorié sous l'onglet « Catalog and mail-order houses », Ibbotson a calculé le coût du capital pour 23 entreprises et présente les différents pourcentages qu'elle obtient en fonction des méthodes de calculs utilisés.<sup>47</sup> Les résultats présentés représentent une fourchette de WACC allant de 10.35% à 22.33%. Les 18% retenus par Daniel J.Firsch tombe manifestement dans cette fourchette et cela valide le résultat obtenu. Les différents calculs de Daniel J.Firsch sont présentés dans la figure 10 ci-dessous.

---

<sup>47</sup>Les différentes méthodes de calcul reprennent les modèles du CAPM, le modèle à 3 facteurs de Fama et French, le DCF a une et 3 périodes.

**Amazon**  
**Cost of Capital Estimate**  
**As of December 31, 2004**  
**\$ figures in millions**

<u>Line</u>		<u>Value</u>	<u>Source</u>
501	Market value of equity	\$18,072.6	Compustat [MKVALQ]
502	Interest-bearing debt 1/	\$1,849.8	Compustat [DLTTQ] & [DLCQ]
503	Total capital	\$19,922.4	Ln 501 + Ln 502
504	Equity / total capital	90.7%	Ln 501 / Ln 503
505	Debt / total capital	9.3%	Ln 502 / Ln 503
	<i>Cost of Equity (CAPM)</i>		
506	Risk-free rate 2/	5.0%	Bloomberg
507	Equity risk premium 3/	7.2%	Ibbotson SBBi
508	Adjusted levered beta 4/	2.004	Bloomberg
509	Cost of equity	19.3%	Ln 506 + (Ln 507 x Ln 508)
	<i>Cost of Debt</i>		
510	Estimated cost of debt 5/	5.8%	Bloomberg
511	Tax rate	35.0%	Assumption
512	After-tax cost of debt	3.8%	Ln 510 x (1 - Ln 511)
513	WACC	17.9%	(Ln 504 x Ln 509) + (Ln 505 x Ln 512)
514	Rounded WACC	18.0%	Ln 513, rounded to 100 basis points
1/	DLTTQ = Total long-term debt, DLCQ = Debt in current liabilities.		
2/	20-year U.S. treasury bonds yield, as of 12/31/04.		
3/	2004 Valuation Yearbook, arithmetic mean for 1926-2004 long-horizon S&P 500 premium.		
4/	Monthly Adjusted Levered Betas from Bloomberg, Monthly 12/31/99-12/31/04.		
5/	Corporate bonds, seasoned issues, all industries, yields Aaa to Baa, 12/31/04.		

Figure 10 Calcul de détermination du WACC relatif à la valorisation de l'IP d'Amazon

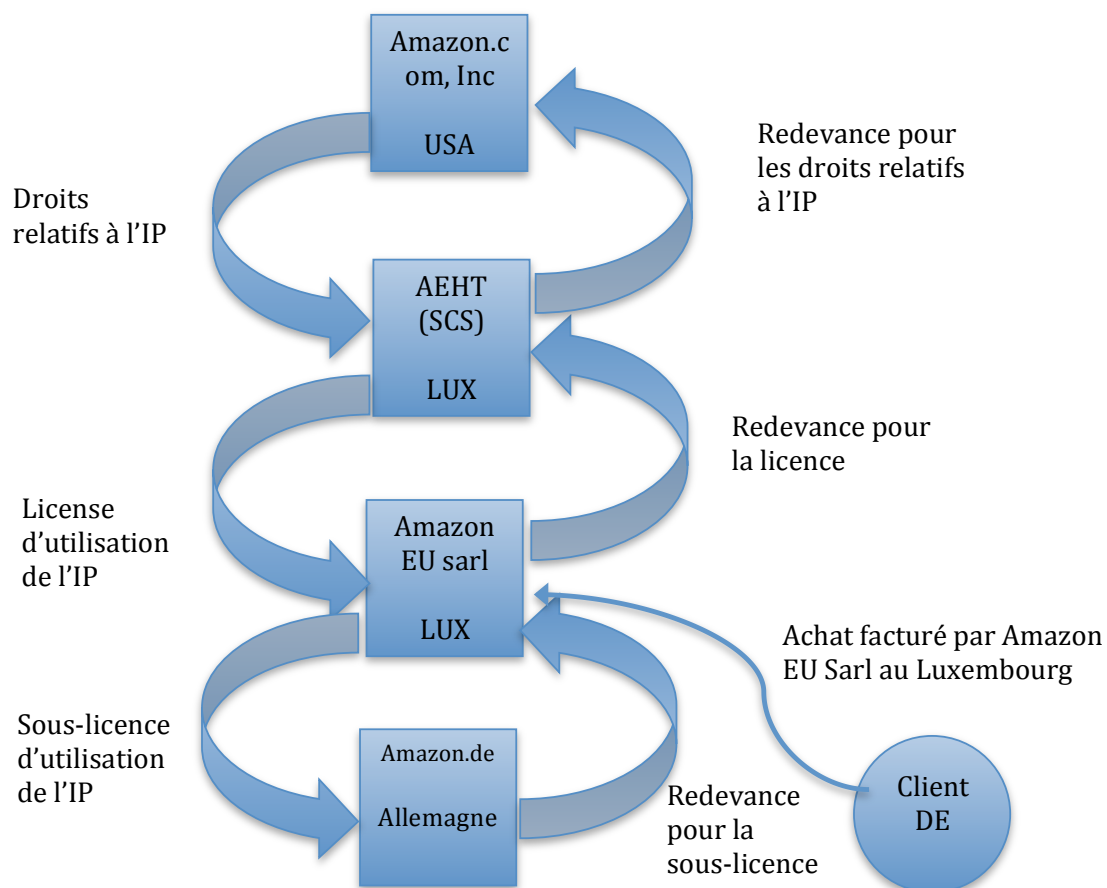
### 8.3.4 Valeur estimée

Dans son rapport, on peut retrouver l'ensemble des analyses faites par Daniel J. Firsich lui permettant d'obtenir un montant de \$3,603.4 millions représentant l'ensemble des cash flows aussi bien pour les actifs tangibles qu'intangibles. Sur base de ce montant, il ne restait plus qu'à déduire le montant lié aux actifs tangibles d'AEHT. Ces actifs représentent principalement un fond de roulement négatif, du cash ainsi que différents titres financiers. Ceux-ci ont été valorisés à leur valeur marchande qui

correspond à un montant de -\$1.8millions. Finalement, la valeur des intangibles transférées est de \$3,605.1millions, ce qui est largement supérieur au montant calculé par Deloitte (\$254.5 millions).

## 9. Application du modèle « détaillant en ligne » à Amazon

À présent, nous allons pouvoir appliquer le schéma du « détaillant en ligne » proposé par l'OCDE au cas d'Amazon, afin d'en apprécier les différents impacts sur les pays concernés.



### *Conséquences en Allemagne*

La première conséquence de ce montage pour l'état allemand est le manque à gagner sur les achats réalisés par les clients allemands. En effet, ceux-ci étant résident allemand, cet achat devrait être taxé par l'Allemagne. Cependant, le montage d'Amazon fait en sorte que tout achat réalisé par un résident allemand est facturé par la filiale luxembourgeoise.

De ce fait, le bénéfice réalisé par la filiale établie en Allemagne est extrêmement faible en comparaison du montant des ventes d'Amazon en Allemagne. Pour illustrer cela, on peut se référer à l'année 2014, pour laquelle la filiale allemande a payé à l'état allemand, 11.9 millions d'euro d'impôt sur un profit totale de 32 millions alors que le montant des achats effectués par des allemands avoisinait 11.9 milliards de dollars<sup>48</sup>. Le manque à gagner pour l'état allemand en ce qui concerne la filiale basée en Allemagne est donc énorme par rapport à l'activité réelle de cette filiale en Allemagne.

### *Conséquences au Luxembourg*

Tout d'abord, le choix d'Amazon de s'implanter au Luxembourg n'est pas anodin et résulte d'une analyse des possibilités fiscales qu'offre ce pays. En effet, le Grand – Duché du Luxembourg offre un régime fiscal où les revenus provenant de la propriété intellectuelle sont exonérés à 80%<sup>49</sup>. Par conséquent, il était très avantageux de transférer sa propriété intellectuelle au Luxembourg pour Amazon.

---

<sup>48</sup> Deutsche Welle (2016), *Amazon declaring revenues in EU, not just Luxembourg.*, <http://www.dw.com/en/amazon-declaring-revenues-in-eu-not-just-luxembourg/a-18476890> (Consulté le 17/06/2016)

<sup>49</sup> Fiduciaire Luxembourg – Paris – Genève (2016), *Exonération des revenus de propriété intellectuelle: application aux groupes de sociétés*, <http://www.fiduciaire-lpg.lu/fr/publications/fiscalit%C3%A9-des-entreprises/exon%C3%A9ration-des-revenus-de-propri%C3%A9t%C3%A9-intellectuelle> (Consulté le 13/06/2016)

Les conséquences pour l'état luxembourgeois sont liées aux deux entités présentes au Grand-Duché de Luxembourg. Comme expliqué plus haut, de par son caractère juridique de société en commandite simple, la filiale AEHT ne paie aucun impôt au Luxembourg étant donné que ce type de société est taxé dans le pays d'origine de ses actionnaires, à savoir le Delaware, paradis fiscal interne des Etats-Unis.

La filiale Amazon EU SARL, voit quant à elle son chiffre d'affaire monter en flèche grâce aux différentes recettes liées aux achats réalisés dans les différentes filiales présentes sur le marché européen. Cependant, la filiale voit son bénéfice net s'écrouler par d'énormes sommes versées au profit d'AEHT servant de redevances pour l'utilisation de l'IP d'Amazon. Autres techniques mises en place par Amazon, les prêts intra-groupes permettent le versement d'intérêts qui font une nouvelle fois baisser le bénéfice imposable de la filiale luxembourgeoise. À titre d'exemple, en 2014, Amazon EU SARL a fait un prêt de 2,2 milliards d'euro à une autre filiale d'Amazon lui permettant de déduire de son imposable un montant de 55 millions d'euros lié aux intérêts. Lors de cette année 2014, la marge restante après le paiement des différentes redevances et des intérêts était de 0,55% du chiffre d'affaire<sup>50</sup>. Cela représente une nouvelle fois une perte considérable pour l'état luxembourgeois.

### *Conséquences aux USA*

La législation américaine a introduit en 1996, les « check-the-box regulations »<sup>51</sup> qui avaient pour vocation de promouvoir les investissements américains à l'étranger. En effet, de par ces réglementations, les entreprises américaines peuvent librement choisir leur classification au regard de l'impôt américain. Cela a une réelle importance dans la classification d'une entreprise étrangère en tant que succursale ou en tant qu'entreprise à part entière.

---

<sup>50</sup> BFM Business, (2015), *Impôts : pourquoi la promesse d'Amazon n'engage à rien* <http://bfmbusiness.bfmtv.com/entreprise/impots-pourquoi-la-promesse-d-amazon-n-engage-a-rien-890238.html> (Consulté le 21/07/2016)

<sup>51</sup> Les Echos, (1998), *La fiscalité des groupes aux Etats-Unis au travers des "check-the-box regulations"*, [http://www.lesechos.fr/27/05/1998/LesEchos/17654-135-ECH\\_la-fiscalite-des-groupes-aux-etats-unis-au-travers-des---check-the-box-regulations--.htm](http://www.lesechos.fr/27/05/1998/LesEchos/17654-135-ECH_la-fiscalite-des-groupes-aux-etats-unis-au-travers-des---check-the-box-regulations--.htm) (Consulté le 31/07/2016)

Partant de cette observation, Amazon a établi et classifié AEHT SCS comme étant une de ses filiales étrangères au regard de la loi américaine de sorte que les bénéfices générés par cette filiale ne soient pas taxés par l'état américain tant que ceux-ci ne sont pas rapatriés aux Etats-Unis.

Pour résumer cette situation, tentons d'identifier le chemin parcouru par le montant d'un achat réalisé par un utilisateur allemand. Installé à son domicile, ce consommateur fait un achat sur le site d'Amazon pour un montant de 100€. De par la structure mise en place par Amazon, l'état Allemand ne touchera aucun impôt directement lié à cet achat étant donné que le montant de cet achat est facturé au consommateur allemand par la filiale luxembourgeoise Amazon EU Sarl. Une fois au Grand-Duché de Luxembourg, après n'avoir connu aucune retenue en Allemagne, ces 100€ viennent gonfler le chiffre d'affaire de la filiale luxembourgeoise. Ces 100€ vont à ce stade du processus être contrebalancés dans le bilan de la filiale par des redevances payés au profit de AEHT et des charges d'intérêt de sorte que le bénéfice net d'Amazon EU Sarl soit proche de zéro afin d'éviter l'impôt. On peut donc suivre ces 100€ qui ne sont plus maintenant 100€ de chiffre d'affaire mais 100€ de redevance ou charge d'intérêt qui arrive sur les comptes de la filiale luxembourgeoise AEHT. Ces 100€ vont maintenant être imposés au taux luxembourgeois en vigueur ? Non, car au regard du statut juridique de cette filiale, le Luxembourg autorise les bénéfices d'une société en commandite simple à être taxés dans le pays d'origine de ses actionnaires. Une fois encore, Amazon arrive à échapper à l'impôt sur ces 100€ car la société en commandite simple est détenue par une entreprise résidente de l'état du Delaware aux Etats-Unis qui offre également un régime fiscal avantageux. Cet état n'impose pas les « sociétés ne faisant pas d'affaires au Delaware ». <sup>52</sup> Finalement, ces 100€ détenus sous forme de redevance ou de charge d'intérêt sur les comptes d'AEHT SCS ne seront taxés dans aucun pays. Ce montage permet donc à Amazon de ne payer presque aucun impôt sur ses activités réalisées en Europe. En 2014, sur les 33.5 milliards de dollars de chiffre d'affaire réalisé en Europe, seulement 24 millions de dollars ont été payés comme impôt.

---

<sup>52</sup>CorpoMax (2016), *Pourquoi le Delaware ?*, <http://www.corpomax.com/creation-societe-usa/pourquoi-delaware.php> (Consulté le 31/07/2016)



<sup>53</sup> Ci-dessous (Tableau 1 et 2) on peut retrouver les chiffres d'affaire et le montant d'impôt payé pour les deux filiales luxembourgeoises, ce qui peut nous permettre d'observer qu'effectivement la filiale AEHT ne paie aucune charge d'impôt.

**Tableau 1 : Résultats d'Amazon EU Sarl**

Résultat d'Amazon EU Sarl (en millions)			
	Chiffre d'affaire	Résultat net	Impôt sur les bénéfices
2011	9,13	+20	8,2
2012	11,893	-68	2,2
2013	13,612	+29	-5,5*
2014	15,463	-45	-7,5*

\* Le signe négatif correspond à un crédit d'impôt

**Tableau 2 : Résultats d'Amazon EU Sarl**

Résultat d'AEHT SCS (en millions)		
	Résultat net	Impôt sur les bénéfices
2011	+302	0
2012	+118	0
2013	+157	0
2014	+347	0

---

<sup>53</sup>BFM Business, (2015), *Impôts : pourquoi la promesse d'Amazon n'engage à rien*  
<http://bfmbusiness.bfmtv.com/entreprise/impots-pourquoi-la-promesse-d-amazon-n-engage-a-rien-890238.html> (Consulté le 21/07/2016)

## 10. Analyse des états financiers

Afin de mettre en relief cette analyse, je vais à présent illustrer la stratégie d'Amazon en Europe au travers des données présentes dans les états financiers des deux filiales luxembourgeoises pour l'année 2014. En effet, au regard des chiffres révélés dans ces états financiers, on peut se faire un avis concret sur les pratiques utilisés par Amazon au moyen des prêts intra-groupe et des différentes licences d'IP transférées.

### 10.1 Amazon EU Sarl

Au niveau des chiffres divulgués dans les états financiers de cette filiale<sup>54</sup>, 2 lignes au niveau des actifs ont retenu mon attention. On y retrouve un montant de 49 187 137€ pour les actifs intangibles immobilisés et un montant de 1 719 359 427€ pour les parts détenues dans des entreprises liées. En analysant les notes présentes dans ces états financiers, on retrouve parmi les entreprises liées (Figure 11), les différentes filiales européennes d'Amazon. Ces deux montants mis ensemble représentent 1 768 546 564€, ce qui correspond à 23,14% du montant total des actifs de cette filiale (7 644 506 226€).

---

<sup>54</sup> Registre de commerce et des sociétés (2015), *Annual Accounts of Amazon EU Sarl*, <http://www.youscribe.com/BookReader/IframeEmbed?productId=2578557&width=auto&height=auto&startPage=1&displayMode=scroll&documentId=2672509&fullscreen=1&token=> (Consulté le 25/07/2016)

Undertakings in which the Company holds at least 20% of their share capital are as follows:

Company name	Ownership		Carrying amount	
	31 December	31 December	31 December	31 December
	2014	2013	2014	2013
	%	%	TEUR	TEUR
Lovefilm International Limited, UK	100%	100%	345,845	345,845
Amazon Data Services Ireland Limited, Ireland	100%	100%	343,440	343,440
Beijing Century Joyo Courier Services Co. Limited, People's Republic of China	(1) 100%	100%	225,625	135,985
Amazon Fulfillment Poland sp. z o.o., Poland	(2) 100%	100%	127,596	1
Amazon Logistik GmbH, Germany	100%	100%	120,549	120,549
Amazon.co.uk Limited, UK	100%	100%	98,540	98,540
FinLux S.à r.l., Luxembourg	100%	100%	88,380	88,380
Amazon.de GmbH, Germany	(3) 100%	100%	79,430	79,430
Joyo.com Limited, British Virgin Islands	(4) 100%	100%	294	69,493
Amazon Koblenz GmbH, Germany	100%	100%	44,121	44,121
Amazon.fr Holdings S.A.S., France	100%	100%	40,923	40,923
The Book Depository Limited, UK	100%	100%	30,469	30,469
Amazon Logistik Potsdam GmbH, Germany	(5) 100%	100%	25,025	17,025
Amazon FC Graben GmbH, Germany	100%	100%	21,893	21,893
Amazon Logistik Werne GmbH, Germany	100%	100%	17,563	17,563
Amazon Fulfillment Germany GmbH, Germany	100%	100%	13,701	13,701
The Book Depository (International) Limited, Cyprus	(6) 100%	100%	12,176	15,005
Panda Acquisition LLC, USA	100%	100%	12,072	12,072
Amazon Logistic Prague s.r.o., Czech Republic	90%	90%	10,175	10,175
Others			61,542	58,311
<b>Total</b>			<b>1,719,359</b>	<b>1,562,921</b>

Figure 11 Entreprises liées à Amazon EU Sarl

23,14% des actifs de la filiale, ce qui n'est pas négligeable, font référence à des actifs jouant un rôle majeur dans la stratégie fiscale d'Amazon préalablement définie.

Du côté du passif de la filiale, on retrouve un montant de 3 272 121 875€ lié à des montants dû auprès d'entreprises liées (Figure 12) dont 2 227 525 000€ sont en lien avec AEHT SCS et qui correspondent au prêt réalisé par AEHT au profit d'Amazon EU Sarl. Réunit ensemble, cela représente 42,8% du montant total du passif et met en exergue l'importance des prêts intra-groupe réalisé par Amazon.

**Note 12 – Amounts owed to affiliated undertakings**

Company name	Becoming due and payable		Total as at 31 December	
	within 1 year TEUR	after 1 year TEUR	2014 TEUR	2013 TEUR
Amazon Europe Holding Technologies S.C.S., Luxembourg Loan	—	2,227,525	2,227,525	2,107,771
The Book Depository Limited, UK Loan	—	21,030	21,030	19,386
Interest	284	—	284	259
The Book Depository International Limited, United Kingdom Loan	—	9,149	9,149	8,435
Interest	124	—	124	113
Amazon Services Europe S.à r.l., Luxembourg	250,570	—	250,570	261,220
Amazon.co.uk Limited, UK	140,571	—	140,571	110,396
Amazon Instant Video Limited, UK	130,167	—	130,167	—
Amazon Europe Core S.à r.l., Luxembourg	108,031	—	108,031	—
Amazon Media EU S.à r.l., Luxembourg	57,177	—	57,177	24,355
Lovefilm Deutschland GmbH, Germany	42,015	—	42,015	—
Amazon.fr S.A.S., France	38,594	—	38,594	25,675
Amazon.de GmbH, Germany	33,403	—	33,403	—
Amazon Development Centre (London) Limited, UK	25,969	—	25,969	16,153
Amazon Online UK Limited, United Kingdom	23,345	—	23,345	6
Amazon Logistik GmbH, Germany	22,710	—	22,710	—
Others	131,473	9,985	141,458	202,071
	1,004,433	2,267,689	3,272,122	2,775,840

**Figure 12 Montants dus à des entreprises liées par Amazon EU Sarl**

Du côté des charges et des revenus de la filiale, on retrouve facilement les lignes permettant de mettre en lumière le phénomène par lequel la filiale gonfle ses charges pour équilibrer ses comptes et réaliser un bénéfice net nul voir négatif dans notre cas.

La première observation concerne le montant du chiffre d'affaire de la filiale, qui on le rappelle, reçoit le chiffre d'affaires de toutes ses filiales européennes, et qui correspond à 15 463 362 589€. Afin de contrebalancer ce montant, on retrouve du côté des charges un montant de 4 428 492 696€ relatif à « d'autres charges extérieures ». Ces autres charges sont expliquées dans les notes des états financiers et correspondent à des charges relatives à une provision pour des services rendus à d'autres entreprises liées. Autre montant important dans la stratégie d'Amazon, les « autres charges d'exploitation » qui représentent un montant de 351 933 955€ et qui sont détaillées dans les notes comme des charges relatives à des royalties en lien avec les accords sur la licence d'utilisation de l'IP. Finalement, on retrouve un montant de 99 110 934€ de charge d'intérêt lié à des entreprises liées. Toutes ces charges mises ensemble représentent un montant de 4 879 537 585€, qui dans le cas où Amazon ne s'adonnait pas à des pratiques visant à éviter l'impôt, donnerait un total de charges de 11 986 184

833€ qui serait plus que largement compensé par le chiffre d'affaire mais qui par la même occasion engendrerait un impôt pour la filiale. Au lieu de cela, la filiale enregistre une perte de 45 340 641€ pour l'année 2014, n'engendrant aucune recette fiscale pour le Luxembourg et octroyant même un crédit d'impôt à la filiale.

## 10.2 Amazon Europe Holding Technologies SCS

Lorsque l'on analyse les états financiers de la société en commandite simple AEHT pour l'année 2014<sup>55</sup>, les observations sont encore plus claires concernant la stratégie d'Amazon.

Au niveau des actifs de la filiale, on retrouve 2 230 535 328€ (Figure 13) concernant les montants dus par les entreprises liées et 91 648 406€ pour les actifs intangibles immobilisés. Les entreprises liées ne concernent que Amazon EU Sarl et cela fait référence au prêt octroyé lors de la création de cette deuxième filiale luxembourgeoise.

### Note 5 – Amounts owed by affiliated undertakings

<i>Company name</i>	<i>becoming due and payable within 1 year TEUR</i>	<i>becoming due and payable after more than 1 year TEUR</i>	<i>31 December 2014 TEUR</i>	<i>31 December 2013 TEUR</i>
Amazon EU S.à r.l., Luxembourg				
Loan	---	2,227,525	2,227,525	2,107,771
Others	3,010	---	3,010	28,893
Total	<u>3,010</u>	<u>2,227,525</u>	<u>2,230,535</u>	<u>2,136,664</u>

Figure 13 Montants dus par des entreprises liées au bénéfice d'AEHT

Ces deux actifs à eux seuls, représentent 83,61% des actifs totaux de la filiale (2 777 236 249€).

<sup>55</sup> Registre de commerce et des sociétés (2015), *Annual Accounts of Amazon Europe Holding Technologies SCS*, <http://www.youscribe.com/BookReader/IframeEmbed?productId=2578558&width=auto&height=auto&startPage=1&displayMode=scroll&documentId=2672510&fullscreen=1&token=> (Consulté le 25/07/2016)

Lorsque l'on se penche sur les revenus de cette filiale, on ne retrouve que deux lignes dans les états financiers. La première concerne les revenus d'exploitation et compte pour 870 800 336€ et la deuxième représente les intérêts reçus et représente 51 041 480€. Les notes accompagnatrices des états financiers font état des revenus d'exploitation comme étant des revenus relatifs aux royalties payées par les entreprises liées, à savoir Amazon EU Sarl.

Ces analyses des états financiers confirment la stratégie expliquée ici plus haut, selon laquelle le chiffre d'affaire d'Amazon EU Sarl est gonflé par les recettes provenant des filiales européennes et que le bénéfice de cette filiale est contrebalancé par des montants élevés de royalties pour les actifs intangibles et des charges d'intérêt importantes résultantes des prêts intra-groupes. Par la suite, ces analyses mettent en exergue le caractère limité des revenus d'AEHT étant donné que les deux seules sources de revenus sont les revenus liés aux royalties et aux intérêts.

Ces données chiffrées apportent une nouvelle preuve selon laquelle la stratégie mise en place par Amazon lui permet de ne presque pas payer d'impôts pour ses activités européennes.

### Partie 3 : Conclusions

Ce mémoire avait pour objectif d'évaluer l'importance des prix de transferts relatifs aux actifs intangibles d'une entreprise multinationale issue de l'économie numérique. Au travers de ce mémoire, on prend rapidement conscience de l'importance liée aux pratiques d'érosion de la base d'imposition et de transfert des bénéfices grâce au rapport BEPS élaboré par l'OCDE. Après analyse des caractéristiques intrinsèques de l'économie numérique et des actifs intangibles, on aperçoit aisément les possibilités qui s'offrent aux multinationales dans ce secteur. La volatilité caractéristique de l'économie numérique jumelée à la relative difficulté de quantifier les actifs intangibles permettent aux multinationales de s'adonner facilement à des stratégies fiscalement avantageuses. L'utilisation des prix de transfert permet aux groupes multinationaux de transférer leurs bénéfices d'une filiale à l'autre en fonction des avantages fiscaux présents dans leurs pays d'implantation.

L'optimisation fiscale est devenue une stratégie d'entreprise à part entière qui est pratiquée par la plupart des multinationales. Certes d'un point de vue moral, cela peut sembler injuste vis à des vis des petites entreprises et des contribuables qui participent à l'effort collectif mais dans la plupart des cas, les pratiques mises en place restent dans un cadre légal. Il importe donc aux juridictions compétentes de se remettre en question afin de modifier bon nombre de régulations pour rendre ce genre de pratique beaucoup moins accessible.

L'étude de cas d'Amazon présentée dans ce mémoire constitue un exemple d'entreprise numérique utilisant les failles des juridictions fiscales pour optimiser ses schémas fiscaux afin de payer le moins d'impôts possible. Après analyse de sa structure organisationnelle et à la lecture de ses états financiers, je peux en arriver à la conclusion qu'Amazon a mis en place un système lui permettant d'éviter l'impôt sur ses activités européennes. Les différents rapports et documents présentés dans ce travail soulignent également ce constat. Les défaillances des juridictions fiscales, l'utilisation accrue des prix de transfert, l'utilisation de prêt intra-groupe et les méthodes de valorisation des

actifs intangibles sont tout un ensemble d'éléments qui rassemblés ensemble permettent donc aux multinationales d'échapper à l'impôt.

Le sujet de la taxation multinationale est un sujet à la fois extrêmement vaste et intéressant qui nécessite une analyse en profondeur des différents sujets sous-jacents à ce thème. Ce mémoire s'est concentré sur l'attrait des prix de transfert relatif aux actifs intangibles d'une entreprise numérique mais aurait pu développer davantage son analyse en utilisant plus de données numériques afin de déterminer précisément et concrètement les pertes fiscales enregistrées pour les différents états dans lesquels l'entreprise américaine opère dans le cadre de ses activités européennes.



## Bibliographie

AFSCHRIFT, T.(2013), *Le caractère en principe licite de l'évitement de l'impôt, in L'abus fiscal*, Bruxelles, Larcier

AMAZON, (2015), *SEC Filings : Annual Report*, [http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=97664&p=irol-sec&control\\_selectgroup=Annual%20Filings](http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=97664&p=irol-sec&control_selectgroup=Annual%20Filings) (Consulté le 30/05/2016)

BFM BUSINESS, (2015), *Impôts : pourquoi la promesse d'Amazon n'engage à rien* <http://bfmbusiness.bfmtv.com/entreprise/impots-pourquoi-la-promesse-d-amazon-n-engage-a-rien-890238.html> (Consulté le 21/07/2016)

CODE ECONOMIE : Recueil de textes légaux pour les économistes (2010-2011), La Charte

COLLIN, P., COLIN, N. (Janvier 2013), *Mission d'expertise sur la fiscalité de l'économie numérique*, Ministère de l'économie et des finances, République française.

CORNEL UNIVERSITY LAW SCHOOL (2015), *Legal Information Institute : 26 CFR 1.482-1 – Allocation of Income and deductions among taxpayers*, <https://www.law.cornell.edu/cfr/text/26/1.482-1> (Consulté le 12/02/2016)

CORPOMAX (2016), *Pourquoi le Delaware ?*, <http://www.corpomax.com/creation-societe-usa/pourquoi-delaware.php> (Consulté le 31/07/2016)

DEPARTMENT OF THE TREASURY – INTERNAL REVENUE SERVICE (2006), *Explanation of items : Amazon.com and subsidiaries, Inc* <http://static.guim.co.uk/ni/1455711789200/Explanation-of-Items.pdf> (Consulté le 30/05/2016)

DEUTSCHE WELLE (2016), *Amazon declaring revenues in EU, not just Luxembourg*, <http://www.dw.com/en/amazon-declaring-revenues-in-eu-not-just-luxembourg/a-18476890> (Consulté le 17/06/2016)

DISCHINGER, M. RIEDEL, N. (2008) : Corporate taxes and the location of intangible assets within multinational firms. Munich discussion paper No 2008-15.

FIDUCIAIRE LUXEMBOURG – PARIE – GENEVE (2016), *Exonération des revenus de propriété intellectuelle: application aux groupes de sociétés*, <http://www.fiduciaire-lpg.lu/fr/publications/fiscalit%C3%A9-des-entreprises/exon%C3%A9ration-des-revenus-de-propr%C3%A9t%C3%A9-intellectuelle> (Consulté le 13/06/2016)

FIMARKETS (2016), *Le risque de crédit*, [http://www.fimarkets.com/pages/risque\\_credit.php](http://www.fimarkets.com/pages/risque_credit.php) (Consulté le 31/03/2016)

FRISCH, J.D, (2011), *Arm's length payments for IP involved in the Transfer of Amazon's EU Website Business : Final Report.*

LES ECHOS, (1998), *La fiscalité des groupes aux Etats-Unis au travers des "check-the-box regulations"*, [http://www.lesechos.fr/27/05/1998/LesEchos/17654-135-ECH\\_la-fiscalite-des-groupes-aux-etats-unis-au-travers-des---check-the-box-regulations--.htm](http://www.lesechos.fr/27/05/1998/LesEchos/17654-135-ECH_la-fiscalite-des-groupes-aux-etats-unis-au-travers-des---check-the-box-regulations--.htm) (Consulté le 31/07/2016)

NATIONS UNIES (2007), *Coopération internationale en matière fiscale Rapport du groupe spécial d'experts de la coopération internationale en matière fiscale sur les travaux de sa onzième réunion*, Affaires économiques et sociales

NGELEKA MUKENDI, G. (2010), *L'influence des sociétés multinationales dans la balkanisation de la RDC.* [http://www.memoireonline.com/06/12/5962/m\\_L-influence-des-societes-multinationales-dans-la-balkanisation-de-la-RDC3.html](http://www.memoireonline.com/06/12/5962/m_L-influence-des-societes-multinationales-dans-la-balkanisation-de-la-RDC3.html) (Consulté le 20/07/2016)

OCDE (2015), *Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert des bénéficiaires : rapports finaux.*, Editions OCDE.

OCDE (2014), *Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert des bénéficiaires : Relever les défis fiscaux posés par l'économie numérique.(Action 1)*, Editions OCDE

OCDE (2013b), « Exploring Data-Driven Innovation as a New Source of Growth : Mapping the Policy Issues Raised by 'Big Data' », *OECD Digital Economy Papers*, No. 222, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5k47zw3fcp43-en> (Consulté le 15/10/2015)

REGISTRE DE COMMERCE ET DES SOCIETES(2015), *Annual Accounts of Amazon EU Sarl*, <http://www.youscribe.com/BookReader/IframeEmbed?productId=2578557&width=auto&height=auto&startPage=1&displayMode=scroll&documentId=2672509&fullscreen=1&token=> (Consulté le 25/07/2016)

REGISTRE DE COMMERCE ET DES SOCIETES (2015), *Annual Accounts of Amazon Europe Holding Technologies SCS*, <http://www.youscribe.com/BookReader/IframeEmbed?productId=2578558&width=auto&height=auto&startPage=1&displayMode=scroll&documentId=2672510&fullscreen=1&token=> (Consulté le 25/07/2016)

ROSSIGNOL, J-L (2010)., *La gouvernance juridique et fiscale des organisations*, Editions Tec&Doc, Lavoisier

SCOTT, J. (2014), *Forbes, Check the box for Tax avoidance*, <http://www.forbes.com/sites/taxanalysts/2014/02/19/check-the-box-for-tax-avoidance/#6bd06b133975> (consulté le 12/07/2016)

US TAX COURT, (2015), *Trial Memorandum : Amazon.com , Inc & Subsidiaries vs Commissioner of internal revenue.*, <http://static.guim.co.uk/ni/1455711788380/IRS-Trial-Memorandum.pdf> (Consulté le 17/04/2016)

US TAX COURT, (2014), *Stipulation for trial – Goldcrest transaction steps facts*, <http://static.guim.co.uk/ni/1455711787868/Goldcrest-Transaction-Steps.pdf> (Consulté le 17/04/2016)

WORLD INTELLECTUAL PROPERTY ORGANIZATION (2016)  
<http://www.wipo.int/portal/en/index.html> (Consulté le 05/07/2016)

WORLD INTELLECTUAL PROPERTY ORGANIZATION (2016), *What is Intellectual Property ?*,  
[http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/intproperty/450/wipo\\_pub\\_450.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/intproperty/450/wipo_pub_450.pdf)  
(Consulté le 10/06/2016)

WORLD TRADE ORGANIZATION (2016) , *What are intellectual property rights ?*,  
[https://www.wto.org/english/tratop\\_e/trips\\_e/intel1\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/trips_e/intel1_e.htm) (Consulté le 15/06/2017)