



**LOUVAIN**  
School of Management

UNIVERSITE CATHOLIQUE DE LOUVAIN

LOUVAIN SCHOOL OF MANAGEMENT

**LA DÉCLARATION PAYS PAR PAYS : ORIGINE FISCALE, ENJEUX  
POUR LES ACTEURS ET PERSPECTIVES POUR LE FUTUR**

Promoteur : Professeur M. Gérard

Mémoire-recherche présenté par  
Caroline Laurent

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

ANNEE ACADEMIQUE 2015-2016



**Le travail présenté ci-après vient marquer une étape importante dans mon processus de formation. Il clôture cinq années d'un programme enrichissant qui m'a permis de m'épanouir dans l'apprentissage. À cette occasion, j'aimerais prendre le temps d'adresser quelques remerciements.**

**Au Professeur Gérard, grâce à qui j'ai découvert et appris à aimer la fiscalité des entreprises, j'adresse mes remerciements pour le soutien qu'il m'a apporté et le temps qu'il m'a consacré en tant que promoteur académique au cours de ce mémoire.**

**Je tiens à remercier mes collègues et mon maître de stage qui ont avec enthousiasme accepté de répondre à mes interrogations et m'ont aidée à éclairer divers concepts fiscaux.**

**A ma famille et mes précieux amis, j'adresse toute ma reconnaissance pour leur patience, leur confiance et leur générosité.**



# TABLE DES MATIERES

TABLE DES SCHEMAS .....	VI
TABLE DES ANNEXES .....	VII
LISTE DES ABREVIATIONS .....	VIII
Introduction .....	1
Chapitre 1 : Le contexte .....	5
1.1. L'apparition d'un besoin .....	5
1.2. Le projet « Base Erosion and Profit Shifting » (BEPS) .....	6
Chapitre 2 : La documentation des prix de transfert .....	13
2.1. La notion de prix de transfert et leur documentation .....	13
2.2. La documentation des prix de transfert et le projet BEPS de l'OCDE .....	19
2.3. L'action 13 du projet BEPS .....	20
2.3.1. Le fichier principal .....	20
2.3.2. Le fichier local .....	21
2.3.3. La déclaration pays par pays .....	21
Chapitre 3 : Les détails de la déclaration pays par pays (DPPP) .....	23
3.1. Le champ d'application .....	23
3.2. Le calendrier .....	24
3.3. Le mécanisme .....	26
3.3.1. Le mécanisme primaire .....	27
3.3.2. Le mécanisme secondaire .....	29
3.4. Le contenu de la déclaration pays par pays .....	31
3.4.1. Le chiffre d'affaires .....	34
3.4.2. Le bénéfice ou la perte avant impôt .....	35
3.4.3. Les impôts sur les bénéfices acquittés et dus .....	35
3.4.4. Le capital social .....	36

#### IV.

3.4.5.	Le nombre d'employés.....	36
3.4.6.	Les actifs corporels hors trésorerie et équivalents de trésorerie.....	37
3.4.7.	Les entités constitutives résidentes de la juridiction fiscale et leurs activités principales.....	37
3.4.8.	La possibilité d'analyse.....	38
<b>Chapitre 4 : La transposition au niveau européen .....</b>		<b>39</b>
4.1.	Le programme européen pour une fiscalité des entreprises plus juste .....	40
4.2.	La directive concernant l'échange automatique et obligatoire d'informations dans le domaine fiscal.....	43
4.3.	La directive concernant la communication, par certaines entreprises et succursales, d'informations relatives à l'impôt sur les bénéfices.....	45
<b>Chapitre 5 : Les acteurs .....</b>		<b>49</b>
5.1.	Les acteurs et leurs enjeux .....	49
5.1.1.	Les entreprises multinationales confrontées à l'obligation de déclaration pays par pays .....	49
5.1.2.	Les entreprises non soumises à l'obligation de déclaration pays par pays.....	52
5.1.3.	Les actionnaires.....	54
5.1.4.	Les organisations non gouvernementales .....	55
5.1.5.	Les gouvernements .....	55
5.1.6.	Les pays en développement.....	56
5.1.7.	La société en général.....	57
5.2.	Le résumé des conséquences pour les acteurs.....	58
<b>Chapitre 6 : La publication de la DPPP et ses incidences économiques et politiques.....</b>		<b>61</b>
6.1.	Les aspects politiques justifiant la publication de la DPPP .....	62
6.2.	La publication de la DPPP d'un point de vue économique .....	63
6.3.	L'argument du secret stratégique et opérationnel en faveur de la confidentialité de la DPPP.....	64
6.4.	La divulgation publique de la DPPP comme un frein à l'innovation .....	66
6.5.	Le recul personnel sur la question .....	68

Chapitre 7 : Le projet européen nommé ACCIS et le rôle de la déclaration pays par pays dans celui-ci .....	71
7.1. L'approche unitaire, alternative au projet BEPS actuel .....	71
7.2. Le projet de directive ACCIS de l'Union européenne.....	73
7.3. La formule de répartition de l'ACCIS .....	75
7.4. 2016 : La relance de l'ACCIS par la Commission européenne.....	77
7.5. Le projet BEPS et l'ACCIS : quelles similitudes, quelle complémentarité ?.....	78
7.6. La déclaration pays par pays : un outil pour le projet ACCIS .....	80
Conclusion .....	83
BIBLIOGRAPHIE .....	87

VI.

## TABLE DES SCHEMAS

Schéma 1 : illustration d'un instrument hybride et ses incidences fiscales .....	8
Schéma 2 : exemple du mécanisme de prix de transfert : la situation sans impôt .....	14
Schéma 3 : exemple du mécanisme de prix de transfert : la situation avec un impôt – taux d'imposition homogène dans les différents pays .....	15
Schéma 4 : exemple du mécanisme de prix de transfert : la situation avec un impôt – taux d'imposition qui diffère selon le pays de résidence – avant transfert de bénéfices .....	15
Schéma 5 : exemple du mécanisme de prix de transfert : la situation avec un impôt – taux d'imposition qui diffère selon le pays de résidence – après transfert de bénéfices .....	16
Schéma 6 : illustration du calendrier pour la DPPP – 1 <sup>er</sup> cas de figure .....	25
Schéma 7 : illustration du calendrier pour la DPPP – 2 <sup>ème</sup> cas de figure .....	26
Schéma 8 : proposition de l'OCDE pour la forme de la DPPP – tableau 1 .....	32
Schéma 9 : exemple de DPPP complétée pour la juridiction « Belgique » et le facteur « Nombre d'employés » .....	33
Schéma 10 : proposition de l'OCDE pour la forme de la DPPP – tableau 2 .....	33
Schéma 11 : proposition de l'OCDE pour la forme de la DPPP – tableau 3 .....	34
Schéma 12 : structure du « Paquet sur la lutte contre l'évasion fiscale » .....	42
Schéma 13 : tableau d'analyse récapitulative des acteurs concernés par la DPPP et de leurs enjeux .....	59

## TABLE DES ANNEXES

ANNEXE I : Pourcentage des recettes de l'État belge attribuables aux recettes fiscales .....	95
ANNEXE II : Modèle de formulaire de déclaration pays par pays tel que présenté par l'OCDE .....	96
ANNEXE III : Tableau comparatif des recommandations du projet BEPS de l'OCDE avec les mesures de l'Union européenne .....	99
ANNEXE IV : Mécanisme d'échange de la déclaration pays par pays imposé et illustré par la Commission européenne .....	101
ANNEXE V : Glossaire de définitions .....	103

VIII.

## LISTE DES ABREVIATIONS

ACIS : Assiette commune pour l'impôt sur les sociétés

ACCIS : Assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés

BEPS: Base erosion and profit shifting

DPPP: Déclaration pays par pays

ETP : Équivalent temps plein

OCDE: Organisation de coopération et de développement économiques

ONG : Organisations non gouvernementales

PME : Petites et moyennes entreprises

UE: Union européenne

.

## Introduction

« Top 50 des sociétés qui payent le moins d'impôts en Belgique » (Moriaux, 2014), « Google, Amazon et Facebook... ces milliards d'impôts qui boucheraient notre déficit » (Tanguy, 2016), « Pourquoi AB InBev SA ne paie pas d'impôt en Belgique » (Lauwers, 2014) ... Les articles de presse se multiplient depuis plusieurs années pour dénoncer le comportement fiscal de plusieurs entreprises multinationales qui parviennent à échapper à l'impôt sur une grande partie de leurs bénéfices. Les taux d'imposition effectifs de bon nombre d'entre elles sont particulièrement faibles.

Cette situation pose problème et n'est pas acceptée par la société. En effet, les citoyens qui contribuent à l'impôt en reversant une partie de leurs revenus à l'État y perçoivent une profonde injustice. Pourquoi devraient-ils jouer le jeu alors que d'autres ne sont pas soumis aux mêmes règles ? La question de l'évasion fiscale est, en conséquence, une problématique majeure.

Le « Tax Justice Network », un réseau international indépendant consacré à la recherche, l'analyse ainsi que la mobilisation dans les domaines de taxation et de régulation financière internationales (Tax Justice Network, 2016), s'exprime à ce sujet dans les termes suivants :

*« L'évasion fiscale est un problème global. Elle implique l'exploitation abusive d'écarts et failles dans les législations fiscales nationales et internationales qui permet aux entreprises multinationales de transférer leurs bénéfices d'un pays à l'autre, avec pour intention de réduire l'impôt qu'elles payent sur au moins une partie de leurs bénéfices. L'évasion fiscale à si grande échelle est facilitée par le manque de transparence dans la manière dont les entreprises multinationales déclarent et publient leurs états financiers. Rendre les comptes des entreprises multinationales davantage transparents aiderait à lutter contre l'évasion fiscale à moindre prix. »*

(Murphy, 2009, p.4, traduction : C. Laurent)

2.

Le constat est sans équivoque : si l'on veut lutter contre l'évasion fiscale des entreprises multinationales, il faudra augmenter la transparence avec laquelle celles-ci établissent et publient leurs états financiers.

Une des propositions récentes pour atteindre cet objectif est d'introduire un nouveau type de déclaration financière qui s'appelle la « déclaration pays par pays ». Cette proposition vient de l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques, qui suggère que les très grands groupes d'entreprises multinationales préparent ce document, qui reprendra des informations à propos de leurs activités, déconsolidées pays par pays. Ces renseignements sont destinés à être fournis aux administrations fiscales des pays dans lesquels le groupe opère. Grâce à ceux-ci, les administrations pourront comprendre davantage les stratégies internationales des entreprises et détecter les comportements de planification fiscale agressive.

Ce travail a pour objectif d'introduire cette nouvelle forme de documentation au lecteur et de lui en présenter plusieurs aspects. Nous aspirons à ce que le lecteur ait, à la fin de sa lecture, assez de cartes en mains pour saisir le mécanisme d'ensemble de la déclaration pays par pays et pour se forger sa propre opinion sur le sujet. Le développement se déroulera en trois temps.

Dans un premier temps, nous tâcherons d'expliquer au lecteur l'origine fiscale de la déclaration pays par pays. Pour ce faire, nous l'introduirons au contexte dans lequel cette forme de documentation est apparue, et nous lui présenterons les projets dans lesquels elle s'inscrit aux niveaux de l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques et de l'Union européenne.

Dans un second temps, nous passerons en revue les acteurs concernés par la déclaration pays par pays et les conséquences que l'instauration de cette dernière aura pour eux. En effet, comme beaucoup de mesures, elle représente un avantage pour certains et un inconvénient pour d'autres. Nous aspirons à ce que les enjeux pour les différents acteurs soient mis en lumière.

Dans un troisième et dernier temps, nous présenterons les perspectives pour l'avenir de la déclaration pays par pays. En effet, cette dernière pourrait avoir un rôle important à jouer dans le futur de la taxation internationale et de la société en général. Dès lors, nous pensons qu'il est important d'expliquer en quoi ce rôle pourrait consister afin de donner au lecteur des pistes de réflexion.



## Chapitre 1 : Le contexte

Le point de départ de ce chapitre est qu'un cadre réglementaire répond toujours à un besoin. Il paraît donc judicieux de commencer par passer en revue le contexte dans lequel l'*Organisation de Coopération et de Développement Économiques* (OCDE), à travers son rapport « *Base Erosion and Profit Shifting* » (BEPS), propose des recommandations précises en matière de fiscalité, et notamment un nouveau type de déclaration financière et fiscale appelée « *Déclaration Pays Par Pays* » (DPPP) (OCDE, 2015, pp. 9-11). Par la suite, nous pourrons en présenter les détails, les développements récents ainsi que les organismes qui les façonnent, ceux qui les encouragent et ceux qui doivent prendre en compte les conséquences qui en découlent.

Une manière pertinente de réaliser cette contextualisation est d'introduire la problématique de la « planification fiscale agressive ». Ce travail et la réflexion qui en découle se basent sur le postulat selon lequel, dans la société d'aujourd'hui, les entreprises, en abusant de certaines lacunes dans nos systèmes fiscaux, évitent en partie l'impôt (Commission européenne, 2015b).

Ce chapitre propose la méthodologie suivante. Tout d'abord, nous allons expliquer les faits et événements qui ont fait apparaître le problème de l'évasion fiscale à l'avant du débat public. Ensuite, nous introduirons le projet BEPS comme une piste de solution. Nous veillerons à exposer les caractéristiques et les objectifs du projet et à mettre en évidence les aspects qu'il vise à améliorer.

### 1.1. L'apparition d'un besoin

Le nouveau climat en matière fiscale a été apporté par un constat selon lequel les entreprises, et particulièrement les multinationales, ne paient pas leur juste part d'impôt.

6.

Selon l'OCDE, les évolutions récentes vers la mondialisation et l'intégration de l'économie mondiale « offrent aux multinationales des possibilités d'alléger considérablement leur charge fiscale » (OCDE, 2013, p. 8). Les entreprises exploitent les lacunes dans les systèmes de taxations nationale et internationale. En effet, la concurrence fiscale internationale les motive à organiser leurs activités dans certaines juridictions afin de profiter des incitants fiscaux qui y sont offerts (taux réduits, exemptions, régimes particuliers, etc.) et d'ainsi optimiser leur imposition. Cette planification fiscale agressive n'est pas forcément illégale mais soulève la question de l'équité (Devereux, 2011, p. 15). En outre, certains événements récents ont porté ce constat à l'avant de la scène publique.

Premièrement, un des déclencheurs a été la crise de 2008. Suite à celle-ci, la situation financière de bon nombre d'États est devenue critique. Se retrouvant en déficit sur un long terme, les gouvernements ont été obligés de revoir leurs stratégies budgétaires (Owens, 2015). Les recettes des États provenant en grande majorité des taxes perçues (Cf. Annexe I), redresser le système fiscal peut être considéré comme un remède nécessaire à la situation de déficit.

Deuxièmement, plusieurs scandales fiscaux ont éclaté ces dernières années. En 2014, les noms de plusieurs multinationales figurent au cœur des « LuxLeaks » ; les fuites financières qui dénoncèrent des arrangements fiscaux conclus avec les autorités fiscales luxembourgeoises (Christians, 2014). Plus récemment, en avril 2016, les « Panama Papers » ont dévoilé un réseau très étendu d'évasion fiscale globale (Vaudano, 2016). Face à ces révélations, la confiance du public dans l'intégrité des systèmes fiscaux est ébranlée. En conséquence, cette problématique est devenue un intérêt majeur pour les populations.

## 1.2. Le projet « Base Erosion and Profit Shifting » (BEPS)

Ces failles ayant été mises en lumière, de nombreux pays se sont mobilisés et la mission de mettre sur pied un plan d'action concernant l'érosion de la base d'imposition et le

transfert des bénéfices a été confiée à l'OCDE<sup>1</sup> (OCDE, 2013). Depuis 2012, le soutien du G20 dans ce projet – que nous appellerons projet BEPS – en a justifié la légitimité. Ce projet est décrit comme un élément déterminant de la poursuite du changement dans l'environnement fiscal actuel, parce qu'il influence les comportements tant des contribuables que des administrations fiscales. Dans certains cas, par exemple, il n'a même pas été nécessaire d'attendre que les rapports finaux de l'OCDE paraissent pour observer des évolutions. En effet, pour certaines thématiques, certains pays ont anticipé les recommandations en devenir et ont, de leur propre initiative, adopté des changements dans leurs lois respectives (Macovei, 2016).

Deux constats sont à la source du projet BEPS. D'une part, les règles de fiscalité d'entreprises actuelles ne sont pas en adéquation avec la réalité des marchés et des économies tels qu'ils sont constitués actuellement. D'autre part, comme nous l'avons déjà constaté auparavant, certains contribuables échappent en partie à l'impôt qu'ils devraient payer sur leurs bénéfices (Traversa et Possoz, 2015). Le projet BEPS tend donc à lutter contre tous les aspects de ce qui est aujourd'hui considéré comme de la planification fiscale agressive. Il s'agit d'une approche holistique qui cherche à assurer que les entreprises soient taxées en concordance avec la réalité économique de leurs activités. En d'autres termes, il est question d'éviter que des entités riches en capital mais qui n'ont pas d'activité économique conséquente ne puissent déclarer des profits trop importants dans un pays pour des raisons fiscales (Kadet, 2016).

Pour ce faire, l'OCDE propose un ensemble de recommandations pour amender les législations locales, les conventions préventives de la double imposition et les démarches administratives et inter-gouvernementales (Macovei, 2016). Grâce à ces recommandations,

---

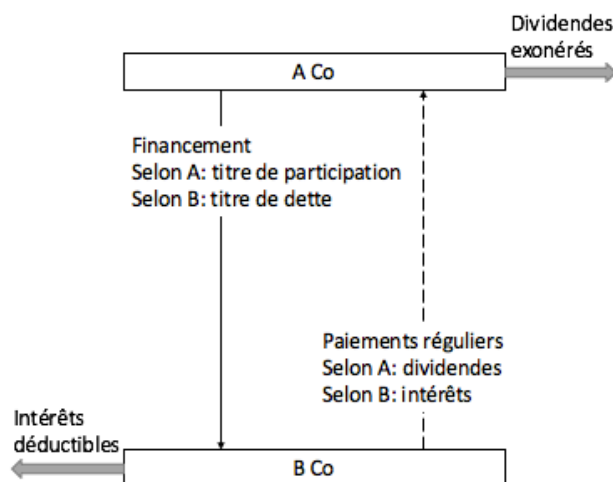
<sup>1</sup>« Les pays membres de l'OCDE sont au nombre de 35: l'Allemagne, l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Chili, la Corée, le Danemark, l'Espagne, l'Estonie, les États-Unis, la Finlande, la France, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, l'Islande, Israël, l'Italie, le Japon, la Lettonie, le Luxembourg, le Mexique, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, les Pays-Bas, la Pologne, le Portugal, la République slovaque, la République tchèque, le Royaume-Uni, la Slovénie, la Suède, la Suisse et la Turquie. L'Union européenne participe aux travaux de l'OCDE. » (OCDE, 2013)

8.

l'OCDE projette de réduire les comportements d'érosion de la base d'imposition et de transfert des bénéfices de deux manières. D'une part, des nouveaux outils permettant d'identifier les contribuables qui ne paient pas leur juste part d'impôt sont présentés aux autorités fiscales. D'autre part, les nouvelles mesures ont pour objectif également de conscientiser les entreprises par rapport à leurs comportements d'évitement fiscal (Kadet, 2016). Afin d'atteindre ces ambitions, le projet BEPS repose sur trois piliers fondamentaux, qui constituent ses grands axes de réflexion : la cohérence, la substance et la transparence (Traversa et Possoz, 2015).

Premièrement, l'OCDE introduit le principe de « la cohérence » (OCDE, 2013). Celui-ci prône une coordination plus assidue entre les différents systèmes fiscaux nationaux. En effet, les entreprises exploitent les disparités existantes entre ceux-ci et c'est ce mécanisme qui leur permet d'effectuer des économies d'impôt injustifiées. Les montages hybrides, par exemple, ont pour conséquence que les entités multinationales se retrouvent dans des situations de double non-imposition ou de double déduction (Traversa et Possoz, 2015). Ce problème survient quand, à une même réalité transfrontalière, des règles différentes sont appliquées dans des pays différents (OCDE, 2012). Pour illustrer ce propos, imaginons un instrument considéré, selon le pays concerné, comme titre de participation ou comme titre de dette.

### Schéma 1 : illustration d'un instrument hybride et ses incidences fiscales



Source : [http://www.oecd.org/fr/ctp/echange-de-renseignements-fiscaux/HYBRIDS\\_FR\\_Final\\_October2012.pdf](http://www.oecd.org/fr/ctp/echange-de-renseignements-fiscaux/HYBRIDS_FR_Final_October2012.pdf)  
et travail personnel

Une société résidente du pays A finance une société résidente du pays B. Ce financement est, selon les règles du pays A, qualifié d'apport en capital – autrement dit, un titre de participation – et la société en retire donc des dividendes. Dans le pays B, on considère que cet instrument est un titre de dette, pour lequel l'entreprise est redevable d'intérêts. Le problème survient à partir du moment où le pays A permet l'exonération des dividendes et le pays B la déduction des intérêts. Dans ce cas, le revenu (ou du moins une partie de celui-ci) n'est taxé ni en B – qui effectue une déduction nette –, ni en A – qui n'inclut pas ce montant dans sa base imposable. Les deux dispositions (l'exonération en A et la déduction en B) qui sont initialement créées pour éviter une double imposition du bénéfice mènent donc à une situation où le bénéfice n'est imposé nulle part (OCDE, 2012). C'est sur la base de ce constat que l'OCDE attire l'attention sur le fait que le chemin vers une fiscalité plus équitable commence par un travail conjoint entre les pays afin d'aboutir à plus de cohérence entre les régimes fiscaux nationaux. Ainsi, on pourra éviter que des asymétries et des lacunes surviennent dans le système de taxation internationale.

Deuxièmement, l'axe de « la substance » semble avoir une importance primordiale (OCDE, 2013). Le concept a déjà été évoqué. Il s'agit, selon l'OCDE, de « réaligner les règles d'imposition sur la substance économique pour rétablir les effets et avantages escomptés des normes internationales, qui n'ont peut-être pas évolué à la même vitesse que les modèles économiques et les progrès technologiques » (OCDE, 2013, p.13). En d'autres termes, certains incitants fiscaux mis en place dans le passé ont aujourd'hui des effets disproportionnés, qui vont bien au-delà des résultats recherchés, et qui nuisent aux administrations collectrices d'impôt. En conséquence, une amélioration des règles est vivement encouragée. La problématique spécifiquement visée est celle des prix de transfert. En effet, dans le système actuel, les groupes multinationaux utilisent et abusent de la possibilité qu'ils ont de localiser une partie de leurs actifs, de leur capital, et de leurs risques, dans la perspective d'aménager leurs bénéfices de manière à réduire leur charge d'impôt (plus de détails sur ce sujet au prochain chapitre). L'OCDE appelle donc à des dispositions permettant de davantage mettre l'accent sur la création de valeur ajoutée et sur sa provenance pour remédier à cette problématique (OCDE, 2013).

Troisièmement, l'OCDE expose un pilier nommé « la transparence » (OCDE, 2013), qui représente un volet plus procédural de son plan d'action. La croyance est que sans une augmentation de la transparence, les autres mesures mises en place n'ont que peu de chances d'aboutir à un résultat satisfaisant. Il semble donc pertinent d'introduire ici une ébauche de définition pour ce terme (Traversa et Possoz, 2015).

De manière générale, le terme « transparence » renvoie aux notions de divulgation et de déclarations à propos des activités entreprises par une organisation. En outre, selon Jeffrey Owens (2015), la transparence fiscale peut être exercée à plusieurs niveaux, qui représentent des degrés de publication différents. Tout d'abord, le premier type de transparence représente une implémentation stricte et fidèle de la loi. Ainsi, le contribuable serait dit transparent s'il respecte ses obligations envers son administration fiscale. Il s'agit d'une transparence confidentielle puisque les affaires entre le contribuable et l'administration ne concernent pas le public. Ensuite, le contribuable peut s'engager davantage à l'égard des autorités, et gagner en transparence. Ce nouveau degré de divulgation représente le deuxième type de transparence. L'information que le contribuable met à disposition de son administration est plus étendue. Son objectif est d'exposer à cette dernière des données lui permettant de comprendre la situation de l'organisation de manière plus approfondie et d'ainsi éviter certains doutes non souhaitables. Enfin, le troisième type de transparence, qui est le plus récent, reflète un désir de la part des entreprises de rendre publique l'information qu'elles transmettent aux autorités fiscales. De leur propre initiative, elles décident donc que la confidentialité de ces données n'a pas lieu d'être. Cette communication spontanée a pour conséquence d'instaurer un climat de confiance entre l'entité et ses parties prenantes : actionnaires, employés, clients et la société en général (Owens, 2015, pp. 37-38).

Dans le cadre du projet BEPS, on aspire à étendre les obligations de divulgation afin d'aboutir au minimum à une transparence du deuxième type cité ci-dessus. En effet, une information plus détaillée devrait être demandée aux multinationales afin d'en tirer une compréhension complète des activités de l'entreprise. Cela permettrait de mettre en relation

plus d'éléments et donc de faire meilleur usage des déclarations qui existent déjà aujourd'hui. Si les administrations fiscales venaient à disposer d'un tel niveau de connaissance sur les entités opérant dans leurs juridictions, cela pourrait leur permettre d'orienter de manière plus efficace les contrôles fiscaux et de davantage détecter les situations qui pourraient mener à des abus.



## Chapitre 2 : La documentation des prix de transfert

Après avoir présenté le besoin grandissant de changement en matière fiscale dans nos sociétés et suite à la brève introduction au « Plan d'action concernant l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices » de l'OCDE – que nous appelons également « projet BEPS » dans ce travail –, nous allons maintenant approfondir le volet « transparence » de ce dernier.

Ce chapitre est un descriptif de *l'action 13* du rapport final de 2015 qui s'intitule « Documentation des prix de transfert et déclaration pays par pays » (OCDE, 2015). Comme son nom le laisse transparaître, cette action propose une révision des standards en matière de documentation des prix de transfert et introduit une nouveauté dans celle-ci, appelée déclaration pays par pays. Nous reviendrons à cette dernière plus tard car avant de la développer, il convient d'introduire la notion de « prix de transfert » et leur documentation afin de comprendre les enjeux.

### 2.1. La notion de prix de transfert et leur documentation

Ce qu'on appelle « prix de transfert », ce sont les prix qui sont attribués à des transactions entre parties liées (généralement d'un même groupe) situées dans des pays différents. Il peut s'agir de toutes sortes de flux : biens, services, actifs tangibles, intangibles ou financiers, capitaux... (Van den Branden, 2011). Ce qui fait la particularité de cette matière est que dans le cadre d'entreprises associées, les relations commerciales ne subissent pas forcément pleinement l'influence des mécanismes du marché. Des facteurs externes à celui-ci (fiscaux entre autres) sont en jeu. Dès lors, la fixation des prix de transfert peut avoir un impact direct sur la répartition des bénéfices des multinationales (Van den Branden, 2011). Via cette pratique, ces dernières ont la possibilité de transférer (une partie de) leurs revenus vers des sociétés résidentes de juridictions à fiscalité plus faible appartenant au même groupe. Introduisons un exemple très simplifié afin d'éclairer définitivement le mécanisme.

14.

L'entreprise ACo, résidente du pays A, possède deux filiales, BCo et CCo, situées respectivement dans les pays B et C. Son activité consiste à produire des tabourets. Elle se procure le bois et les autres matières premières auprès de l'entreprise BCo. Les matières premières coûtent à BCo 1 euro et cette dernière les revend 2 euros à son entreprise-mère. ACo les transforme ensuite et revend son produit fini à l'entreprise CCo, pour une valeur de 5 euros. Cette dernière distribue le tabouret au prix de 10 euros et effectue donc une marge de 5 euros. Voici l'opération décrite en schéma :

**Schéma 2 : exemple du mécanisme de prix de transfert : la situation sans impôt**

BCo		ACo		CCo	
Charges	-1	Charges	-2	Charges	-5
Produits	+2	Produits	+5	Produits	+10
Résultat av. impôt	+1	Résultat av. impôt	+3	Résultat av. impôt	+5

Source : travail personnel

Pour le moment, le profit total du groupe est de  $(1+3+5)$  9 euros. Nous allons désormais introduire le phénomène de l'impôt.

Dans un premier temps, imaginons que les pays A, B et C aient un taux d'imposition homogène qui est de 50%. Dans ce cas, quel(s) que soi(en)t le ou les pays dans le(s)quel(s) les marges sont réalisées, le bénéfice après impôt sera de 4,5 euros comme illustré ci-dessous.

**Schéma 3 : exemple du mécanisme de prix de transfert : la situation avec un impôt – taux d'imposition homogène dans les différents pays**

BCo		ACo		CCo	
Charges	-1	Charges	-2	Charges	-5
Produits	+2	Produits	+5	Produits	+10
Résultat av. impôt	+1	Résultat av. impôt	+3	Résultat av. impôt	+5
Taux d'impôt	50%	Taux d'impôt	50%	Taux d'impôt	50%
Bénéf. après impôt	+0,5	Bénéf. après impôt	+1,5	Bénéf. après impôt	+2,5

Profit= +9

Bénéf. après impôt= +4,5

Source : travail personnel

Cette fois, nous allons poser l'hypothèse que les pays A, B et C n'ont pas un taux d'imposition homogène et voir les conséquences qui découlent de cet élément. Posons que le taux en A est de 50%, en B de 30% et en C de 70%. Sans transfert des bénéfices, à savoir, si l'on garde la situation de commerce telle qu'elle est, le groupe fera un bénéfice après impôt de 3,7 euros.

**Schéma 4 : exemple du mécanisme de prix de transfert : la situation avec un impôt – taux d'imposition qui diffère selon le pays de résidence – avant transfert de bénéfices**

BCo		ACo		CCo	
Charges	-1	Charges	-2	Charges	-5
Produits	+2	Produits	+5	Produits	+10
Résultat av. impôt	+1	Résultat av. impôt	+3	Résultat av. impôt	+5
Taux d'impôt	30%	Taux d'impôt	50%	Taux d'impôt	70%
Bénéf. après impôt	+0,7	Bénéf. après impôt	+1,5	Bénéf. après impôt	+1,5

Profit= +9

Bénéf. après impôt= +3,7

Source : travail personnel

C'est ici que le transfert de bénéfices devient intéressant. En effet, on se rend compte que vu la manière dont les marges sont localisées, les différents taux d'imposition des pays jouent pour le moment en défaveur de la multinationale. Mais n'y a-t-il pas un moyen de renverser la situation pour profiter du taux moins important dans le pays B et éviter de se retrouver avec trop de bénéfices en C, où l'impôt est relativement élevé ? Analysons les changements suivants :

**Schéma 5 : exemple du mécanisme de prix de transfert : la situation avec un impôt – taux d'imposition qui diffère selon le pays de résidence – après transfert de bénéfices**

BCo		ACo		CCo	
Charges	-1	Charges	-5	Charges	-8
Produits	+5	Produits	+8	Produits	+10
Résultat av. impôt	+4	Résultat av. impôt	+3	Résultat av. impôt	+2
Taux d'impôt	30%	Taux d'impôt	50%	Taux d'impôt	70%
Bénéf. après impôt	+2,8	Bénéf. après impôt	+1,5	Bénéf. après impôt	+0,6

Profit= +9

Bénéf. après impôt= +4,9

Source : travail personnel

Le groupe a décidé de localiser plus de bénéfices en B, qui a une fiscalité plus avantageuse. Ceci a été réalisé aux dépens des revenus déclarés en C, où un taux d'impôt plus conséquent est appliqué. La société ACo achètera désormais ses matières premières au prix de 5 euros à BCo, permettant à cette dernière de réaliser une marge de 4 euros, à savoir 3 euros de plus que dans la situation précédente. ACo revendra le produit fini à CCo pour une valeur de 8 euros, ce qui entrainera que CCo fera 3 euros de moins de profit, à savoir un bénéfice de 2 euros. Globalement, le bénéfice avant impôt du groupe restera le même, à savoir 9 euros. En effet, ces opérations étant exclusivement intra-groupe, et aucun montant n'ayant été modifié dans les échanges avec l'extérieur, il n'y a pas de raison que le bénéfice total des trois entreprises varie. Cependant, grâce aux différences de taux d'imposition dans

les trois pays et à la manipulation effectuée par l'entreprise, le résultat après impôt du groupe s'élèvera à 4,9 euros, montant supérieur à toutes les situations précédentes. L'opération de transfert des bénéfices est donc intéressante à l'échelle du groupe et le devient d'autant plus quand de grandes quantités sont échangées. Cependant, les nouveaux prix fixés sont superficiels et ne sont pas régis par les mécanismes du marché puisqu'ils cachent des motifs purement fiscaux. Cette opération n'est donc pas légale et les prix de transfert nouvellement définis risquent des ajustements de la part des administrations fiscales de A et de B. Nous allons préciser cette idée.

Selon l'OCDE, ce mécanisme a pour incidence de fausser les montant de l'impôt dû dans telle ou telle juridiction et donc les recettes fiscales du pays d'accueil (OCDE, 2010, p. 34). Les pays membres de l'OCDE ont convenu d'une procédure qui permettrait aux administrations lésées de récupérer la partie de l'assiette fiscale qui leur reviendrait si aucune manipulation n'avait été opérée de la part du groupe d'entreprises. Ainsi que le stipule l'Article 9 du Modèle de Convention fiscale de l'OCDE :

*« [Lorsque] ... les deux entreprises sont, dans leurs relations commerciales ou financières, liées par des conditions convenues ou imposées, qui diffèrent de celles qui seraient convenues entre des entreprises indépendantes, les bénéfices qui, sans ces conditions, auraient été réalisés par l'une des entreprises, mais n'ont pu l'être en fait à cause de ces conditions, peuvent être inclus dans les bénéfices de cette entreprise et imposés en conséquence. »*

(OCDE, 2016b, p.26)

Comme ce passage le précise, il existe un risque que les administrations rejettent et ajustent le prix de transfert fixé. Dans ce cas, les entreprises risquent non seulement une double imposition du bénéfice (puisque aucune déduction n'est prévue en cas d'ajustement) mais également des pénalités (par exemple, pour mauvaise foi).

Afin de déterminer à partir de quel moment le prix de transfert défini n'est pas acceptable, l'OCDE introduit la notion de « pleine concurrence », qui est à respecter dans les conditions de la transaction. Ce principe implique que le prix de transfert fixé par des entreprises liées doit être le même que si les deux sociétés en cause étaient indépendantes et comme si les conditions de la transaction étaient de fait régies par les mécanismes de marché (Neighbour, s.d.). Bien qu'il soit facile à comprendre, ce principe est difficile à mettre en œuvre et encore plus difficile à prouver. C'est pourquoi, de nombreux pays ont introduit des législations spécifiques en matière de prix de transfert, qui se concentrent entre autres sur la documentation de ceux-ci.

La documentation sert au contribuable, non seulement à fixer ses prix de transfert car elle lui indique des méthodes à utiliser, mais également à justifier ceux-ci. Cette documentation est souvent obligatoire et représente une charge administrative supplémentaire pour l'entité. Elle permet cependant d'amoindrir les risques de rejet et d'ajustement des prix de transfert, phénomène qui peut avoir des conséquences plus importantes encore en termes de coûts (Van den Branden, 2011).

Il est désormais clair que la documentation des prix de transfert constitue un sujet sensible, qu'il ne faut pas prendre à la légère. Par ailleurs, comme l'observent P. Escaut et F. Richard (2011) : « En pratique, une bonne documentation ne peut masquer une mauvaise politique de prix de transfert. Elle risquerait même de révéler davantage de faiblesses et d'alourdir les redressements fiscaux ». Cette remarque introduit un autre aspect important de cette documentation : si elle est réalisée de manière adéquate, elle peut constituer un outil pour les administrations fiscales dans la recherche de pratiques abusives en matière d'évitement fiscal. Autrement dit, si les législateurs parviennent à mettre en place des procédures pertinentes, constituées d'instructions structurées ou de modèles précis destinés à guider la documentation des prix de transfert, ils pourront tirer de celles-ci une quantité d'information utile, qui facilitera considérablement leur travail de vérification. Grâce à ce constat, nous pouvons conclure qu'exiger une documentation plus adaptée et ciblée en matière de prix de transfert revient à poursuivre l'objectif d'une transparence accrue.

## 2.2. La documentation des prix de transfert et le projet BEPS de l'OCDE

C'est dans l'optique évoquée ci-dessus que l'OCDE introduit l'action 13 « Documentation des prix de transfert et déclaration pays par pays » (OCDE, 2015). L'action invite à la mise en place de nouvelles dispositions permettant d'augmenter l'efficacité de la fixation et de la vérification des prix de transfert. Les exigences existantes sont qualifiées d'insuffisantes. C'est pourquoi l'OCDE propose de renforcer le système actuel, qu'il n'envisage pas de remplacer dans son ensemble. Cette action vise à être bénéfique à deux niveaux, c'est-à-dire à rendre service à deux acteurs différents de la taxation internationale : les contribuables et les administrations fiscales.

D'une part, elle aspire à procurer aux contribuables des indications qui les guideront dans leur définition des prix de transfert et dans la documentation de ceux-ci. Ces indications sont vouées dans un premier temps à les aider à déterminer les différentes conditions de la transaction. En effet, l'échange d'un bien ou d'un service possède plusieurs caractéristiques, dont le prix fait partie, qui sont à prendre en compte. Pour ces mêmes contribuables, elles servent également de lignes directrices à la préparation des déclarations fiscales relatives aux prix de transfert (OCDE, 2015). Comme le mentionne le compte rendu de l'action 13, une « culture de la conformité » cherche à être créée. L'idée est de s'assurer que le contribuable ait recherché et analysé les positions qu'il prend avant de les déclarer au fisc. Cet objectif est atteint en fixant des règles qui sont convaincantes et cohérentes (OCDE, 2015).

D'autre part, cette action est également destinée aux autorités fiscales. Les administrations possédant des ressources limitées, l'allocation de celles-ci est un sujet sensible qui demande une attention particulière. Ces nouveaux requis en termes de déclaration leur procurent des indices ciblés et utiles à l'évaluation des risques. Cette évaluation est la première étape d'un travail d'audit. Elle permet d'identifier les besoins en attention à apporter à certaines organisations (OCDE, 2015).

20.

Pour récapituler, cette évolution en matière de documentation des prix de transfert a pour objectif d'avoir un effet positif pour le contribuable tout comme pour les administrations fiscales. Nous discuterons plus tard des conséquences liées à ces nouvelles obligations et des conclusions qui peuvent être tirées en terme d'impact.

### 2.3. L'action 13 du projet BEPS

Il est temps d'entrer dans le vif du sujet et de se concentrer sur une description plus détaillée des mesures que nous évoquons ci-avant. Nous l'avons donc bien compris, l'OCDE propose de réformer la documentation en matière de prix de transfert. Qu'est-ce que cela implique ?

Le changement prend tout son sens dans le fait que les pays adopteront une approche standardisée concernant la documentation des prix de transfert. Le projet est de segmenter l'obligation de publication en trois parties complémentaires, dont chacune sert des objectifs différents, reflétés à des niveaux différents. Les exigences imposées aux multinationales concernées comprendront trois rapports (KPMG Luxembourg S.C., 2016).

#### 2.3.1. Le fichier principal

Le premier, qui s'appelle le « fichier principal », permet d'avoir une vue d'ensemble des affaires de la multinationale. Il s'agit de porter un regard global sur l'entreprise et d'en tirer quelques aspects caractéristiques afin d'avoir une meilleure compréhension du contexte dans lequel elle agit et du type de transactions dans lesquelles elle est impliquée. À titre d'exemple, parmi les informations à fournir, il y a : la structure générale du groupe, une description des activités et des secteurs (facteurs de succès, produits/services les plus vendus, principales relations contractuelles intra-groupe, marchés visés, etc.), une liste des intangibles et une description des opérations de recherche et développement (KPMG Luxembourg S.C., 2016).

### 2.3.2. Le fichier local

Le second, intitulé « fichier local », se concentre sur de l'information plus détaillée à propos des transactions intra-entreprise. Pour chaque juridiction fiscale, il cherche à assurer que les règles en matière de prix de transfert et de l'application du principe « *at arm's length* » aient été bien respectées. Ainsi, ce rapport explique notamment les structures de management et les aspects stratégiques (restructurations, transferts d'intangibles, concurrents) au niveau des fonctions locales. C'est au sein de ce document que les prix de transfert sont justifiés en tant que tels : analyse de comparabilité, choix de la méthode la plus appropriée, information financière susceptible d'impacter l'analyse des prix de transfert... (KPMG Luxembourg S.C., 2016).

### 2.3.3. La déclaration pays par pays

Le troisième est celui qui importe le plus dans le cadre de ce travail. Il s'agit de la déclaration pays par pays. Ce document comprend de l'information déconsolidée à propos de l'organisation dans son ensemble. C'est-à-dire qu'il reprend des éléments concernant toute l'activité de l'entreprise, mais en les déclarant en sous-sections, pays par pays. Comme discuté ci-avant, un des objectifs de l'action 13 du projet BEPS est de fournir un outil supplémentaire aux administrations pour identifier les entreprises qui représentent un risque au niveau de l'utilisation des prix de transfert (utilisation erronée/illégale, fraude, etc.). Pour ce faire, la DPPP met en parallèle, pour chaque juridiction fiscale, le revenu total de toutes les entreprises qui y sont résidentes, les taxes payées et les ressources détenues (capital déclaré, nombre d'employés, actifs tangibles) (OCDE, 2015). Cela permettra d'analyser de manière plus approfondie si l'entreprise paie effectivement son impôt là où se trouve la substance économique. Puisque cette partie de la documentation des prix de transfert relève d'un concept nouveau et plus conséquent, nous allons aborder de manière plus détaillée les caractéristiques de celui-ci au prochain chapitre.



## Chapitre 3 : Les détails de la déclaration pays par pays (DPPP)

La suite de notre réflexion portera exclusivement sur la nouvelle forme de documentation des prix de transfert appelée « *Déclaration Pays Par Pays* » (DPPP), nous allons dans ce chapitre nous atteler à en décrire les caractéristiques principales telles qu'elles sont recommandées par l'OCDE dans le projet BEPS. Ce chapitre dans son entièreté tire son contenu de l'action 13 du rapport final de 2015 du projet BEPS (OCDE, 2015). Rappelons qu'au stade actuel, nous présentons des recommandations. Ce que nous allons exposer ne relève pas encore d'une obligation, ni pour les administrations, ni pour les contribuables, dans notre pays.

Nous proposons de présenter les éléments suivants que l'OCDE définit formellement : le champ d'application de la DPPP, le calendrier de sa mise en place, le mécanisme par lequel elle sera recueillie et échangée entre les administrations fiscales et son contenu.

### 3.1. Le champ d'application

Vu la charge supplémentaire qu'entraîne la préparation de la DPPP, cette obligation ne peut s'appliquer à tout type d'entreprise. En effet, l'OCDE dans son rapport précise qu'il ne faut pas que les coûts engendrés pour le contribuable soient disproportionnés. Il fait appel au maintien par l'administration fiscale d'un « juste équilibre entre ses besoins en documentation et le coût et la charge administrative résultant de la création de ces documents qui sont anticipés pour le contribuable » (OCDE, 2015). C'est pourquoi il est proposé que seulement les plus grandes multinationales soient contraintes de divulguer ces renseignements. Cette recommandation s'explique de deux manières. D'une part, les entreprises de plus petite taille font en règle générale des marges plus limitées (Commission européenne, 2016b). Les frais de préparation des DPPP sont donc relativement plus importants et pesants pour elles. D'autre part, la raison d'être des DPPP et leur utilité reposent

sur le fait que les entreprises concernées ont une marge de manœuvre importante en termes de transfert de leurs bénéfices. Or, cela implique qu'elles opèrent dans bon nombre de pays (Commission européenne, 2016b). L'obligation de déclaration a donc plus de sens pour des entreprises plus conséquentes.

Pour ces raisons, les entreprises multinationales tenues de remettre une DPPP sont celles dont le chiffre d'affaires annuel, calculé de manière consolidée, s'élève à minimum 750 millions d'euros pour l'exercice fiscal précédant celui pour lequel on déclare. Dans les cas de pays n'utilisant pas l'euro, il est recommandé que ce seuil soit converti en son équivalent en monnaie nationale. Aux Etats-Unis, par exemple, la proposition de réglementation pour la DPPP mentionne un seuil de 850 millions de dollars américains (Department of the Treasury, 2016). Pour illustrer cette règle de manière simple, imaginons une entreprise dont l'exercice fiscal correspond à l'année civile. Si au bilan du 31 décembre 2016, son chiffre d'affaires consolidé n'excède pas 750 millions d'euros, ou son équivalent dans une autre monnaie locale, alors l'obligation de déposer une DPPP ne s'applique pas pour son exercice fiscal qui se clôture le 31 décembre 2017.

On peut dire que ce seuil tend à épargner un maximum d'entreprises de cette obligation, puisque l'OCDE estime que seulement 10 à 15% des groupes multinationaux le franchiront. Cependant, la somme des chiffres d'affaires des groupes qui seront concernés représente 90% du chiffre d'affaires total généré par les sociétés multinationales partout dans le monde (OCDE, 2015, p.25). Il est donc clair que les entreprises visées sont très influentes et ont une marge de manœuvre certaine sur le marché.

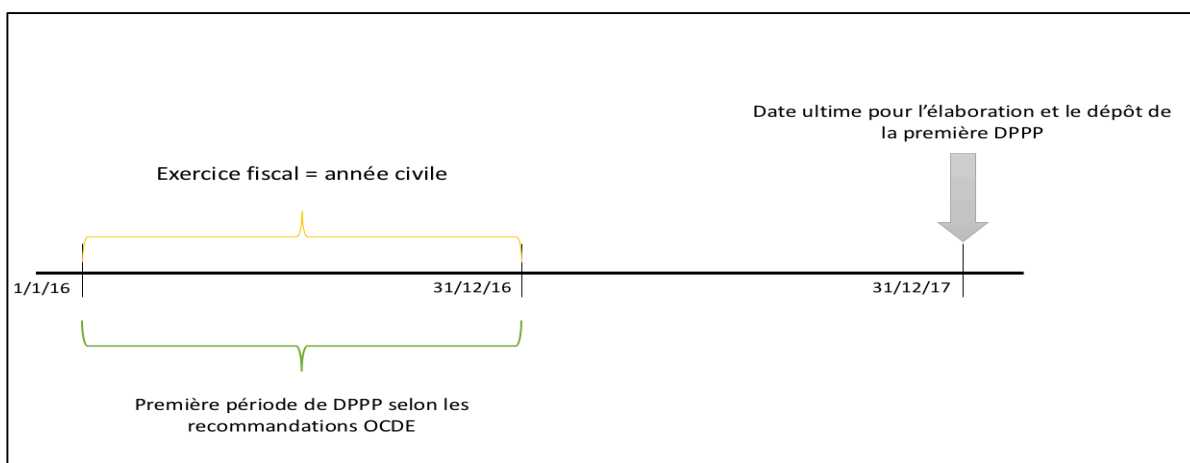
### 3.2. Le calendrier

L'action 13 recommande que l'obligation de remettre une DPPP s'applique aux entreprises multinationales décrites ci-dessus pour les exercices fiscaux commençant à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2016. Ensuite, les entreprises disposeraient d'un an, après la clôture de l'exercice

fiscal, pour fournir la DPPP de celui-ci. Pour concrétiser cet horizon temporel, voici deux exemples.

Dans le premier cas, l'entreprise multinationale a un exercice fiscal qui correspond à l'année civile. Dans cette situation, le premier exercice fiscal concerné sera celui qui s'écoule du 1<sup>er</sup> janvier 2016 au 31 décembre 2016 et la première DPPP devra être rentrée au plus tard le 31 décembre 2017.

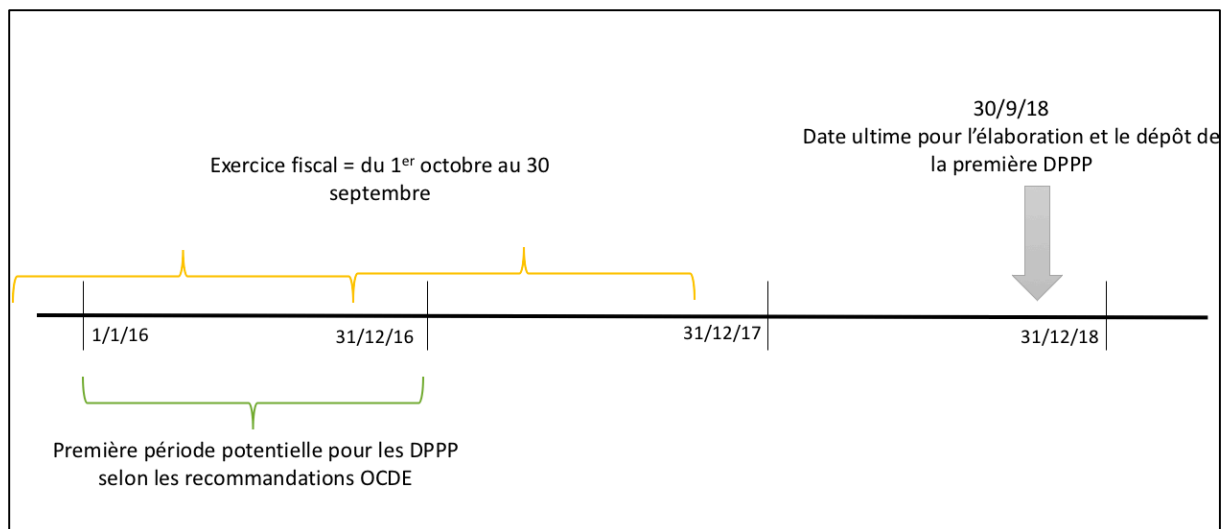
### Schéma 6 : illustration du calendrier pour la DPPP – 1<sup>er</sup> cas de figure



Source : KPMG TaxWatch (2016) et travail personnel

Comme deuxième cas de figure, nous pouvons imaginer un groupe multinational dont l'exercice fiscal est divergent d'une année civile. Ses échéances seront différentes. Prenons l'exemple d'un groupe dont l'exercice fiscal débute le 1<sup>er</sup> octobre et se clôture le 30 septembre. Ici, le premier exercice fiscal concerné pour la DPPP sera celui qui commencera neuf mois après le 1<sup>er</sup> janvier 2016, à savoir le 1<sup>er</sup> octobre 2016. La première DPPP devra être établie et déposée au plus tard le 30 septembre 2018.

### Schéma 7 : illustration du calendrier pour la DPPP – 2<sup>ème</sup> cas de figure



Source : KPMG TaxWatch (2016) et travail personnel

Il est à noter que l'OCDE reconnaît que cette limite temporelle ne représente qu'une indication et qu'il ne peut pas estimer assez précisément le temps dont certains pays auront besoin pour respecter et mener à bout leur processus législatif et rendre la mesure concernant la DPPP contraignante.

### 3.3. Le mécanisme

La déclaration pays par pays d'une entreprise multinationale est un document informatif qui est annuellement souhaité, sous la même forme, par de nombreuses juridictions fiscales. Le mécanisme selon lequel il arrive aux mains des différentes administrations fiscales n'est pas anodin et a pour cette raison été étudié de manière minutieuse par l'OCDE au cours du projet BEPS (OCDE, 2015).

Afin de circonscrire ce sujet de manière méthodique et exhaustive, il faut d'abord préciser que dans le rapport de l'action 13 du projet BEPS, deux mécanismes de collecte et d'échange des DPPP sont proposés : un primaire et un secondaire. Cependant, le mécanisme

secondaire est une option résiduelle, à savoir une option qui n'apparaît que si le primaire n'est pas ou plus applicable. En effet, le mécanisme primaire prévoit que ce soit la juridiction dans laquelle l'entreprise mère du groupe multinational est résidente qui réclame la DPPP et la partage ensuite avec les autres administrations fiscales qui sont en droit de l'obtenir. Si cette juridiction ne réalise pas sa tâche, alors il est possible, sous certaines conditions – que nous préciserons – que le mécanisme secondaire s'enclenche. Si c'est le cas, la multinationale pourra, soit déposer la DPPP localement dans chaque juridiction fiscale qui la demande, soit désigner une entité substitut dans le groupe. Dans ce dernier cas, cette dernière héritera de la responsabilité de déposer auprès de son administration la DPPP pour la multinationale en question. Et l'administration concernée devra alors s'engager à s'occuper de la distribution de la DPPP. Nous préciserons le fonctionnement de ces deux mécanismes aux sections 3.3.1. et 3.3.2.

### 3.3.1. Le mécanisme primaire

À travers le mécanisme primaire, c'est à la juridiction dont la société mère d'un groupe est résidente d'exiger le dépôt de la DPPP en temps voulu. Celle-ci doit par la suite s'engager à échanger sur une base automatique les documents reçus avec les autres juridictions dans lesquelles le groupe opère, pour peu que ces dernières respectent certaines conditions. De manière générale, une juridiction respectera ces conditions à partir du moment où elle aura mis en place une législation locale portant sur la DPPP qui est conforme aux recommandations de l'OCDE. Mais pour ajouter de la précision à ce critère, nous allons détailler les trois principes à honorer pour être en droit d'obtenir et d'utiliser les DPPP.

Tout d'abord, les juridictions doivent s'engager à préserver et défendre la confidentialité de cette documentation. En effet, selon les recommandations de l'OCDE, les déclarations pays par pays sont destinées aux administrations fiscales, et à elles uniquement. Les informations que ces déclarations contiennent sont plus détaillées que celles des états financiers demandés aux sociétés en règle générale et peuvent donc être qualifiées de plus sensibles et précieuses. Il pourrait donc y avoir de grosses conséquences en termes d'avantage

compétitif si celles-ci venaient à atterrir dans des mains non souhaitées. C'est pourquoi il est essentiel que les juridictions mettent sur pied des mécanismes de protection de la confidentialité des informations qu'elles reçoivent et échangent, comme par exemple des limites d'utilisation, des vérifications fréquentes des personnes ayant accès à l'information, etc.

Ensuite, toutes les juridictions qui désirent avoir accès aux DPPP doivent assurer une certaine cohérence dans leurs exigences par rapport à ce document. En effet, la façon dont le mécanisme fonctionne permet qu'une et une seule déclaration soit préparée. Cet aspect correspond bien à la volonté que les charges supplémentaires associées aux DPPP ne soient pas excessives. Il ne faudrait donc pas demander aux groupes d'entreprises multinationales de préparer autant de déclarations qu'il y a de pays dans lesquels ils opèrent, et ce pour s'adapter à des petites différences législatives dans chaque juridiction. L'OCDE recommande donc de suivre un modèle reprenant les informations à déclarer et de ne pas en ajouter ou en omettre. Ainsi, une seule version de DPPP pourra satisfaire les obligations législatives de toutes les juridictions en cause, ce qui évitera des coûts de conformité démesurés.

Enfin, les juridictions doivent s'engager à faire un usage approprié de l'information recueillie à travers les DPPP. Comme expliqué auparavant, l'objectif de celles-ci est de permettre une évaluation des risques en matière de prix de transfert de manière assez générale au niveau du groupe. S'il est autorisé d'utiliser les données de cette documentation pour certaines investigations plus approfondies lors d'un éventuel contrôle fiscal, celles-ci ne peuvent constituer la seule base pour des ajustements de l'impôt dû dans telle ou telle juridiction.

Donc, pour peu qu'elles respectent les conditions que nous venons d'évoquer, toutes les administrations fiscales des pays dans lesquels les entreprises qui sont contraintes de fournir une DPPP opèrent devraient légitimement recevoir ces renseignements sur une base automatique.

### 3.3.2. Le mécanisme secondaire

Que se passe-t-il si la juridiction de laquelle la société mère est résidente ne fournit pas le document aux autres juridictions qui sont en droit de le demander et de l'obtenir ? Il faut alors s'interroger sur les motifs de cette absence de partage de la part de la juridiction mère<sup>2</sup>. Est-ce parce que la juridiction mère n'exige pas que la société mère fournisse la DPPP, par exemple parce que c'est un paradis fiscal dans lequel il y a un certain secret d'affaires ? La justification réside-t-elle dans le fait que la juridiction mère n'a pas conclu d'accords internationaux pour l'échange de DPPP ? Peut-on tout simplement observer et justifier l'absence de l'échange des renseignements, alors que cet échange avait été convenu auparavant entre lesdites juridictions ?

Si la réponse est oui à l'une de ces questions au moins, alors le mécanisme secondaire peut s'enclencher. Celui-ci permet deux solutions à la situation problématique. Premièrement, la DPPP peut être déposée de manière locale dans la ou les juridictions lésées. Deuxièmement, une autre entité membre du groupe peut être désignée pour remplir la mission qui dans le mécanisme primaire est confiée à la société mère. Cette entité substitut agit alors au nom de la mère ultime et il relève en conséquence du devoir de sa juridiction de prendre en charge l'échange des DPPP.

Lorsqu'un groupe d'entreprises multinationales opte pour cette deuxième option, la problématique du choix du substitut intervient. En effet, il y a plusieurs éléments à prendre en compte lorsqu'on envisage de faire peser l'obligation de récolter et échanger les DPPP sur une nouvelle juridiction (KPMG TaxWatch, 2016)<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> Ce terme désigne la juridiction dans laquelle la société mère du groupe multinational est résidente fiscalement.

<sup>3</sup> Les quatre paragraphes suivants sont basés sur la source KPMG TaxWatch (2016).

Tout d'abord, il faut envisager un pays qui soit bien disposé à endosser ce rôle. Tous les États du monde ne vont pas forcément adopter des législations en vue d'exiger la DPPP et y inclure le mécanisme secondaire. Par ailleurs, parmi ceux qui le feraient, il n'est même pas sûr que le fait qu'ils admettent que l'existence d'un mécanisme secondaire est nécessaire implique qu'ils soient ouverts à être la juridiction qui en assure le fonctionnement.

Ensuite, des préoccupations en matière de confidentialité sont à prendre en compte. Bien que la confidentialité soit une condition *sine qua non* pour participer à l'échange de DPPP, les pays peuvent avoir des conceptions différentes du niveau d'alerte qu'il faut avoir par rapport à celle-ci. Certains pays vont mettre l'accent sur cet aspect et être vraiment très diligents dans leur approche de celui-ci. Ces pays auront tendance à ne pas attendre que des mauvais acteurs se présentent et mettront sur pied des mesures préventives permettant de vérifier que les juridictions avec lesquelles ils échangent l'information la traitent bien de manière responsable. Il peut donc y avoir des niveaux d'implication et d'effort différents en matière de confidentialité et il semble plus rassurant de se tourner, lors du choix du substitut, vers des administrations qui semblent prendre cela plus à cœur.

En outre, il faut faire attention à la cohérence. Il a été abordé ci-dessus le fait que pour participer à l'échange des DPPP, les juridictions devaient avoir implémenté des règles locales qui s'alignent sur les lignes directrices internationales. Il est cependant difficile d'assurer à 100% que ceci est le cas. Certains pays demanderont en effet des informations plus spécifiques que d'autres, ce qui pourrait aboutir à un non-respect d'exigences plus générales. Il s'agit donc d'analyser la réglementation du pays qui agira comme substitut de manière approfondie et de s'assurer qu'elle ne soit pas trop spécifique.

Enfin, choisir un substitut, c'est désigner la juridiction qui sera responsable du partage de la DPPP avec toutes les autres juridictions qui sont habilitées à la demander. Pour ne pas se retrouver à devoir la soumettre de manière locale dans trop de pays, il est primordial de

s'assurer que le pays substitut a un réseau de traités internationaux assez important. Celui-ci assurera que les échanges d'une part se produisent, et d'autre part soient gérés avec le plus grand soin, puisque les conditions sont définies de manière vigilante dans les traités officiels.

### 3.4. Le contenu de la déclaration pays par pays

De manière générale, la DPPP doit représenter une vue de la globalité des activités de la multinationale, exposée sous forme désagrégée afin de faire ressortir les indicateurs souhaités pour chaque juridiction fiscale dans laquelle l'entreprise opère. Avant toute autre chose, il convient de déterminer la notion de juridiction fiscale telle qu'elle est utilisée pour la DPPP. L'OCDE, dans son travail, la définit comme suit : « l'expression 'juridiction fiscale' désigne toute juridiction autonome sur le plan fiscal, qu'il s'agisse ou non d'un État » (OCDE, 2015, p.37).

L'hypothèse selon laquelle une entité constitutive d'un groupe ne réside dans aucune juridiction à des fins fiscales est envisagée. En effet, une ligne supplémentaire doit être ajoutée dans laquelle seront restituées les données fusionnées (par addition) de toutes les entités constitutives se rapportant à cette situation. Par ailleurs, l'entité peut également résider dans plus d'une juridiction fiscale. Le cas échéant, pour définir dans quelle section renseigner les données qui la concernent, il faut se référer aux règles de départage prévues dans la convention fiscale applicable. Lorsque cette dernière n'existe pas, on déterminera la juridiction fiscale de résidence à l'endroit où se situe le siège de direction effective déterminé conformément aux dispositions de l'Article 4 du Modèle de Convention fiscale de l'OCDE (OCDE, 2016a).

Ce qui nous intéresse à présent est de savoir quelles sont précisément les informations qui sont jugées utiles et qui seront donc à déclarer. Ces dernières sont dans les recommandations de l'OCDE divisées en deux tableaux. Pour visualisation simplifiée, vous trouverez à l'Annexe II les tableaux de déclaration tels qu'ils sont proposés par l'OCDE dans



### Schéma 9 : exemple de DPPP complétée pour la juridiction « Belgique » et le facteur « Nombre d'employés »

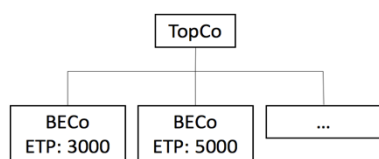


Tableau 1. Vue d'ensemble de la répartition des bénéfices, des impôts et des activités par juridiction fiscale

Nom du groupe d'entreprises multinationales :										
Exercice fiscal considéré :										
Monnaie utilisée :										
Juridiction fiscale	Chiffre d'affaires			Bénéfice (perte) avant impôts	Impôts sur les bénéfices acquittés (sur la base des règlements effectifs)	Impôts sur les bénéfices dus - année en cours	Capital social	Bénéfices non distribués	Nombre d'employés	Actifs corporels hors trésorerie et équivalents de trésorerie
	Partie indépendante	Partie liée	Total							
Belgique									8000	

Source : OCDE (2015). Documentation des prix de transfert et déclaration pays par pays, Action 13 - Rapport final 2015, p. 33 et travail personne

Dans le second tableau, le contribuable déclarera toutes ses entités constitutives qui résident dans chaque juridiction et accompagnera cette information de la nature des activités de chacune d'entre elles. Cette information représente un outil très complet pour connaître la structure du groupe d'entreprises multinationales de manière approfondie. Elle permet de localiser précisément les activités clés du groupe.

### Schéma 10 : proposition de l'OCDE pour la forme de la DPPP – tableau 2

Tableau 2. Liste de toutes les entités constitutives du groupe d'entreprises multinationales correspondant aux données agrégées par juridiction fiscale

Nom du groupe d'entreprises multinationales :														
Exercice fiscal considéré :														
Juridiction fiscale	Entités constitutives résidentes de la juridiction fiscale	Juridiction fiscale de constitution si elle diffère de la juridiction fiscale de résidence	Principale(s) activité(s)											
			Recherche-développement (R&D)	Détention ou gestion de droits de propriété intellectuelle	Achats ou approvisionnement	Fabrication ou production	Vente, commercialisation ou distribution	Services administratifs, de gestion ou de soutien	Fourniture de services à des parties indépendantes	Financement interne du groupe	Services financiers réglementés	Assurance	Détention d'actions ou d'autres instruments de fonds propres	Activités dormantes
	1.													
	2.													
	3.													
	1.													
	2.													
	3.													

Source : OCDE (2015). Documentation des prix de transfert et déclaration pays par pays, Action 13 - Rapport final 2015, p. 34

### Schéma 11 : proposition de l'OCDE pour la forme de la DPPP – tableau 3

Tableau 3. Informations complémentaires

Nom du groupe d'entreprises multinationales : Exercice fiscal considéré :
<i>Veillez ajouter dans cette rubrique les informations ou explications succinctes complémentaires qui vous semblent nécessaires ou qui faciliteraient la compréhension des informations obligatoires fournies dans la déclaration pays par pays.</i>

Source : OCDE (2015). Documentation des prix de transfert et déclaration pays par pays, Action 13 - Rapport final 2015, p. 34

Passons désormais à une explication détaillée des rubriques des trois tableaux repris ci-dessus pour davantage en comprendre l'utilité.

#### 3.4.1. Le chiffre d'affaires

La catégorie chiffre d'affaires est divisée en trois. En effet, il est demandé aux entreprises de révéler la partie de leurs recettes qui vient de « transactions avec des entreprises associées » (OCDE, 2015) séparément de celle « résultant de transactions avec des parties indépendantes » (OCDE, 2015). Ensuite, le total de ces deux parties doit être calculé. Cette distinction permettra d'évaluer l'étendue des échanges commerciaux intra-groupe dans chaque juridiction. Il serait intéressant notamment de comparer les deux données, d'en faire un ratio. D'un point de vue plus large, en analysant de manière relative les chiffres d'affaires formulés pour les différentes juridictions, l'abondance et la direction des transactions intra-groupe pourront être décryptées (Murphy, 2012).

« Le chiffre d'affaires doit inclure les recettes provenant des ventes de marchandise en stock et de biens immobiliers, de services, de redevances, d'intérêts, de primes et tout autre montant pertinent » (OCDE, 2015). Sont, par ailleurs, à exclure « les paiements reçus d'autres entités constitutives qui sont considérés comme des dividendes dans la juridiction fiscale du

payeur » (OCDE, 2015). En effet, ces sommes font déjà partie des recettes de l'autre entité constitutive.

#### 3.4.2. Le bénéfice ou la perte avant impôt

Renseigner le résultat avant impôt pays par pays permet d'identifier plusieurs éléments intéressants. Ceux que nous allons aborder sont de trois natures différentes (Murphy, 2012). Tout d'abord, on pourra relever certains indicateurs d'ordre financier comme la localisation des réserves. Cela peut être un indice des juridictions dans lesquelles se situent les entités qui auront vocation à financer les autres. Relever cette information a son importance puisque les instruments de financement représentent un sujet sensible en matière de prix de transfert (intérêts fixes et variables, dividendes...). Ensuite, cette rubrique mettra en lumière les profits situés dans des juridictions où les secrets bancaire et d'entreprise permettent de les cacher. Enfin, elle permettra certaines considérations en matière de prix de transfert. Pour exemple, voici deux situations hypothétiques qui pourraient soulever la question d'un transfert artificiel de bénéfices. D'une part, imaginons qu'il y ait un profit remarquablement important localisé dans une juridiction où un pourcentage conséquent du chiffre d'affaires est lié à des transactions intra-groupe. Imaginons d'autre part, qu'il y ait une absence de profits dans une juridiction qu'on considère rationnellement comme étant créatrice de valeur ajoutée au sein du groupe. Ces deux situations pourraient justifier que l'on considère qu'il y a un risque en matière de prix de transfert et que des investigations supplémentaires sont nécessaires.

#### 3.4.3. Les impôts sur les bénéfices acquittés et dus

Cette section reprend la taxation du bénéfice. Dans la déclaration sont repris non seulement les impôts acquittés qui ont effectivement été déboursés au cours de l'exercice, mais aussi les impôts dus, qui représentent la charge d'impôt exigible correspondant aux opérations de l'année pour laquelle on déclare.

L'OCDE prend la peine de fournir quelques précisions, en voici des exemples (OCDE, 2015). D'une part, lorsqu'on évoque les impôts payés par les entités d'une juridiction fiscale particulière, il s'agit de l'impôt payé à cette juridiction fiscale-là, mais également à toute autre juridiction qui est en droit de taxer ces entités. D'autre part, il faut prendre en compte également les retenues à la source effectuées par des sociétés partenaires sur des paiements destinés à des entités résidentes de la juridiction en question. En effet, bien que cet impôt ne soit pas versé par l'entité résidente elle-même, c'est bien elle qui en subit réellement la charge.

Sur base de ces informations, il serait possible de calculer le taux de taxation effectif et de le comparer avec le taux de taxation de la juridiction afin de déceler les incohérences. Cette démarche pourrait aider à identifier des comportements de planification fiscale internationale et d'arbitrage fiscal (Murphy, 2012).

#### 3.4.4. Le capital social

Il s'agit d'une mesure de la taille des entités, qui permet de voir à quel point l'activité est développée dans certaines juridictions.

#### 3.4.5. Le nombre d'employés

Les employés équivalent temps plein (ETP) sont à déclarer en fonction des niveaux moyens de travailleurs au cours de l'année. Il est accepté de s'appuyer sur d'autres méthodes pour calculer le nombre d'effectifs de l'entreprise, mais dans ce cas, il faut être cohérent sur la base utilisée pour les différentes juridictions, et au cours du temps. Il est à noter qu'un travailleur indépendant peut être considéré dans le compte, pour peu qu'il contribue aux activités d'exploitation ordinaires.

Cet indicateur permet de cerner l'organisation des effectifs au sein du groupe d'entreprises multinationales (Murphy, 2012). Comme c'était le cas pour les bénéfices déclarés dans chaque juridiction, les données concernant les travailleurs pourront être comparées aux considérations en matière de création de valeur. En effet, les employés font partie des moteurs de la création de valeur, et donc, beaucoup de valeur ajoutée sans personnel (ou l'inverse) paraît être une situation suspecte.

#### 3.4.6. Les actifs corporels hors trésorerie et équivalents de trésorerie

Cette rubrique permet une évaluation de l'activité économique réelle dans une juridiction. En effet, les actifs corporels représentent les investissements tangibles de la multinationale. Ces investissements font partie des éléments les plus susceptibles de lui permettre de réaliser sa mission, qu'elle soit de l'ordre de la production ou du service. Par conséquent, relever cette donnée est donc utile dans une perspective d'évaluer la localisation de l'activité du groupe. Il sera également judicieux de l'évaluer en parallèle avec le chiffre d'affaires et la main d'œuvre dans le même pays. En effet, la question est de savoir si les actifs corporels sont alloués de manière pertinente par rapport au niveau de profit et à l'étendue du capital humain (Murphy, 2012).

Les actifs financiers et incorporels ne sont pas à inclure dans le calcul, car ils pourraient avoir comme incidence de fausser les chiffres, et donc de biaiser l'analyse évoquée ci-dessus.

#### 3.4.7. Les entités constitutives résidentes de la juridiction fiscale et leurs activités principales

Comme déjà mentionné ci-dessus, dans le tableau 2, l'entité doit indiquer par juridiction fiscale les noms de toutes les entités constitutives résidentes de la juridiction en question. Le but recherché est notamment de dévoiler l'étendue géographique du groupe d'entreprises multinationales. Par ailleurs, on pourra évaluer l'ampleur de la présence

d'entités dans des juridictions aux régimes fiscaux douteux ou, du moins, fort différents de notre vision de l'imposition juste (Murphy, 2012).

En exigeant que soient nommées de manière exhaustive les entités résidentes de chaque juridiction, l'OCDE tend à s'assurer que la structure complète de tout le groupe peut être établie de manière pertinente. Cette initiative mettra également un terme à la culture du secret sur la localisation des activités. Dans une optique de responsabilité sociétale des entreprises, ces dernières seront désormais tenues responsables pour chaque volet de leurs affaires. Et puisque la nature des activités de chaque société du groupe sera dévoilée avec sa localisation, une évaluation des risques pourra également être effectuée.

L'OCDE propose en outre que soient mentionnées les juridictions fiscales de constitution de chaque entité constitutive, en comparaison avec leur juridiction de résidence. Par ce fait, les déménagements seront mis en lumière et on pourra se poser la question du motif.

#### 3.4.8. La possibilité d'analyse

Si toutes ces données, prises séparément, servent des objectifs particuliers, l'analyse la plus intéressante survient lorsqu'elles sont mises en parallèle. En effet, c'est lorsqu'on compare les valeurs de différentes rubriques que l'on ouvre la possibilité d'un examen approfondi. Cette analyse tournera principalement autour de plusieurs problématiques telles que l'adéquation entre la création de valeur et la génération de bénéfices ou la probabilité de planification fiscale internationale grâce à certains mécanismes connus, tels que les montages hybrides ou les prix de transfert.

## Chapitre 4 : La transposition au niveau européen

Afin d'aborder ce chapitre dans les meilleures conditions, nous allons faire un point de la situation. Nous avons enclenché notre réflexion à partir d'un constat : les acteurs de notre économie ont le ressenti que les entreprises ne contribuent pas toujours de manière juste à l'impôt, et que le phénomène est accentué pour les multinationales. En réponse à cela, nous avons abordé la piste de solution apportée par l'OCDE à travers son initiative « Plan d'action concernant l'érosion de la base d'imposition et le transfert des bénéfices ». Celle-ci a été appuyée par le G20, dont l'*Union Européenne* (UE) fait partie, car ses acteurs reconnaissent qu'un changement est nécessaire pour leurs pays afin de recouvrer une confiance de la part des populations dans les systèmes fiscaux actuels. Le projet traite, entre beaucoup d'autres questions, de la problématique des prix de transfert. En effet, grâce à ce mécanisme, les entreprises peuvent adopter des stratégies de planification fiscale agressive, consistant notamment à relocaliser leurs profits dans des juridictions fiscales qui taxent moins, voire parfois pas du tout. Un moyen d'empêcher ce type de comportement est d'exiger que les prix de transfert soient documentés de manière plus pertinente et précise, afin que les prix de transfert fixés de manière non conforme apparaissent plus facilement. Nous sommes ensuite entrés dans le détail d'un type de documentation des prix de transfert qui s'appelle la déclaration pays par pays.

À présent, nous allons sortir de notre focalisation sur l'OCDE et son projet BEPS, pour étendre notre champ de vision. Nous analyserons comment ces éléments nous impacteront, citoyens et entreprises belges, et dans un sens plus large, européens. Il sera donc question dans ce chapitre d'identifier les dispositions prises par l'UE par rapport à ce sujet. Cette transition est importante car jusqu'à présent, les éléments que nous avons présentés à propos de la DPPP n'étaient que des recommandations. En nous tournant vers les mesures entreprises par l'UE, nous abordons des règles qui pourraient devenir contraignantes dans un futur proche pour les entreprises agissant sur son territoire.

Ce chapitre sera structuré de manière à pouvoir faire un parallélisme évident avec les renseignements qui ont été présentés dans les sections précédentes. En effet, nous allons commencer par aborder de manière assez générale les initiatives européennes pour une fiscalité plus juste. Par la suite nous gagnerons en précision en nous dirigeant vers la problématique de la documentation des prix de transfert et par extension vers la déclaration pays par pays.

#### 4.1. Le programme européen pour une fiscalité des entreprises plus juste

L'Union européenne et ses dirigeants sont fortement conscients et concernés par les questions de justice fiscale (Commission européenne, 2016 e). Avant toute chose, rappelons que l'UE fait partie du G20, dont les membres, représentés par leurs ministres des Finances, ont confié à l'OCDE la mission d'élaborer un plan d'action contre l'érosion de la base d'imposition et le transfert des bénéfices (OCDE, 2013). En outre, la Commission européenne a adopté son propre « plan d'action pour une fiscalité des entreprises équitable et efficace dans l'Union européenne » en juin 2015 (Commission européenne, 2015c). Avid de compléter et renforcer les recommandations du projet BEPS de l'OCDE, l'UE a ensuite introduit en janvier 2016 son « Paquet sur la lutte contre l'évasion fiscale » (Commission européenne, 2016 e). Ce dernier cherche à inscrire certaines mesures de l'OCDE dans le droit de l'Union, afin qu'elles s'appliquent directement et soient contraignantes pour les entreprises de l'UE. Il a trois objectifs principaux, qui peuvent être considérés comme ses fondements : garantir une imposition effective dans l'UE, renforcer la transparence fiscale et garantir des conditions de concurrence équitables (Commission européenne, 2016d).

Le premier est de « garantir une imposition effective dans l'UE » (Commission européenne, 2016c). On cherche à ce que les entreprises soient taxées là où le bénéfice est effectivement réalisé. Pour atteindre ce but, l'UE propose, d'une part, une « directive sur la lutte contre l'évasion fiscale » (Proposition de directive du Conseil établissant des règles pour lutter contre les pratiques d'évasion fiscale qui ont une incidence directe sur le fonctionnement du marché intérieur, 2016). Cette directive met notamment en place des règles anti-abus, qui empêcheraient les entreprises d'utiliser dans le futur un certain nombre

de stratégies de planification fiscale agressive. D'autre part, l'UE formule une « recommandation concernant les conventions fiscales » (Recommandation de la Commission concernant la mise en œuvre de mesures contre l'utilisation abusive des conventions fiscales, 2016), afin de prévenir les utilisations abusives de celles-ci.

Le deuxième objectif est de « renforcer la transparence fiscale » (Commission européenne, 2016c). C'est dans la « directive révisée sur la coopération administrative » (Directive modifiant la directive 2011/16/UE en ce qui concerne l'échange d'informations dans le domaine fiscal, 2016) que nous retrouverons les notions de déclaration pays par pays et d'échange automatique d'informations fiscales à propos des multinationales. Nous y reviendrons dans la suite.

Le troisième et dernier objectif du paquet est de « garantir des conditions de concurrence équitables » (Commission européenne, 2016c). En effet, dans son volet « communication sur la stratégie extérieure » (Commission européenne, 2016a), l'UE annonce son souhait d'aboutir à une coopération renforcée avec ses partenaires internationaux afin de mener un combat plus efficace contre la planification fiscale agressive. Elle voudrait notamment s'assurer que tout le monde joue le jeu, et que les efforts des uns ne soient pas anéantis par l'indifférence des autres.

Nous remarquerons que les éléments repris ci-dessus ressemblent de près aux « piliers » du projet BEPS de l'OCDE que nous avons exposés au premier chapitre. Nous l'avons compris, les deux projets sont fort similaires et répondent au même besoin. Pour une vision complète de l'équivalence entre les actions du « plan d'action contre l'érosion de la base d'imposition et le transfert des bénéfices » (OCDE, 2013) et les mesures de l'UE, veuillez consulter l'Annexe III, qui propose un tableau comparatif de ces éléments.

Le « Paquet sur la lutte contre l'évasion fiscale » (Commission européenne, 2016 e) se divise en quatre actions concrètes, que nous avons évoquées dans les paragraphes précédents, à savoir : la « directive sur la lutte contre l'évasion fiscale », la « recommandation concernant les conventions fiscales », la « directive révisée sur la coopération administrative »

et la « communication sur la stratégie extérieure ». Elles sont représentées dans le schéma suivant, qui illustre la structure du « Paquet sur la lutte contre l'évasion fiscale ».

**Schéma 12 : structure du « Paquet sur la lutte contre l'évasion fiscale »**



Source : [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/taxation/company\\_tax/anti\\_tax\\_avoidance/index\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/anti_tax_avoidance/index_fr.htm)

Le volet qui nous intéresse particulièrement dans ce chapitre est celui de la « Directive révisée sur la coopération administrative ». Cette directive, datée du 25 mai 2016 (Directive modifiant la directive 2011/16/UE en ce qui concerne l'échange automatique d'informations dans le domaine fiscal, 2016), constitue une avancée en matière de transparence fiscale, puisqu'elle vise à instaurer l'obligation de déclaration pays par pays dans les États membres et ensuite l'échange automatique entre ceux-ci de l'information reçue. Nous sommes donc bien au cœur de notre sujet. Cette directive est la transposition de l'action 13 du projet BEPS en droit européen. Elle rendra contraignantes pour les États membres les recommandations de l'OCDE à propos de la DPPP. Cette directive suit donc un objectif fiscal. Outre cette directive, la Commission propose d'aller plus loin dans l'utilité de la DPPP avec une directive qui a une perspective davantage comptable. En effet, le 12 avril 2016, la Commission européenne a sorti une autre proposition de directive, qui traite de « la communication, par certaines entreprises et succursales, d'informations relatives à l'impôt sur les bénéfices » (Proposition de directive modifiant la directive 2013/24/UE en ce qui concerne la

communication d'informations relatives à l'impôt sur les bénéfices, 2016). Nous aborderons les caractéristiques de celle-ci et expliquerons en quoi elle va au-delà de l'objectif fiscal d'origine de la DPPP.

#### 4.2. La directive concernant l'échange automatique et obligatoire d'informations dans le domaine fiscal

Le 25 mai 2016, la Commission européenne publie une directive venant modifier la directive 2011/16/UE en ce qui concerne « l'échange automatique et obligatoire d'informations dans le domaine fiscal » (2016). Donc, il existait déjà avant celle-ci des règles en matière de communication entre les administrations de documentations dans divers domaines. Cette modification de texte vise à ajouter aux mécanismes existants un nouvel élément : la déclaration pays par pays. Elle définit les règles selon lesquelles la DPPP sera récoltée et échangée entre les différents pays membres de l'UE. De manière concise, les mesures prises par la commission européenne dans cette directive sont très fortement inspirées des recommandations l'OCDE. En voici les caractéristiques principales.

Tout d'abord, les groupes d'entreprises multinationales concernés sont ceux dont le chiffre d'affaires est supérieur à 750 millions d'euros pour l'exercice fiscal précédant celui pour lequel on déclare. La DPPP contiendra des informations agrégées pays par pays à propos de toutes les entités constitutives du groupe. Le terme « entité constitutive » désigne une « unité opérationnelle distincte du groupe » ou un « établissement stable » d'une de celles-ci, pour peu que ce dernier établisse des états financiers qui lui sont propres (Directive modifiant la directive 2011/16/UE en ce qui concerne l'échange automatique d'informations dans le domaine fiscal, 2016, p. 19). Lorsque le groupe a un chiffre d'affaires au-dessus du seuil que nous avons défini, et à partir du moment où il possède au moins une entité constitutive résidente de l'UE, le groupe d'entreprises multinationales est soumis à l'obligation de préparer et fournir aux administrations fiscales de l'UE concernées une DPPP. Dans ce cas, « l'entité mère ultime », telle qu'elle est nommée par la directive, a le devoir de récolter des informations déconsolidées pays par pays à propos de toutes les entités de son

groupe. Si celle-ci ne remplit pas son devoir, une « entité mère de substitution », résidente d'un des pays membres de l'UE, peut être désignée pour reprendre cette responsabilité. Nous reconnaissons ici les mécanismes primaire et secondaire tels qu'ils sont envisagés par l'OCDE.

En outre, le calendrier concerné est le même que celui recommandé par l'OCDE. En effet, il est prévu que la première DPPP porte sur les états financiers des exercices fiscaux commençant à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2016.

Ensuite, du côté des autorités, chaque État membre doit mettre en place les mesures nécessaires pour que les entités évoquées au paragraphe précédent aient l'obligation de remplir la déclaration pays par pays et de l'envoyer à l'autorité compétente dans un délai de 12 mois après la clôture de l'exercice fiscal pour lequel elles déclarent. L'administration en possession de la DPPP la communique à tout autre État membre dans lequel est résidente au moins une entité constitutive du groupe multinational d'entreprises. Ce processus se fait par voie d'échange automatique avec échéance de 15 mois à compter de la clôture de l'exercice fiscal pour lequel on déclare. Il est à noter que l'UE s'aligne également, dans le cadre de cette proposition, sur l'opinion de l'OCDE selon laquelle les DPPP sont à échanger exclusivement entre administrations fiscales.

Enfin, le contenu de la DPPP imposé par l'UE est exactement le même que celui recommandé par l'OCDE. Pour rappel de celui-ci, veuillez retourner au chapitre 3, section « 3.4. Le contenu de la déclaration pays par pays » et à l'Annexe II « Modèle de formulaire de déclaration pays par pays tel que présenté par l'OCDE ».

En résumé, le texte de cette directive approuvée par l'UE est calqué sur les recommandations fournies par l'OCDE. En effet, l'intention est de rendre ces recommandations effectives directement pour les entreprises qui opèrent dans les États membres. La raison pour laquelle il a été important que l'UE légifère à propos de la DPPP réside dans le fait que l'OCDE n'a pas de pouvoir contraignant sur le contribuable. Pour que

ce dernier puisse être contraint de fournir une déclaration pays par pays, il faut que l'obligation soit inscrite dans un droit auquel il est soumis. Mais alors, pourquoi n'a-t-on pas laissé aux États membres cette tâche ? La justification réside dans le fait que l'objectif derrière cette directive est « la mise en place d'une coopération administrative efficace entre les États membres dans les conditions compatibles avec le bon fonctionnement du marché ». Selon la Commission européenne, légiférer au niveau européen est préférable pour atteindre cet objectif, « pour des raisons d'uniformité et d'efficacité » (Directive modifiant la directive 2011/16/UE en ce qui concerne l'échange automatique d'informations dans le domaine fiscal, 2016, p 8).

#### 4.3. La directive concernant la communication, par certaines entreprises et succursales, d'informations relatives à l'impôt sur les bénéfices

C'est le 12 avril 2016 que l'UE a sorti sa proposition de directive qui viendra modifier la directive 2013/34/UE qui concerne « la communication par certaines entreprises et succursales, d'informations relatives à l'impôt sur le bénéfice » (2016).

L'obligation de communication imposée par cette directive aura le même champ d'application que la déclaration pays par pays. La particularité de cette directive qui est davantage de nature comptable et moins de nature fiscale est qu'il y est imposé que l'information déclarée soit rendue publique. En effet, les entreprises seront tenues, à la date de sa remise aux administrations fiscales, de publier sur leur site internet une déclaration pays par pays. Cependant, la déclaration pays par pays au sens de la « directive comptable », destinée au public, est différente de celle adressée aux administrations fiscales, décrite dans la « directive fiscale ». En effet, elle n'ira pas aussi loin dans le niveau de détail et le contenu informatif sera limité à ce qui est nécessaire pour que le public puisse effectuer un certain contrôle sans engendrer de risques ou de désavantages disproportionnés. Les informations à reprendre dans cette DPPP publique seront les suivantes :

46.

- (a) Une description de la nature des activités,
- (b) Le nombre de salariés,
- (c) Le montant du chiffre d'affaires net : la distinction selon la provenance n'est ici pas précisée<sup>4</sup>,
- (d) Le résultat avant impôts,
- (e) L'impôt sur les bénéfices dû,
- (f) L'impôt acquitté sur les bénéfices,
- (g) Les bénéfices non distribués.

(Proposition de directive du Parlement européen et du Conseil modifiant la directive 2013/34/UE en ce qui concerne la communication, par certaines entreprises et succursales, d'informations relatives à l'impôt sur les bénéfices, 2016, p. 16)

L'objectif global est de permettre aux populations d'avoir un aperçu détaillé de la dimension dans laquelle une entreprise contribue aux finances publiques dans différents pays. Pour des raisons évidentes liées aux risques, des informations plus détaillées seront demandées pour les activités dans les juridictions fiscales qui posent des problèmes particuliers (supposons les paradis fiscaux, les juridictions permettant un secret important, etc.). Pour les activités dans les autres pays, l'information sera dévoilée à un niveau plus agrégé (Proposition de directive du Parlement européen et du Conseil modifiant la directive 2013/34/UE en ce qui concerne la communication, par certaines entreprises et succursales, d'informations relatives à l'impôt sur les bénéfices, 2016).

La proposition de publication de la déclaration pays par pays – bien qu'allégée – a toute son importance en ce sens qu'il n'en avait jamais été question dans les recommandations et règlements dont nous avons parlé auparavant. C'est pourquoi ce nouvel élément ouvre un tout nouveau débat.

---

<sup>4</sup> Dans les recommandations de l'OCDE, cette rubrique était divisée entre le chiffre d'affaires provenant de transactions avec des parties liées et celui provenant de transactions avec des partenaires indépendants

À présent, la question qui se pose est de savoir ce qui a mené l'Union européenne à demander qu'une partie des informations de la déclaration pays par pays soit rendue publique alors que ce document était destiné à rester confidentiel dans les recommandations de l'OCDE. Il semblerait que L'UE considère qu'au-delà des avantages que la DPPP a pour les administrations fiscales, cette dernière peut être d'une utilité plus large. Avant de dévoiler sa proposition de directive concernant « la communication, par certaines entreprises et succursales, d'informations relatives à l'impôt sur les bénéfices » le 12 avril 2016, la commission avait réalisé une analyse de l'impact de cette mesure (Commission européenne, 2016b). Cette dernière soulève les conséquences de la publication de la DPPP pour les différents acteurs concernés.

Les questions que nous tâcherons d'élucider dans la suite de ce travail sont les suivantes. Qui sont les acteurs en jeu ? Qui gagne ? Qui perd ? Quelles sont les conséquences d'une telle publication ?



## Chapitre 5 : Les acteurs

Ce qu'il est intéressant de rechercher à présent, c'est quels sont les acteurs qui seront impactés par la déclaration pays par pays. Nous allons analyser leurs enjeux dans le cadre d'une DPPP confidentielle mais également et principalement dans l'hypothèse d'une publication de celle-ci.

### 5.1. Les acteurs et leurs enjeux

Les éléments formulés dans cette section sont issus de l'analyse de l'impact qui a été réalisée par la Commission européenne à la date du 12 avril 2016 au sujet d'une potentielle transparence accrue en ce qui concerne l'information sur l'impôt des sociétés (Commission européenne, 2016b).

#### 5.1.1. Les entreprises multinationales confrontées à l'obligation de déclaration pays par pays

Commençons par les groupes d'entreprises multinationales qui, selon les critères de sélection de l'UE, seront tenus à l'obligation de préparation et de divulgation de la DPPP. Il s'agit de ceux qui ont un chiffre d'affaires consolidé de plus de 750 millions d'euros. Ceux-ci semblent être les principaux concernés et il paraît donc naturel d'exposer leurs intérêts en premier.

Selon le rapport d'analyse de l'impact de la Commission européenne, la plupart des entreprises redoutent un partage des DPPP avec le public, et réclament que ces dernières soient échangées uniquement entre administrations fiscales compétentes, comme initialement prévu dans le plan d'action BEPS (Commission européenne, 2016b).

Les multinationales se préoccupent des coûts associés à cette nouvelle forme de divulgation. Dans un premier temps, elles envisagent la charge administrative. Selon les estimations de l'UE, pour fournir une DPPP, il faudrait compter en moyenne 100 000 euros par groupe (Commission européenne, 2016b). Ce montant n'est qu'une approximation et la charge réelle dépendra d'une série de critères tels que la structure du groupe, l'étendue des exigences de déclaration, les seuils de matérialité, le besoin ou non d'audit sur la déclaration, etc. Cependant, quoi qu'il en soit, il s'agira d'une charge administrative supplémentaire, que les entreprises ont tendance à vouloir éviter afin de pouvoir dégager des profits plus importants. Dans un second temps, la publication sur le site internet de l'entreprise soulève une série de coûts implicites supplémentaire, que nous allons développer ci-dessous.

D'une part, les entreprises s'inquiètent pour leur compétitivité. Par le mécanisme de la DPPP publique, elles se retrouveront à dévoiler à leurs concurrents directs et indirects, de manière unilatérale et gratuite, des informations économiques et financières qu'elles considèrent comme sensibles. En effet, pour un groupe d'entreprises, des données comme le chiffre d'affaires et le bénéfice avant impôt déconsolidé pays par pays pourraient dévoiler son modèle commercial, sa chaîne de valeur, ses stratégies opérationnelles, ou encore ses marges de profit géographiques. Or, tous ces éléments peuvent représenter des avantages compétitifs sur le marché, s'ils sont méconnus de la concurrence.

D'autre part, les multinationales redoutent les risques de redressement des prix menant à une double imposition. Nous l'avons expliqué dans le chapitre 3, en matière de prix de transfert, il y a toujours une possibilité qu'une administration fiscale rejette le prix fixé et l'ajuste. Cette situation mène à une double imposition du même bénéfice pour le groupe. Pour les entreprises, il y a trois arguments qui défendent que ce risque serait exacerbé avec des DPPP publiques.

Le premier, c'est que plus il y a d'administrations fiscales qui ont accès à des informations détaillées sur les stratégies en matière de prix de transfert, plus il y a de probabilités que certains se plaignent ou effectuent des ajustements. En rendant la DPPP publique, toutes les autorités fiscales de tous les pays dans lesquels le groupe opère auront accès aux renseignements, même celles qui n'ont pas prévu la DPPP dans leurs législations. En conséquence, les groupes d'entreprises multinationales soumis à l'obligation vont devoir redoubler de précautions par rapport aux structures mises en place pour leurs entreprises. En effet, il vaut mieux anticiper et changer préventivement les montages susceptibles de poser problème que de risquer différents redressements, qui mis ensemble peuvent représenter une charge considérable. C'est pourquoi les groupes qui comprendront et anticiperont le changement seront sans doute moins négativement affectés. Une bonne démarche serait, par exemple, de remplir une DPPP à blanc pour l'exercice fiscal précédant le premier exercice fiscal pour lequel il faut déclarer. Ainsi, les gestionnaires du groupe et leurs conseillers pourront se pencher sur les éléments qui ressortent de cet exemple de DPPP et envisager des restructurations en cas de nécessité.

Le deuxième argument qui justifie la crainte des multinationales, c'est qu'en rendant la DPPP publique, on anéantit les précautions prises par l'OCDE visant à éviter les doubles taxations non justifiées. En effet, l'OCDE introduisait dans son rapport trois principes, considérés comme des conditions *sine qua non* qu'une juridiction fiscale doit respecter pour pouvoir obtenir et utiliser les DPPP. Parmi celles-ci, il y avait « l'usage approprié de l'information recueillie » (OCDE, 2015). L'autorité fiscale doit s'engager à respecter le fait que l'objectif des DPPP est d'aiguiller l'évaluation des risques liés aux prix de transfert et d'aider les administrations fiscales à allouer leurs ressources pour d'éventuels investigations et contrôles. L'OCDE exclut de manière claire la possibilité d'utiliser directement les DPPP pour procéder à des ajustements d'impôt et pour justifier ceux-ci (OCDE, 2015). Cependant, maintenant que l'on suggère une publication universelle de la DPPP, les autorités fiscales ne doivent plus s'engager à respecter les conditions de l'OCDE pour avoir accès à l'information, et il n'est donc plus sûr qu'elles en fassent un usage approprié, au sens de l'OCDE. Il paraît donc légitime que les entreprises craignent que la publication de leur DPPP mène à davantage d'ajustements de leurs prix de transfert, et donc, un risque plus élevé de double imposition.

Le troisième fondement de l'inquiétude quant à une double taxation exacerbée provient de l'interprétation des états financiers – et en l'occurrence de la DPPP – qui suivra la publication de ceux-ci. Les entreprises redoutent le risque d'interprétation erronée qui pourrait être provoquée par un manque de savoir du lecteur. En effet, pour comprendre l'information contenue dans la DPPP, il faut avoir des compétences analytiques développées, et surtout une connaissance minimale du contexte et des antécédents de l'entité. En outre, les règles de taxation locales sont parfois déjà complexes, mais le degré de complexité s'intensifie encore lorsqu'on a affaire à plusieurs régimes fiscaux différents pour la même multinationale, et qu'on doit donc prendre en compte tous ceux-ci dans l'interprétation de ses états financiers. N'oublions pas non plus qu'une analyse des prix de transfert requiert des compétences très techniques et approfondies. Pour récapituler, ces données sont à regarder avec un regard expert, que la majorité des individus qui pourraient avoir accès à la DPPP ne possèdent pas. Il se peut, par exemple, qu'ils ne comprennent pas, ou qu'ils comprennent mal certaines variations et déductions légales. Le fait que les populations tirent des mauvaises conclusions a un impact direct sur les entreprises à deux niveaux. D'une part, cela entrave leur réputation de manière injustifiée. Or, la réputation fait grandement partie de la valeur de la marque et influe sur la rentabilité de l'entité. D'autre part, l'opinion publique, bien que potentiellement faussée, peut représenter une pression pour les administrations qui les pousserait à faire davantage d'audits et de contrôles fiscaux. Avec plus de contrôles, on augmente naturellement la probabilité d'ajustements des prix et en conséquence de redressements fiscaux.

#### 5.1.2. Les entreprises non soumises à l'obligation de déclaration pays par pays

Continuons à explorer les possibilités de réactions et conséquences en nous tournant vers les acteurs du monde de l'entreprise qui ne seront pas impactés directement par les mesures de transparence visant à instaurer une DPPP. Nous allons considérer ces entreprises dans deux groupes différents, selon leur taille : les PME et les entreprises de grande taille.

Du point de vue des PME, la DPPP pourrait avoir pour conséquence de réduire certaines injustices créées par le pouvoir des grands groupes internationaux et l'abus qu'ils peuvent en faire. En effet, elle vise à augmenter la transparence des multinationales afin de les empêcher de manipuler leurs revenus dans une perspective d'évitement de l'impôt. En d'autres termes, aujourd'hui, par leurs moyens financiers et leur implantation aux quatre coins du monde, les multinationales ont la possibilité de réduire leur charge fiscale par rapport à celle des PME, phénomène qui s'observe lorsque sont comparés les taux de taxation effective de ces deux types d'entreprises. Grâce à une augmentation de la transparence, et donc entre autres grâce aux DPPP, le transfert des bénéfices pourrait donc être limité, et la marge de manœuvre des grandes multinationales serait donc amoindrie. Ceci réduirait l'écart entre les multinationales et les PME et permettrait à ces dernières de se développer et de pénétrer davantage le marché. C'est un aspect motivant pour les plus petites structures, qui pourront se développer, se voir créer de l'emploi et avoir donc un rôle plus valorisé sur les marchés actuels.

Il est à noter pour ce dernier argument que toutes les multinationales ne seront pas obligées de fournir une DPPP et qu'il faut donc relativiser l'ampleur de la diminution de l'écart dont on parle. En effet, la grande majorité des entreprises ne se verra pas imposer de contraintes supplémentaires et cet effet bénéfique ne sera donc pas d'application par rapport à celles-ci.

Du point de vue des entreprises de grande taille, mais pas assez grandes pour être soumises à l'obligation de publication de DPPP, la situation pose d'autres interrogations. Nous savons déjà qu'elles bénéficieront d'un avantage grâce à leur accès à des informations sensibles sur les entreprises multinationales concurrentes de très grande taille. Ces renseignements sont gratuits, et il semble non justifié selon les logiques économiques et de la concurrence qu'elles y aient accès de cette manière. En outre, un nouvel aspect vient s'ajouter à la réflexion. Il existe des multinationales dont le chiffre d'affaires est proche du seuil de 750 millions d'euros, mais ne l'atteint pas. Ces entreprises, dans le futur, se retrouveront face à un dilemme entre croissance et obligation de divulgation supplémentaire.

En effet, nous l'avons évoqué plusieurs fois, les conséquences de l'obligation de DPPP peuvent être lourdes en termes de coûts directs et implicites. C'est pourquoi il peut paraître plus attrayant de faire en sorte que l'entreprise ne s'élargisse pas trop plutôt que de risquer de se retrouver dans le champ d'application de la DPPP, et d'en subir les inconvénients. Cette situation pourrait mener à ce qu'une série d'entreprises aient des tailles sous-optimales.

### 5.1.3. Les actionnaires

Les actionnaires, acteurs parmi les plus proches des entreprises, jouent un rôle dans les politiques de celles-ci. Or, la politique de l'entreprise avant implémentation définira l'impact du changement causé par l'instauration de la DPPP, et l'étendue des conséquences que cette dernière entraînera. En effet, si l'entreprise, via la politique de ses actionnaires, prêtait déjà beaucoup d'importance au fait d'être la plus transparente possible, le changement ne devrait pas être trop marquant et/ou pénalisant pour celle-ci. Une transparence volontaire est souvent associée au fait de ne rien avoir à se reprocher, et les nouvelles mesures ne seront en conséquence pas vues comme des menaces par des entreprises qui sont déjà relativement transparentes.

Cependant, pour une entreprise qui n'est pas encore assez transparente, et dont la stratégie fiscale est dans une certaine mesure agressive, la DPPP peut entraîner des redressements fiscaux ou l'obliger à changer la structure de ses activités. La conséquence de ces deux possibilités est qu'il pourrait y avoir moins de profit disponible à la fin de l'exercice fiscal pour l'actionnaire, qui risque de se retrouver avec un dividende moins élevé.

Par ailleurs, une dimension intéressante à analyser concerne les relations de pouvoir entre les actionnaires et les gestionnaires de l'entreprise. Si les actionnaires sont en position de force, ils peuvent avoir un réel impact positif sur la transparence de l'entreprise. Par ailleurs, les actionnaires orientés sur les résultats à long terme auront tendance à être plus critiques et réticents face aux stratégies de planification fiscale agressive. En effet, ces

pratiques requièrent des structures d'entreprises complexes qui entraînent des coûts liés à la complexité, et génèrent des risques en termes de réputation (Commission européenne, 2016b). Ces deux conséquences négatives sont des moteurs pour une transparence exacerbée.

#### 5.1.4. Les organisations non gouvernementales

Nous abordons brièvement les *Organisations Non Gouvernementales* (ONG), parce qu'elles prennent à de nombreuses reprises position, et sont une sorte de médiateur entre la société civile et les législateurs. De manière générale, elles prônent une DPPP publique qui reprendrait un large spectre d'informations par pays. Leur prise de position se base sur des arguments en faveur des gouvernements, des pays tiers – surtout ceux en développement – et de la société en général. Nous allons les développer à présent.

#### 5.1.5. Les gouvernements

Pour commencer, il est évident que le premier point positif de la DPPP pour les gouvernements est le fait qu'elle permettra d'effectuer des évaluations des risques plus efficaces en matière fiscale, et ainsi d'allouer leurs ressources de manière plus optimale dans la recherche des comportements frauduleux dans ce domaine-là. Le fait d'optimiser ce processus permet de faire des économies sur le budget qui y est alloué. En outre, un autre aspect qui a déjà été brièvement évoqué est le fait que bien effectuée, cette démarche permettra aux gouvernements d'augmenter leurs revenus provenant de l'imposition des sociétés. Ceci représentera un avancement dans le redressement des déficits, et des possibilités d'investissement dans d'autres politiques.

Cependant, l'argument précédent ne dépend pas de la publication de la DPPP, en ce sens que même si cette dernière ne venait pas à être publiée, elle serait accessible pour les

administrations fiscales, qui pourraient en faire l'usage expliqué ci-dessus. Il est donc défendable, que l'on décide ou non que la DPPP soit rendue publique.

#### 5.1.6. Les pays en développement

Nous consacrons ce point aux pays en développement avant tout parce qu'une partie plus importante de leur revenu semble venir de l'impôt sur les sociétés, en comparaison avec les pays développés. De plus, les autorités des pays en développement sont en règle générale signalés comme étant moins efficaces dans la collecte d'un impôt équitable de la part des multinationales (International Monetary Fund, 2014). Une transparence accrue, permettant de combattre l'évitement fiscal et la corruption pourrait donc avoir des conséquences proportionnellement plus importantes et positives dans leur chef.

Par ailleurs, il est considéré que la mesure visant à instaurer une DPPP aura pour effet d'augmenter les taxes payées dans les pays sources – générateurs de revenu –, aux dépens des pays résidents – vers lesquels le revenu est transféré –. Les pays en développement endossent plus souvent le rôle du pays source, et profiteront donc de cet impact des DPPP (Commission européenne, 2016b).

Enfin, la disposition selon laquelle les DPPP devraient être publiques est également une bonne nouvelle pour les pays en développement. En effet, ces derniers ne possèdent pas toujours les ressources administratives et les experts nécessaires pour mettre en place des analyses des risques et des contrôles fiscaux pertinents. Si les DPPP venaient à devenir accessibles à un public large, des initiatives privées pourraient venir porter main forte aux administrations trop faibles, et leur permettre ainsi de faire l'usage approprié de ce document et d'en tirer le profit recherché.

### 5.1.7. La société en général

C'est pour la société en général qu'il y a le plus à retirer de la publication de la déclaration pays par pays, dans une perspective qu'elle apportera plus de transparence (Commission européenne, 2016b).

Premièrement, la DPPP permet de responsabiliser les entreprises vis-à-vis de la collectivité. En effet, une surveillance plus pointue des pratiques fiscales des multinationales est un moteur à la responsabilité sociale des entreprises. Il est important qu'elles réalisent que l'impôt qu'elles paient représente leur contribution à la société, et que davantage de transparence à ce sujet pourra conforter les citoyens dans l'idée qu'elles contribuent de manière juste à l'effort économique général, et qu'elles ne cherchent pas égoïstement à s'enrichir aux dépens des autres. Par ailleurs, cette transparence sert également à mettre en lumière les pratiques de corruption et les arrangements fiscaux illicites. Les entreprises seront donc responsabilisées sur ces deux sujets aussi. De manière générale, cet effort en matière de transparence pourrait ramener davantage de confiance dans nos systèmes fiscaux actuels.

Deuxièmement, les DPPP publiques permettront aux citoyens que cela intéresse de comprendre davantage les positions fiscales des entreprises. Cet argument part du principe qu'ils feront en sorte d'avoir en mains les outils nécessaires pour interpréter de manière pertinente le contenu des DPPP. Dans ce cas-là, ils pourraient participer à l'effort pour coincer les entreprises qui utilisent des stratégies fiscales agressives. Les journalistes, par exemple, sont des citoyens qui pourraient être utiles dans cette perspective. Mais beaucoup d'autres possèdent également la capacité d'interpréter des états financiers, et d'en faire ressortir des éléments précis. Pour certains, la DPPP pourrait être un outil informatif supplémentaire pour des décisions d'investissement. Pour d'autres, elle serait vue comme source de renseignements susceptibles de rendre le débat démocratique sur la fiscalité plus réfléchi et fondé.

Troisièmement, nous l'avons déjà à plusieurs reprises abordé, plus de transparence pourrait mener à plus de revenu d'impôt pour les États. Si ceux-ci utilisent cette rentrée supplémentaire pour des investissements concrets, ils peuvent avoir un impact positif sur la société en général. Un bon exemple serait de mettre ces moyens à disposition de l'amélioration des infrastructures, des politiques et des institutions qui stimulent l'économie. Ceci aurait un impact positif sur la croissance et l'emploi. Par ailleurs, le fait que les administrations fiscales encaissent une somme d'impôt plus juste de la part des multinationales peut empêcher qu'elles soient contraintes de transférer la charge fiscale sur les travailleurs ordinaires et les entreprises de plus petite taille avec des bases fiscales moins mobiles.

## 5.2. Le résumé des conséquences pour les acteurs

Le tableau suivant récapitule de manière synthétique les éléments et arguments qui ont été exposés au cours de ce chapitre. Il est à noter que les conséquences d'une DPPP confidentielle restent d'actualité si celle-ci venait à être publiée.

**Schéma 13 : tableau d'analyse récapitulative des acteurs concernés par la DPPP et de leurs enjeux**

DPPP confidentielle	Publication
<b>Conséquences positives</b>	
<p><b>Les PME</b></p> <p>Réduction de l'écart avec les multinationales par rapport à la charge fiscale réellement subie.</p>	<p><b>Les entreprises multinationales non soumises à l'obligation de publication de la DPPP</b></p> <p>Accès public à des informations précieuses à propos de leurs concurrents.</p>
<p><b>Les pays en développement</b></p> <p>Revenu supplémentaire pour leur développement futur.</p>	<p>Information à la disposition d'initiatives privées qui peuvent dès lors venir en support d'administrations fiscales trop faibles.</p>
<p><b>Les gouvernements</b></p> <p>Augmentation des revenus provenant de l'impôt des sociétés.</p>	<p><b>La société en général</b></p> <p>Des entreprises plus socialement responsables.</p> <p>Des citoyens plus informés sur les positions des entreprises et les problématiques fiscales.</p> <p>Des fonds disponibles pour de l'investissement avec un impact positif sur la croissance et l'emploi.</p>
DPPP confidentielle	Publication
<b>Conséquences négatives</b>	
<p><b>Les multinationales soumises à la préparation de la DPPP</b></p> <p>Charge administrative liée à la préparation de la DPPP.</p>	<p><b>Les multinationales soumises à l'obligation de publication de la DPPP</b></p> <p>Coûts implicites : compétitivité et probabilité de redressements fiscaux.</p>
	<p><b>Les entreprises multinationales non soumises à l'obligation de publication de la DPPP</b></p> <p>Dilemme entre croissance et obligation de divulgation supplémentaire pouvant mener à une taille sous-optimale.</p>

Source : Commission européenne (2016b) et travail personnel



## Chapitre 6 : La publication de la DPPP et ses incidences économiques et politiques

Nous avons jusqu'à présent posé la question de la publication de la DPPP principalement dans une optique fiscale. En effet, la volonté des États et des populations d'imposer plus de transparence aux multinationales tire son origine dans la fiscalité. C'est lorsque la société a réalisé que certaines entreprises arrivaient à échapper à l'impôt sur une partie considérable de leurs bénéfices qu'il est apparu comme urgent de les obliger à divulguer davantage sur leurs activités. De cette manière, il serait plus facile d'identifier à quel niveau se placent leurs opérations d'évasion fiscale. Cependant, si les DPPP venaient à être publiées, l'impact de cette mesure sortirait du cadre de la fiscalité. Cette mesure a en effet des effets économiques et politiques. Afin de rendre notre réflexion plus large, nous proposons d'identifier certains arguments pour et contre la publication de la DPPP issus de ces domaines.

L'exposé sera divisé en quatre points, comme suit. Premièrement, nous aborderons l'aspect politique derrière la décision de publication de la DPPP. Deuxièmement, nous chercherons à identifier un des bienfaits économiques de cette publication en mettant en avant la question de l'efficacité économique. Troisièmement, nous chercherons à défendre la confidentialité de la DPPP parce que la publication de celle-ci obligerait les entreprises concernées à dévoiler certaines de leurs stratégies commerciales, jusqu'alors tenues secrètes. Quatrièmement nous étendrons l'argument précédent en amenant la problématique de l'innovation et le frein que la publication de la DPPP pourrait représenter pour les entreprises dans leurs efforts pour innover.

Ce chapitre se base sur les recherches précédemment exposées (notamment au chapitre 5 « Les acteurs »), sur des éléments supplémentaires en matières d'économie, de

concurrence et d'innovation, et sur un point de vue personnel issu de la réflexion menée pendant l'élaboration de ce travail.

### 6.1. Les aspects politiques justifiant la publication de la DPPP

Nous allons commencer par relever la question politique qui se trouve derrière la décision de demander la publication de la DPPP. Pour ce faire, nous allons partir du fait que rendre la DPPP publique suit un objectif d'information de la société dans son ensemble. Or, selon Salleron (1965, p.10), « l'information a pour nature et pour objet de faire participer l'individu à la vie sociale par la connaissance, afin de lui permettre d'y participer de manière plus lucide et plus consciente par l'action : à cet égard, elle est essentiellement 'politique', au sens plein du mot [...] ». L'enjeu politique dans notre situation est d'instruire les populations et tout particulièrement les consommateurs à propos des stratégies internationales des groupes d'entreprises actifs dans plusieurs pays du monde, afin que ceux-ci puissent envisager leur rôle sur le marché de manière plus consciente et pertinente. En effet, le consommateur pourrait être davantage informé, et ça le rendrait plus influent sur le marché.

Le point de départ de cet argument est qu'une transaction entre consommateur et producteur – quelle que soit la nature de sa production – est toujours caractérisée par un certain degré d'incertitude dû à une certaine asymétrie de l'information en défaveur du consommateur. Or, ce dernier, pour décider de la valeur de son investissement, a besoin de renseignements pertinents sur le bien qui lui est proposé. Il pourra ainsi prendre une décision qui dépendra de sa fonction d'utilité, des ressources à sa disposition, de son aversion ou non au risque, de ses préférences éthiques, etc. (Foray, 1993).

Aujourd'hui, l'asymétrie de l'information entre l'acheteur et le vendeur tend à se réduire. En effet, les consommateurs sont de plus en plus exigeants en termes de connaissance du produit. Depuis plusieurs années, ils réclament une transparence accrue qui leur permettra une meilleure évaluation de leur achat (Camus, 2002). Depuis lors, les consommateurs ont obtenu le droit de savoir ce que l'on met dans le produit qu'on leur propose. Certains prêtent énormément d'attention à l'origine et l'authenticité de celui-ci

(Deutscher Bundestag, 2015). Par ailleurs, les acheteurs se préoccupent de facteurs sous-jacents à la production du bien qui leur est vendu, comme par exemple les conditions de travail des employés. C'est pourquoi ils sont qualifiés de « consommateurs socialement responsables » (François Lecompte et Valette-Florence, 2006).

Imaginons un consommateur de café chez Starbucks. Le consommateur peut demander à savoir ce que l'on met dans son café : la provenance des composants, la façon dont les graines sont traitées, etc. Par ailleurs, il est légitime que le client cherche à savoir dans quelles conditions les employés de Starbucks travaillent, par exemple si les droits de l'homme sont bien respectés au sein de l'entreprise. Et si ce qu'il apprend ne lui plaît pas, il ne tient qu'à lui de ne pas consommer. Dès lors, pourquoi ce client n'aurait-il pas le droit de savoir où Starbucks localise son profit ? Pourquoi ne pas lui divulguer des données lui permettant d'évaluer si oui ou non les marges bénéficiaires sont transférées vers des pays à fiscalité avantageuse dans un but d'évasion fiscale ? Il semblerait pourtant tout aussi défendable que le consommateur puisse boycotter Starbucks sous le prétexte qu'il considère que la répartition géographique des bénéfices de ce dernier est inappropriée et qu'en conséquence l'entreprise ne contribue pas comme il faut à la société.

## 6.2. La publication de la DPPP d'un point de vue économique

Pour aborder cet argument qui est davantage économique, nous allons devoir tourner le problème différemment, et aborder la question à partir du concept de pouvoir des grandes entreprises multinationales. En effet, ces dernières, grâce à leur taille et leurs moyens, ont sur certains marchés beaucoup de poids. Leur position dominante leur permet de dégager des marges très élevées. Le problème est le suivant : du point de vue de l'efficacité de l'économie, il n'est pas sain que les entreprises aient des marges trop élevées (Cohendet, Farcot et Pénin, 2006, p. 5).

En effet, il n'est pas bénéfique pour les économies locales qu'une seule entreprise se retrouve dans une position de force, qui peut mener à une situation de quasi-monopole

(Cohendet, Farcot et Pénin, 2006). Une entreprise qui a trop de pouvoir par rapport aux consommateurs qui ont peu de choix peut imposer des prix qui ne sont pas concurrentiels. Le consommateur doit alors payer plus cher pour le produit, et l'entreprise vend des plus petites quantités. Cette situation a plusieurs conséquences négatives. Premièrement, elle pénalise les consommateurs locaux. Deuxièmement, elle mène à une sous-utilisation des ressources. Troisièmement, elle peut mener à ce que l'industrie soit détournée de sa voie la plus prometteuse à cause du (manque de) jeu entre les acteurs économiques (Cohendet, Farcot et Pénin, 2006). Cette situation entraîne une « perte sèche de monopole », qui serait de moindre importance si la concurrence était plus parfaite (Belleflamme, P. et van Ypersele, T., 2006). Cette inefficacité a des conséquences négatives pour l'économie et la croissance locales, et il paraît judicieux de s'en inquiéter.

On peut alors se demander comment l'entreprise s'est retrouvée dans cette position de force. Est-ce un oubli ? Est-ce que personne d'autre n'a jamais envisagé ce marché et les possibilités qu'il offre ? Ces hypothèses sont peu probables. Par ailleurs, peut-être que la concurrence n'a pas les moyens d'effectuer les analyses et les études de marché qui permettraient d'évaluer l'attractivité de cette localisation ? Tous les cas de figure évoqués ci-dessus reflètent un manque d'accès à l'information sur le marché. La mise à la disposition de la concurrence de DPPP qui révèlent les positionnements des entreprises les plus puissantes du monde est une manière de combler ce manque. Grâce à elle, d'autres entreprises pourraient détecter ces situations de quasi-monopole et elles pourraient essayer de s'introduire sur ce marché qui n'est pas encore saturé. En faisant cela, elles y augmenteraient la concurrence, réduisant l'avantage du monopoleur. La perte sèche serait diminuée, et l'économie locale se porterait mieux. La situation d'inefficacité serait donc améliorée.

### 6.3. L'argument du secret stratégique et opérationnel en faveur de la confidentialité de la DPPP

Nous l'avons déjà mentionné au chapitre 5 lorsque nous avons abordé les enjeux pour les entreprises multinationales soumises à l'obligation de déclaration pays par pays : ces

dernières sont inquiètes pour leur compétitivité. En effet, la DPPP les force à fournir des informations très précises sur leurs activités et leur localisation. Il est notamment demandé que chaque entité appartenant au groupe multinational soit répertoriée selon sa juridiction et que cette information soit accompagnée de la nature de ses activités. Or, si la DPPP venait à être publiée, cela permettrait à un vaste nombre d'acteurs du marché d'avoir un aperçu beaucoup plus précis de la localisation stratégique de l'entreprise en fonction des secteurs d'activité dans lesquels elle opère.

Selon le domaine d'activités, certains marchés sont plus attractifs que d'autres, notamment ceux qui ne sont pas encore exploités. Pour les entreprises, un moyen d'obtenir un avantage compétitif, ou en d'autres termes d'avoir une avance sur ses concurrents, c'est de trouver les groupes de consommateurs potentiels qui n'ont pas encore reçu d'autre offre pour le bien ou le service qu'ils proposent. En outre, la population d'un pays peut être un groupe de consommateurs homogène, en ce sens qu'elle partage une culture, des ressources communes, un système politique, des pratiques économiques, etc. C'est pourquoi, si une entreprise décide d'aller s'implanter dans un pays où aucun ou peu de ses concurrents n'a ou n'ont encore d'opérations, et si le marché s'avère être intéressé par son offre, elle y gagnera.

Dès lors, les entreprises cherchent à identifier les marchés qui peuvent leur être profitables. Elles investissent pour ce faire beaucoup de ressources, sans pour autant être sûres d'atteindre un résultat. Elles effectuent des études de marché qui peuvent s'étendre sur de longues périodes. En outre, il n'est jamais sûr qu'aucun de leurs concurrents n'a eu la même idée et ne risque de les empêcher de mettre en place leur stratégie. Sans oublier le fait qu'une fois la stratégie lancée, si elle n'est pas protégée, elle peut être facilement imitée. Toutes ces caractéristiques sont comparables d'une certaine manière aux investissements effectués dans la recherche et le développement par des entreprises du milieu pharmaceutique. L'innovation et l'invention dans cette industrie sont des activités qui nécessitent un investissement important en matière de temps et d'argent, et qui sont très risquées (Cohendet, Farcot et Pénin, 2006, p.20). C'est pourquoi les résultats obtenus sont

protégés pour une durée déterminée par exemple de 20 ans afin de protéger le marché (Puran, 2009).

On peut à présent se demander si le fait qu'une entreprise ait réalisé une bonne étude de marché et acquis une connaissance détaillée de celui-ci ne peut être reconnu également comme le résultat d'un investissement qui devrait être protégé. En effet, grâce aux ressources investies, la multinationale acquiert une compétence nouvelle, qui consiste à avoir une stratégie pour proposer son produit à de nouveaux clients. Pourquoi autoriserait-on les industries pharmaceutiques à protéger leurs développements d'une part et obligerait-on les grands groupes multinationaux à dévoiler leurs positions d'autre part ? De manière parallèle, dans les industries alimentaires, on autorise les entreprises à garder leur recette secrète, comme par exemple celle de Coca-Cola. Si une localisation avantageuse des activités est aux grandes multinationales ce que sa recette secrète est à Coca-Cola, il ne paraît pas équitable que l'une doive être publiée si l'autre peut rester confidentielle.

#### 6.4. La divulgation publique de la DPPP comme un frein à l'innovation

Pour ce dernier point, nous allons discuter les conséquences de la divulgation publique de la DPPP sur l'innovation. Pour ce faire, nous allons reprendre la comparaison que nous avons faite dans l'argument précédent concernant l'industrie pharmaceutique. La question de la protection des résultats des recherches pharmaceutiques a beaucoup été discutée, et plusieurs éléments en ressortent concernant l'innovation. La réflexion effectuée par rapport à ce secteur est transposable à notre situation. En effet, le fait que les entreprises pharmaceutiques aient le droit de breveter leurs inventions, et donc de les garder secrètes, est comparable à autoriser les grandes multinationales à garder leurs stratégies pour elles. La problématique de la publication de la DPPP correspondrait donc, si on fait un parallèle, à la possibilité d'interdire le brevet d'invention.

Le brevet a pour but d'augmenter l'incitation à innover. En effet, grâce au brevet, on s'assure d'une diffusion réduite de ses découvertes (Arrow, 1962, cité par Cohendet, Farcot et Pénin, 2006). Or, ce qui pousse les entreprises à investir dans de la recherche, c'est la perspective de pouvoir s'en approprier les bénéfices (Cohendet, Farcot et Pénin, 2006). Il convient donc de s'assurer que ces derniers ne soient pas absorbés par des tiers. C'est ici que la confidentialité de la DPPP prend tout son sens. Si une multinationale venait à devoir dévoiler systématiquement les pays dans lesquels elle investit, elle deviendrait naturellement moins enthousiaste à l'idée de consacrer ses ressources à la recherche de nouveaux marchés prometteurs. Donc, le fait de pouvoir garder ses stratégies opérationnelle et commerciale secrètes est un incitant à investir en vue d'innover.

Par ailleurs, il faut des moyens financiers conséquents pour innover. En effet, si une entreprise ne réalise pas de marges, elle ne possède pas de ressources à investir dans de la recherche, dans l'amélioration de ses produits, dans des études de marché, etc. Il semble donc que plus une entreprise a l'occasion de faire des marges, plus elle pourra innover. Or, pour faire des marges suffisamment élevées, il faut que la concurrence ne soit pas trop intense. Par exemple, la multinationale peut réaliser des marges intéressantes sur un marché dans lequel elle a acquis et préserve un « avantage du précurseur »<sup>5</sup> ou sur un marché pour lequel il y a des barrières à l'entrée (Cohendet, Farcot et Pénin, 2006). Si l'entrée sur le marché est simple, la concurrence peut y être forte. Le prix d'un bien se rapproche alors de son coût marginal, et le profit est faible (Foray, 1993). Dans ces conditions, on se demande qui aura envie de faire des investissements pour se positionner en premier sur le marché, s'il est si facile pour d'autres de venir s'y installer par la suite sans subir les coûts du premier entrant. Pour éviter cela, il faut autoriser les entreprises à continuer à ne pas dévoiler leurs opérations – et donc garder la DPPP confidentielle – afin qu'elles continuent à faire des marges suffisamment attractives et qu'elles continuent d'innover.

---

<sup>5</sup> Traduction de "First mover advantage" (traduction : C. Laurent)

Pour récapituler, la publication de la DPPP et la divulgation des stratégies qui en découle sont un frein conséquent à l'innovation. Or, l'innovation est importante pour notre économie et pour notre société. Innover, c'est par exemple trouver des nouvelles manières de faire du café. Cela profite à plusieurs acteurs : le consommateur est content car il a plus de choix et le producteur se réjouit de l'avantage compétitif que lui procure son invention. Mais innover, c'est également chercher des nouveaux marchés à intégrer. Cela entraîne qu'un public plus large peut profiter de l'offre et de la qualité et l'inventivité qui l'accompagnent. La conséquence est un bien-être du consommateur élargi. Globalement, l'innovation profite à la société puisqu'elle lui procure de la créativité et l'aide à évoluer. On n'a donc pas envie de se retrouver en déficit d'innovation. C'est pourquoi, il est important de donner aux entreprises des incitations à innover et de protéger leurs marges bénéficiaires pour qu'elles aient les moyens d'investir dans des activités innovantes.

#### 6.5. Le recul personnel sur la question

Il est délicat de prendre position car chacun des arguments avancés ci-dessus a un fondement très fort. Lorsque nous envisageons, pris à part, n'importe lequel de ces arguments, il influence systématiquement notre pensée dans son sens. Cependant, pour se forger une opinion personnelle, il nous a fallu prendre une perspective globale et envisager les quatre arguments précédents en parallèle.

Pour commencer, il nous semble que la raison d'être fiscale de la DPPP justifie pleinement son application dans un cadre confidentiel. En effet, nous pensons que les administrations fiscales sont désavantagées en termes de ressources par rapport aux grands groupes multinationaux, et que cela les empêche d'être complètement efficaces dans leur traque des comportements fiscaux illicites. Puisque les multinationales possèdent un tel excédent de ressources, il nous paraît légitime de leur demander de consacrer une petite partie de celui-ci à aider les autorités dans leurs démarches qui visent à une imposition plus juste et plus équitable.

Ensuite, en ce qui concerne la divulgation d'informations pays par pays au public, nous reconnaissons qu'elle représente un handicap supplémentaire pour les grandes entreprises multinationales. En outre, elle influence le marché en obligeant certaines entreprises à dévoiler leur stratégie de localisation tandis que d'autres sont exemptées de cette obligation. Les multinationales vont alors être confrontées à une concurrence plus intense dans le positionnement de leurs activités. En effet, elles ne pourront plus se trouver dans une position avantageuse sans que leurs concurrents ne puissent s'en apercevoir. D'une part, cet impact peut paraître injuste dans la mesure où l'entreprise effectue des investissements pour arriver à se localiser sur des marchés avantageux. Le fait qu'elle ne puisse profiter des bénéfices liés à la connaissance qu'elle a acquise peut poser problème. D'autre part, cette concurrence accrue, menant à des marges plus faibles, peut freiner l'innovation. À ce stade, nous aurions tendance à dire que nous préférerions qu'on ne vienne pas influencer la concurrence.

Cependant, la question est de savoir sur quels facteurs on veut que les entreprises se fassent concurrence. Doivent-elles continuer à chercher à tout prix à optimiser la localisation de leurs processus de production afin d'effectuer ceux-ci au moindre coût ? Veut-on qu'elles continuent à se faire concurrence sur la répartition de leurs bénéfices dans une optique de minimiser leur charge fiscale et par extension, leur contribution à la société ? Notre sentiment est qu'une transparence accrue les met davantage sur pied d'égalité dans ces domaines. La concurrence peut alors être déplacée vers d'autres aspects du commerce, par exemple le progrès technologique, l'expérience du client, la créativité, l'entrepreneuriat, l'image, la responsabilité sociétale, etc. C'est ce que les populations au XXI<sup>ème</sup> siècle semblent réclamer. Nous pensons que nous allons vers un système où les entreprises devront investir davantage dans une perspective durable. La transparence est un moyen de les pousser à effectuer cette transition.

Par ailleurs, vu l'expansion de la mondialisation, il devient de plus en plus compliqué de comprendre les activités des multinationales, qui deviennent de plus en plus étendues géographiquement. Si on ne les oblige pas à être davantage transparentes, et à dévoiler davantage l'étendue de leurs activités, on pourrait se retrouver face à des « boîtes noires »,

70.

dont on ne saisit pas le fonctionnement. Si une faille venait à survenir dans leur système auquel les citoyens ne comprennent plus grand chose, cela pourrait amener à des dérives considérables et des situations dramatiquement irréversibles.

En conclusion, la publication de la DPPP dans une optique de transparence et d'équité pour les groupes d'entreprises multinationales nous semble être une évolution nécessaire pour la société, si pas inévitable.

## Chapitre 7 : Le projet européen nommé ACCIS et le rôle de la déclaration pays par pays dans celui-ci

Ce chapitre marque un nouveau tournant de notre réflexion en ce sens que nous allons sortir du projet BEPS de l'OCDE. Rappelons-nous : le « plan d'action concernant l'érosion de la base d'imposition et le transfert des bénéfices » de l'OCDE a été étudié comme étant une possible solution à un système fiscal non optimal qui permet à certaines entreprises de payer moins que leur juste part d'impôt. Cependant, n'y a-t-il pas d'alternatives à cette proposition de solution ? Se centrer sur une seule réponse au problème paraît être minimaliste. C'est pourquoi nous allons évoquer d'autres options.

Nous allons commencer par présenter d'autres possibilités en quelques mots et expliquer en quoi elles sont différentes de l'approche du projet BEPS. Ensuite, nous choisirons de développer celle que l'Union européenne soutient, car elle risque de nous concerner plus que les autres. Enfin, nous ferons le rapprochement entre cette proposition de solution et la déclaration pays par pays, le sujet principal de ce travail.

### 7.1. L'approche unitaire, alternative au projet BEPS actuel

Comme expliqué ci-dessus, nous repartons du même constat qu'au chapitre 1<sup>er</sup>. En effet, pour différentes raisons, il est considéré que la fiscalité internationale est à remodeler. Nous avons beaucoup discuté d'une augmentation de la transparence comme un moyen de combattre la planification fiscale agressive. Cependant, ce n'est pas la seule option de solution, et peut-être même pas la plus efficace (Evers, Meier et Spengel, 2014). Il y a plusieurs manières d'attaquer les lacunes actuelles, qui peuvent être regroupées en deux grands groupes. La première, c'est d'en limiter les effets. C'est ce que l'on cherche à faire dans le projet BEPS : on ne reconstruit pas le système, mais on précise les utilisations qu'on peut en faire, en limitant les possibilités d'abus. La deuxième, c'est de complètement réformer le

système afin de recommencer sur une nouvelle base, après avoir fait disparaître les déficiences dont on avait conscience et qu'on avait les moyens de traiter.

Si l'OCDE a tendance à défendre le point de vue selon lequel il vaut mieux s'attaquer aux lacunes plutôt que de chercher à réformer tout le système, d'autres approches sont défendues par d'autres protagonistes du monde de la fiscalité. Ces dernières consistent à envisager la fiscalité sous un tout nouvel angle. Elles mènent pour cette raison à des systèmes alternatifs. En voici un exemple.

L'« approche unitaire »<sup>6</sup> a pour principe de considérer que dans une multinationale il n'y a qu'un gestionnaire central. Pour ce faire, il faut négliger le statut légal de chaque entité indépendante du groupe. On ne considère alors qu'un seul bénéficiaire imposable pour tout le groupe, qui sera calculé sur base agrégée des résultats de toutes les entités le constituant. Cette base imposable sera ensuite répartie entre les différents pays dans lesquels la multinationale opère, selon une formule de répartition qui représenterait l'activité réelle réalisée dans chaque pays (Kadet, 2016).

Grâce à cette méthode de taxation internationale, les transactions intra-groupe auraient beaucoup moins d'impact sur l'impôt des sociétés. En effet, l'assiette imposable serait calculée dans un seul pays, selon un seul paquet de règles. Le bénéfice serait redistribué d'une manière qui prend en compte des facteurs indicateurs de création de valeur, rendant vaines les stratégies purement fiscales dans les transactions intra-groupe (Kadet, 2016).

---

<sup>6</sup> Traduction de « unitary approach » (traduction : C. Laurent)

## 7.2. Le projet de directive ACCIS de l'Union européenne

Le projet de directive ACCIS de l'Union européenne représente la proposition de cette dernière d'adopter une approche unitaire en matière de fiscalité internationale, telle qu'elle a été décrite ci-dessus (Proposition de directive du Conseil concernant une assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés (ACCIS), 2011). Il vient s'inscrire dans l'objectif général de l'UE de rendre la fiscalité en son sein plus juste, plus efficace et plus équitable, en parallèle avec le « paquet sur la lutte contre l'évasion fiscale » (Commission européenne, 2016d). Alors que ce dernier cherche à s'attaquer à certaines faiblesses de notre système fiscal sans pour autant le changer dans son ensemble, le projet ACCIS est, quant à lui, une proposition de solution globale pour réformer un système fiscal jugé inefficace. Il cherche à « harmoniser les législations fiscales de l'ensemble des 28 pays de l'UE » afin que le système fiscal de l'UE réponde aux impératifs d'un marché unique (Commission européenne, 2016c).

*L'Assiette Commune Consolidée pour l'Impôt sur les Sociétés (ACCIS)* est un système commun pour calculer la base imposable d'une entreprise qui a ses activités dans l'UE. Il s'agit d'un nouvel ensemble de règles visant à déterminer le résultat imposable des sociétés. La particularité de celui-ci est double. Premièrement, il est destiné à être unique pour tous les pays membres de l'UE. Deuxièmement, il implique une consolidation de tous les bénéfices imposables des entités résidentes dans l'UE des groupes multinationaux, afin de n'avoir qu'une seule base imposable commune. Si utilisé, il viendrait remplacer intégralement les différentes formules de calcul du bénéfice imposable mises en place dans les différents pays membres de l'UE (Commission européenne, s.d.). Cette harmonisation des règles est précieuse à plusieurs niveaux.

Tout d'abord, elle apporterait aux entreprises multinationales une réduction considérable des coûts de conformité. Avec ce système, au lieu de devoir préparer autant de déclarations fiscales qu'il y a de pays dans lesquelles elles opèrent, elles pourraient se contenter d'en préparer une seule. Cela entraînerait qu'elles s'épargnent les efforts pour se conformer aux différents régimes applicables, les charges administratives liées et les

procédures d'ajustements. Pour les *Petites et Moyennes Entreprises* (PME), ce système peut être vu comme une opportunité sans précédent d'opérer une expansion internationale. En effet, cette expansion pouvait sembler trop compliquée et risquée. Les PME ne peuvent se payer les mêmes conseillers fiscaux (experts, avocats, consultants) que les plus grandes entreprises et se retrouvent donc plus seules face à l'obstacle de l'internationalisation et la confrontation à plusieurs nouveaux régimes fiscaux qui en découle. Grâce à l'ACCIS, cette crainte n'a plus lieu d'être pour une expansion dans des pays membres de l'UE, car la base imposable restera calculée par les mêmes règles fiscales européennes (Commission Européenne, 2011a).

Ensuite, l'instauration de l'ACCIS aura un impact positif sur la concurrence fiscale au sein des pays membres de l'UE. Une remarque préliminaire à faire par rapport à cet argument est que cette mesure ne tend pas à faire disparaître la concurrence fiscale, puisque les pays seront toujours libres d'imposer le taux d'imposition de leur choix, et donc de se faire concurrence sur cet aspect (Commission européenne, 2015d). Cependant, l'ACCIS apportera plus de transparence puisque le volet « calcul de l'assiette imposable » sera connu de tous et pareil pour tous. Il n'y aura donc plus lieu que les autorités de certains pays introduisent des incitants fiscaux tels que des exemptions ou des déductions qui rendent le jeu de concurrence plus difficile à comprendre et moins transparent. Pour récapituler, la concurrence fiscale au niveau de l'impôt des sociétés se jouera, une fois l'ACCIS en place, exclusivement sur les taux et non sur d'autres incitants ou manipulations possibles. En conséquence, la transparence sera accrue pour ce domaine, et on peut donc dire que la proposition d'ACCIS poursuit le même objectif global que la proposition de déclaration pays par pays.

Enfin, le recours à une assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés permettra d'effacer plusieurs problèmes liés aux disparités dans les systèmes de taxation nationaux, que nous avons déjà évoqués, notamment les instruments hybrides, la manipulation des prix de transfert, etc. (Commission européenne, 2011a). En proposant de ne calculer qu'une seule base imposable pour des activités multinationales d'une entreprise, l'ACCIS rend la manipulation des prix de transfert à des fins fiscales inutile. En effet, le résultat

imposable serait calculé sur une base commune consolidée, et la localisation des profits aurait pour cette raison moins d'importance. Cette mesure vient donc, sous cet aspect également, simplifier le travail des entreprises, qui se voient libérées de la matière complexe des prix de transfert. En outre, cela profite également aux administrations fiscales, qui s'épargnent des analyses et des contrôles liés à ce sujet sensible.

Nous avons donc exposé le principe général de l'ACCIS et les bienfaits qui en découlent. Il convient désormais de s'interroger sur la manière par laquelle les autorités des pays dans lesquels l'entité opère s'arrangeraient pour récupérer leur juste part d'impôt.

### 7.3. La formule de répartition de l'ACCIS

Pour introduire cette explication, nous allons revenir à la théorie de l'approche unitaire. En effet, comme le suggère cette approche, l'ACCIS devrait être partagée entre les différents pays dans lesquels l'entreprise a des activités. Cette répartition se ferait selon une formule précise et préétablie, qui prendrait en compte des éléments permettant de révéler si oui ou non la valeur est créée dans telle ou telle juridiction. Il serait ensuite loisible aux autorités de chaque pays d'appliquer le taux d'imposition souhaité sur les bénéfices qui leur reviennent.

La formule de répartition reprise dans la proposition de directive européenne concernant l'ACCIS (2011/58/EU) est la suivante :

$$Quote - part A = \left( \frac{1}{3} \frac{CA^A}{CA_{groupe}} + \frac{1}{3} \left( \frac{1}{2} \frac{MS^A}{MS_{groupe}} + \frac{1}{2} \frac{Nb \text{ Employés}^A}{Nb \text{ Employés}_{groupe}} \right) + \frac{1}{3} \frac{Immob^A}{Immob_{groupe}} \right)$$

Source : Proposition de directive du Conseil concernant une assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés (ACCIS), COM(2011) 121/4

Où les montants indiqués sont ceux attribuables au pays A, dans lequel le groupe opère. 'CA' est le chiffre d'affaires, 'MS' représente la masse salariale, à savoir une mesure des salaires, primes et autres formes de rémunération versés aux employés repris dans la rubrique nombre d'employés ('Nb Employés'), et 'Immob' sont les immobilisations corporelles.

Comme nous pouvons le constater, trois facteurs ont été retenus à des fins de définir à quel degré la création de valeur est réalisée dans une juridiction en particulier (Proposition de directive du Conseil concernant une assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés (ACCIS), 2011)<sup>7</sup>.

Le chiffre d'affaires représente le produit global généré par les entités du groupe résidentes du pays A par le biais de ventes de biens et de prestations de service, selon leur activité. Cette rubrique ne comprend que les produits issus de transactions avec des parties extérieures au groupe, et exclut donc toutes les ventes et prestations intra-groupe.

La masse salariale et le nombre d'employés représentent le facteur « main d'œuvre ». La règle est que lorsqu'un employé est inclus dans le compte du nombre d'employés pour un pays, le salaire lui afférant doit être reporté dans la section masse salariale pour le même pays. En règle générale, on définit le pays auquel un employé appartient en fonction de la résidence de l'entité du groupe qui lui verse son salaire.

Les immobilisations sont plus précisément les immobilisations corporelles que les entités constituantes d'un pays possède ou loue. On définit l'entité à laquelle appartient l'immobilisation en fonction du critère de propriété économique, à savoir on cherchera à

---

<sup>7</sup> Les informations contenues dans les trois paragraphes suivants sont issues de cette Directive également.

identifier qui en supporte les risques et en retire les avantages. A défaut de celui-ci, on considérera que l'immobilisation appartient au propriétaire légal.

#### 7.4. 2016 : La relance de l'ACCIS par la Commission européenne

Ce qui rend le sujet de l'ACCIS particulièrement intéressant pour nous, est que la Commission européenne a annoncé en 2015, lors de la présentation de son plan d'action pour une fiscalité équitable et efficace, qu'elle relancerait la proposition relative à l'ACCIS. Cette démarche vient donc s'inscrire en parallèle avec le « Paquet sur la lutte contre l'évasion fiscale » (Commission européenne, 2016 e), que nous avons abordé au chapitre 4. En effet, la Commission entend redonner un coup de neuf à sa proposition et continuer le travail pour faire aboutir cette proposition qui s'inscrit dans ses objectifs et aspirations pour le marché unique européen. En effet, ce projet contribuerait à la croissance, la compétitivité et l'équité au sein de ce marché (Commission européenne, 2015d).

Pour cette relance, la Commission a annoncé qu'elle vise principalement à opérer deux changements nécessaires pour la mise en place effective de l'ACCIS sur le long terme.

D'un côté, l'ACCIS était initialement proposée de manière facultative aux entreprises. En effet, les multinationales qui considéraient que celle-ci était la meilleure option en matière de fiscalité pour elles avaient la possibilité de s'inscrire dans ce système. La condition était qu'une fois entrées dans ce régime, les sociétés s'engageaient ensuite à y rester pendant 5 ans. Dans la relance de l'ACCIS, la Commission a pour intention de rendre cette dernière obligatoire, au minimum pour les entreprises multinationales (Commission européenne, 2015d). Elle considère que cette mesure rendra l'ACCIS plus efficace contre les comportements d'érosion de la base fiscale et de transfert des bénéfices et qu'elle s'inscrit donc mieux dans la lignée des actions BEPS de l'OCDE que l'UE est en train d'implémenter. Le système facultatif avait en effet peu de chances d'être mis en place par des groupes

multinationaux qui opèrent une planification fiscale agressive puisque ce changement aurait pour incidence de les empêcher de continuer celle-ci (Commission européenne, s.d.).

D'un autre côté, la Commission admet qu'une approche graduelle doit être adoptée si le projet veut avoir une chance d'être mené à terme. En effet, l'ACCIS représente un changement trop soudain, ce qui donne lieu à des réticences. On ne peut pas passer du tout au tout du jour au lendemain : il faut accompagner le changement pour permettre aux acteurs concernés de s'adapter et de prendre leurs dispositions sans désagréments ou embarras excessifs. Le fait de séquencer l'introduction de l'ACCIS rendra l'accord entre les États membres de l'UE plus facile également. C'est dans cette optique que la Commission a décidé de diviser la proposition initiale en différentes phases, et la première se ferait sans la consolidation. On parlerait alors d'*Assiette Commune pour l'Impôt sur les Sociétés* (ACIS). Ce ne serait que dans un deuxième temps qu'on y ajouterait la consolidation. (Commission européenne, 2015d). On aurait donc des règles communes dans les différents pays pour calculer l'assiette imposable d'une multinationale, mais celle-ci ne serait pas calculée de manière consolidée pour toutes les entités résidentes de l'UE. C'est une situation qui représente un entre-deux (Commission européenne, 2011a).

#### 7.5. Le projet BEPS et l'ACCIS : quelles similitudes, quelle complémentarité ?

Dans une optique où le projet à long terme de la Commission est de réformer intégralement le système fiscal pour l'impôt des sociétés dans ses pays membres, quels sont les intérêts de cette dernière de quand même dépenser de l'énergie à mettre en place les différentes actions du projet BEPS de l'OCDE, dont l'objectif est d'améliorer le système en place ?

Les premières choses qu'il faut évoquer, sont que les deux mesures ne sont pas incompatibles et qu'elles poursuivent des buts similaires. En effet, elles cherchent toutes deux à dénoncer et à empêcher le même type de comportements d'évasion fiscale. La lutte contre

l'érosion de la base d'imposition et le transfert des bénéficiaires est leur raison d'être à toutes les deux. Ainsi, bien que la manière d'y arriver soit tout à fait différente d'un projet à l'autre, certaines mesures sont envisagées communément par les deux. On ne peut pas dire qu'une des propositions empêche l'autre (Commission européenne, 2015d).

En deuxième lieu, la proposition ACCIS représente un énorme changement, et est pour cette raison très difficile à mettre en place. En effet, c'est un challenge d'arriver à mettre tous les États membres de l'UE d'accord sur cette nouvelle mesure. Pour que cette proposition ait une chance de passer, au moment de sa relance la Commission a été obligée d'admettre qu'il faudrait la mettre en place par phases moins contraignantes afin d'instaurer le nouveau système en douceur et de permettre aux acteurs de s'y adapter au fur et à mesure. Étant donné la complexité du projet ACCIS et son délai de mise en œuvre, l'UE considère qu'il ne faut pas attendre celle-ci pour entreprendre une action (Commission européenne, 2016d). Dans cette perspective, les actions BEPS semblent être une initiative optimale. En effet, chacune agit à moins grande échelle, imposant des changements qui mis ensemble sont moins contraignants et moins radicaux que l'introduction de l'ACCIS. Il est donc plus facile de trouver un consensus à leur propos. En résumé, elles sont un bon premier pas dans la lutte contre l'évasion fiscale en attendant une potentielle réforme de plus grande envergure qui serait amenée par l'ACCIS.

La troisième remarque que nous ferons à ce sujet est que certaines actions BEPS s'inscrivent d'une certaine manière dans le projet plus global de l'ACCIS. Prenons comme exemple l'action 7 qui traite des mesures pour éviter artificiellement le statut d'établissement stable (OCDE, 2016a). Les recommandations de cette action visent à apporter des règles actualisées pour définir la notion d'établissement stable. Cet aspect étant un objectif global dans le projet ACCIS également, on peut dire que le fait de mettre en place et de rendre contraignantes les recommandations de l'OCDE à ce sujet est un pas certainement utile pour la suite. Il en va de même, dans une mesure différente, pour l'action 13 du projet BEPS concernant la « documentation des prix de transfert et la documentation pays par pays » (OCDE, 2015). Nous allons développer cette pensée au point suivant.

## 7.6. La déclaration pays par pays : un outil pour le projet ACCIS

Pour résumer la situation, une fois l'assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés calculée pour une entreprise agissant dans l'UE, une formule lui serait appliquée afin de répartir la base imposable entre les différentes juridictions dans lesquelles la multinationale opère. Rappelons que cette formule pondère de manière équivalente un facteur chiffre d'affaires, un facteur concernant la main d'œuvre, et un facteur immobilisations corporelles, pour obtenir un quote-part à attribuer à chaque pays.

Il est désormais intéressant de noter qu'au jour d'aujourd'hui, ces informations ne sont pas encore reprises dans un document sous la forme déconsolidée pays par pays. Mais la directive fiscale concernant la déclaration pays par pays ayant été votée et étant en cours d'exécution, cette information deviendra accessible facilement pour les administrations fiscales des pays membres de l'UE dans un futur proche. En effet, nous l'avons développé au chapitre 3, la DPPP contiendra les rubriques suivantes : le « chiffre d'affaires », le « nombre d'employés » et les « actifs corporels hors trésorerie et équivalents de trésorerie ».

Le fait que ces informations soient déjà disponibles représente un avantage énorme pour la mise en place de la proposition ACCIS. C'est un frein à sa mise en place qui est supprimé. En effet, la déclaration de ces renseignements pays par pays est déjà une évolution importante qui représente une transparence bien plus poussée, qui ne plaît donc pas forcément aux entreprises multinationales et leurs alliés. Si cette étape est déjà franchie, cela fait également un obstacle en moins à la mise en place du nouveau système qui révolutionnerait la fiscalité internationale au sein de l'UE.

Pour résumer et appuyer l'argument, la DPPP, en plus d'avoir son utilité aujourd'hui, pourrait être un outil pour la fiscalité européenne de demain. C'est un projet sur le long terme. Il procure des avantages considérables. D'une part, parce que dans le cas où on décide de

garder le système de taxation des entreprises tel qu'il existe aujourd'hui, à savoir si on garde les législations spécifiques dans chaque État, la DPPP est un support précieux. En effet, elle aide les administrations fiscales dans l'allocation de leurs ressources pour évaluer les risques et effectuer des contrôles fiscaux. D'autre part, parce que la DPPP s'inscrit dans une perspective plus vaste. Si la proposition de directive sur l'ACCIS était mise en place, entraînant une réforme globale de la fiscalité des sociétés de l'Union européenne, les renseignements qu'elle contient constitueraient un outil indispensable.

L'introduction de ce type de documentation peut donc être considérée comme un effort nécessaire pour lutter contre l'érosion de la base d'imposition et le transfert des bénéfices, quelle que soit la forme que prend cette lutte.



## Conclusion

Pour conclure ce travail sur la déclaration pays par pays, nous allons passer en revue les différents éléments que nous avons discutés, à savoir son origine fiscale, ses enjeux pour les acteurs concernés et ses perspectives pour le futur. Ces trois temps de réflexion nous ont permis de donner au lecteur une connaissance assez générale de la notion de déclaration pays par pays mais également d'en saisir les impacts potentiels. Au-delà de ça, nous espérons que nos explications lui permettront de continuer sa réflexion sur le sujet. Pour l'aider dans cette démarche, nous allons résumer les points importants de notre présentation et ensuite lui proposer quelques pistes de réflexion pour l'avenir.

Pour commencer, nous avons posé le contexte. En effet, l'environnement fiscal actuel est tendu. La société s'est rendu compte que les grandes multinationales ne payaient pas leur juste part d'impôt et il est demandé que cette situation soit prise en mains pour rendre le climat plus équitable. Dans cette perspective, l'OCDE propose un plan d'action contre l'érosion de la base d'imposition et le transfert des bénéficiaires. Ce projet, appelé projet BEPS, contient 15 actions qui proposent des recommandations pour améliorer le système fiscal international en traitant certains points sensibles de celui-ci.

Parmi les actions, il en est une qui s'adresse à la problématique de la documentation des prix de transfert – l'action 13 – et qui propose qu'une transparence accrue soit imposée aux entreprises dans leurs déclarations. Pour ce faire, elle introduit un nouveau type de documentation, la déclaration pays par pays. La DPPP contiendrait des informations sur la multinationale déconsolidées par pays, à destination des administrations fiscales.

L'Union européenne a décidé de légiférer afin de rendre l'action 13 du projet BEPS contraignante pour les entreprises opérant sur le territoire de ses États membres. Par ailleurs,

l'UE propose d'aller un plus loin dans la démarche et de rendre publique une version allégée de la déclaration pays par pays.

Ces mesures auraient un certain nombre de conséquences. C'est pourquoi nous avons ensuite identifié les acteurs concernés par la déclaration pays par pays et présenté leurs enjeux. Le but était de mettre en lumière comment chacun d'entre eux serait impacté par la DPPP confidentielle d'une part, et par la publication de celle-ci d'autre part. Nous avons relevé que dans les deux cas, les entreprises multinationales concernées par la mesure seraient les grandes perdantes. Par ailleurs, les entreprises non soumises à l'obligation de déclaration, les pays en développement et la société en général auraient à gagner de la publication de la DPPP.

En dernier lieu, nous avons présenté deux perspectives d'avenir de la DPPP. La première a déjà été mentionnée ci-dessus, c'est la possibilité qu'elle devienne publique. Cette option a des fondements et des conséquences économiques et politiques. Nous avons donc exposé plusieurs arguments qui concernent la concurrence, l'innovation, le bien-être du consommateur, etc. Nous avons conclu que la publication de la DPPP risquait d'impacter le jeu de la concurrence, mais qu'il était peut-être temps que celui-ci soit déplacé vers d'autres aspects du commerce grâce à une transparence exacerbée. Il semble que c'est ce que la société réclame. La deuxième possibilité pour l'avenir est que la déclaration pays par pays soit un outil en cas de réforme complète du système fiscal européen (ACCIS). Cet argument a permis de mettre en lumière que même si on venait à complètement revoir la manière dont les entreprises sont taxées au niveau européen, la DPPP aurait toujours son utilité. Il s'agit donc d'une mesure durable.

Après toutes ces informations, nous pouvons donc terminer en disant que la déclaration pays par pays va devenir une réalité pour les entreprises multinationales. C'est un projet neuf, qui va sans doute encore beaucoup évoluer. Si l'incertitude quant à l'avenir exact de celui-ci peut constituer une limite à notre analyse, elle est également le moteur d'un débat très intéressant à propos du futur fiscal de notre société. Nous proposons de lister quelques questions passionnantes que notre sujet nous réserve pour l'avenir.

Comment la DPPP confidentielle va-t-elle fonctionner ? Les multinationales vont-elles essayer de la « contourner » ou vont-elles jouer le jeu ? La DPPP publique va-t-elle voir le jour ? Quels sont les pays de l'Union européenne qui seront pour et ceux qui seront contre ? Quelle position d'autres puissances internationales comme la Chine et les Etats-Unis vont-elles adopter ? Le contenu de la DPPP va-t-il rester stable ou avoir tendance à toujours augmenter ? La DPPP va-t-elle atteindre ses objectifs ? D'autres mesures ayant les mêmes objectifs vont-elles voir le jour ? Sommes-nous enfin en train de trouver une solution aux problèmes de l'évasion et de l'injustice fiscales ? Le mouvement dans lequel la DPPP s'inscrit est-il la « démocratie du 21<sup>ème</sup> siècle » ?

Toutes ces questions montrent à quel point ce projet est susceptible de changer les règles du jeu des multinationales et de nos sociétés pour plus de transparence et de justice fiscale. Nous avons hâte d'en connaître les réponses.



## BIBLIOGRAPHIE

MONOGRAPHIES ÉLECTRONIQUES

OCDE (2010), « Le principe de pleine concurrence », dans *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales 2010*, Éditions OCDE. DOI : 10.1787/tpg-2010-fr.

OCDE (2012), *Dispositifs hybrides : questions de politique et de discipline fiscale*, Éditions OCDE. En ligne [http://www.oecd.org/fr/ctp/echange-de-renseignements-fiscaux/HYBRIDS\\_FR\\_Final\\_October2012.pdf](http://www.oecd.org/fr/ctp/echange-de-renseignements-fiscaux/HYBRIDS_FR_Final_October2012.pdf).

OCDE (2013), *Plan d'action concernant l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéficiaires*, Éditions OCDE. DOI : <http://dx.doi.org/10.1787/9789264203242-fr>.

OCDE (2015). *Documentation des prix de transfert et déclaration pays par pays, Action 13 - Rapport final 2015*, Éditions OCDE, Paris. DOI : <http://dx.doi.org/10.1787/9789264248502-fr>.

OCDE (2016a), « Article 4 » dans *Modèle de Convention fiscale concernant le revenu et la fortune 2014 (Version complète)*, Éditions OCDE, Paris. DOI : 10.1787/9789264239142-7-fr.

OCDE (2016b), « Article 9 » dans *Modèle de Convention fiscale concernant le revenu et la fortune 2014 (Version complète)*, Éditions OCDE, Paris. DOI : 10.1787/9789264239142-12-fr.

OCDE (2016c). *Empêcher les mesures visant à éviter artificiellement le statut d'établissement stable, Action 7 - Rapport final 2015*, Éditions OCDE, Paris. DOI : <http://dx.doi.org/10.1787/9789264255227-fr>.

MONOGRAPHS

Devereux, M.P. (2011). *Transparency in reporting financial data by multinational corporations*. Oxford University Centre for Business Taxation.

Salleron, L. (1965). *Comment informer honnêtement : Texte de l'exposé fait au Congrès de l'Office international des œuvres de formation civique et d'action doctrinale, Lausanne, 17 avril 1965*. Centre d'études politiques et civiques Épinal, impr. Fricotel.

ARTICLES DE PÉRIODIQUES ÉLECTRONIQUES

Murphy, R. (2009). Country-by-Country Reporting: Holding multinational corporations to account wherever they are. *Task Force on Financial Integrity and Economic Development*. En ligne

<http://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FProject%20Documents%2F203%2FCL%2012%20Task%20Force%20on%20Financial%20Integrity%20and%20Economic%20Development%20publication.pdf>, consulté le 25/05/16.

Murphy, R. (2012). Country-by-Country Reporting : Accounting for globalization locally. *Tax Justice Network*, Edition 1.2. En ligne

<http://www.taxresearch.org.uk/Documents/CBC2012.pdf>, consulté le 25/05/16.

ARTICLES DE PÉRIODIQUES

Arrow, K. J., 1962. "Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention", dans *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors*, Princeton university Press, p. 609- 625.

Belleflamme, P., van Ypersele, T. (2006). Comment favoriser l'innovation dans le secteur pharmaceutique : brevets et/ou récompenses ? *Reflets et perspectives de la vie économique*, 4/2006 (Tome XLV), p. 23-35.

Camus, S. (2002). Les mondes authentiques et les stratégies d'authentification : analyse duale consommateurs/distributeurs. *Decisions Marketing*. Avril-Juin 2002. pp. 37-45.

Christians, A. (2014). Lux Leaks: Revealing the Law, One Plain Brown Envelope at a Time, *Tax Notes International*, 76(12).

Cohendet P., Farcot M., Pénin J. (2006). Entre incitation et coordination : repenser le rôle du brevet d'invention dans une économie fondée sur la connaissance. *Management International* 10, 65-84.

Foray, D (1993). Standardisation et concurrence : des relations ambivalentes. *Revue d'économie industrielle*, vol. 63, 1er trimestre 1993. Politique de la concurrence. pp. 84-101.

François Lecompte, A. et Valette-Florence, P. (2006). Mieux connaître le consommateur socialement responsable. *Décisions Marketing*. Janvier-Mars 2006, pp. 67-79.

Kadet, J.M. (2016). BEPS : A Primer on Where It Came From and Where It's Going. *Tax notes*, 150(7), 793-807.

Macovei, A. (2016). BEPS Shapes Behaviours. *Connexion*. Q1 2016, p.20

Owens, J. (2014). Tax Transparency : The « Full Monty », *Bulletin for international taxation*, September 2014, 512-514.

Owens, J. (2015). Tax Transparency: The new « Normal », *Revista da Receita Federal : estudos tributários e aduaneiros*, 1(2), 32-49.

Traversa, E. et Possoz, M. (2015). L'action de l'OCDE en matière de lutte contre l'évasion fiscale internationale et d'échange de renseignements : développements récents. *Revue Générale Du Contentieux Fiscal*, Janvier-Février, 5-24.

TEXTES LÉGISLATIFS

Department of the Treasury (2016). *Country-by-Country Reporting*. Federal Register / Vol. 80, No. 246 / Wednesday, December 23, 2015 / Proposed Rules, pp. 79795-79803.

Directive (UE) n° 2016/881 du Conseil du 25 mai 2016 modifiant la directive 2011/16/UE en ce qui concerne l'échange automatique et obligatoire d'informations dans le domaine fiscal, *J.O.U.E.*, L 146, 3 juin 2016.

Proposition de directive du Conseil établissant des règles pour lutter contre les pratiques d'évasion fiscale qui ont une incidence directe sur le fonctionnement du marché intérieur, COM(2016) 26 final.

Proposition de directive du Conseil concernant une assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés (ACCIS), COM(2011) 121 final.

Proposition de directive du Parlement européen et du Conseil modifiant la directive 2013/34/UE en ce qui concerne la communication, par certaines entreprises et succursales, d'informations relatives à l'impôt sur les bénéfices, COM(2016) 198 final.

Recommandation de la Commission concernant la mise en œuvre de mesures contre l'utilisation abusive des conventions fiscales, C(2016) 271 final.

DOCUMENTS ET PAGES WEB DE L'UNION EUROPEENNE

Commission européenne (s.d.). *Assiette commune consolidée pour l'impôt des sociétés*. En ligne

[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/taxation/company\\_tax/common\\_tax\\_base/index\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/common_tax_base/index_fr.htm), consulté le 14/07/16.

Commission européenne (2011a). *Document de travail des services de la Commission européenne : résumé de l'analyse de l'impact accompagnant la proposition de Directive du conseil concernant l'assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés (ACCIS)* . En ligne

[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/company\\_tax/common\\_tax\\_base/com\\_sec\\_2011\\_316\\_impact\\_assesment\\_summary\\_fr.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/company_tax/common_tax_base/com_sec_2011_316_impact_assesment_summary_fr.pdf), consulté le 20/07/16.

Commission européenne (2011b). *Questions et réponses sur l'ACCIS*. En ligne [http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-11-171\\_fr.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-11-171_fr.htm), consulté le 20/07/16.

Commission européenne (2015a). *La Commission présente un plan d'action pour une fiscalité des entreprises plus juste et plus efficace au sein de l'Union*. En ligne [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-15-5188\\_fr.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5188_fr.htm), consulté le 10/04/2016.

Commission européenne. (2015b). *Lutte contre l'évasion fiscale des entreprises : la Commission présente un paquet de mesures sur la transparence fiscale*. En ligne : [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-15-4610\\_fr.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-4610_fr.htm), consulté le 10/03/16.

Commission européenne (2015c). *Communication de la Commission au Parlement européen et au Conseil : « A Fair and Efficient Corporate Tax System in the European Union : 5 Key Areas for Action », COM(2015) 302 final*. En ligne [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/company\\_tax/fairer\\_corporate\\_taxation/com\\_2015\\_302\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/company_tax/fairer_corporate_taxation/com_2015_302_en.pdf), consulté le 10/04/16, consulté le 17/04/16.

Commission européenne (2015d). *Questions et réponses sur la relance de l'ACCIS*. En ligne [http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-15-5174\\_fr.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-15-5174_fr.htm), consulté le 20/07/16.

Commission européenne (2016a). *Communication de la Commission au Parlement européen et au Conseil sur une stratégie extérieure pour une imposition effective, COM(2016) 24 final*. En ligne <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=COM%3A2016%3A24%3AFIN>, consulté le 10/07/16/16, consulté le 30/05/2016.

Commission européenne (2016b). *Document de travail des services de la Commission européenne : résumé de l'analyse de l'impact évaluant la possibilité d'une plus grande transparence en matière d'impôts sur les bénéfices des sociétés*. En ligne <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/HTML/?uri=CELEX:52016SC0118&from=EN>, consulté le 20/06/16.

Commission européenne (2016c), *Justice fiscale : la Commission présente de nouvelles mesures contre l'évasion fiscale des entreprises*. En ligne [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-16-159\\_fr.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-159_fr.htm), consulté le 10/04/16.

Commission européenne (2016d). *Paquet de mesures contre l'évasion fiscale – Questions et réponses*. En ligne [http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-16-160\\_fr.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-16-160_fr.htm), consulté le 12/04/16.

Commission européenne (2016e). *Paquet sur la lutte contre l'évasion fiscale*. En ligne [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/taxation/company\\_tax/anti\\_tax\\_avoidance/index\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/anti_tax_avoidance/index_fr.htm), consulté le 12/04/16.

## PAGES WEB

Escaut, P. et Richard, F. (2011), *Prix de transfert : tordons le cou aux idées reçues!*. En ligne sur le site web de PwC avocats

[http://www.pwcavocats.com/assets/files/pdf/2011/03/Chronique\\_PrixTransfert\\_PIE-FRichard\\_Mars2011.pdf](http://www.pwcavocats.com/assets/files/pdf/2011/03/Chronique_PrixTransfert_PIE-FRichard_Mars2011.pdf), consulté le 11/06/16.

Deutscher Bundestag (2015). *Davantage de transparence pour les consommateurs : document de réflexion*. En ligne

<https://www.bundestag.de/blob/385498/34c3b16c8f79d2c53607291f6022dcef/mehr-transparenz-fuer-verbraucherinnen-und-verbraucher-data.pdf>, consulté le 29/06/16.

Evers, M.T., Meier, I. et Spengel, C. (2014). *Transparency in Financial Reporting : Is Country-by-Country Reporting Suitable to Combat International Profit Shifting ?*. En ligne <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp14015.pdf>, consulté le 24/07/16.

International Monetary Fund (2014). *IMF Policy Paper : Spillovers in international corporate taxation*. En ligne <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2014/050914.pdf>, consulté le 14/07/16.

KPMG TaxWatch (2016). *Webcast : US Proposes Country-by-Country Reporting Regulations*. En ligne <https://event.webcasts.com/viewer/event.jsp?ei=1088550>, consulté le 20/04/16.

Lauwers, M. (2014). *Pourquoi AB InBev SA ne paie pas d'impôt en Belgique*. En ligne sur le site web de l'Echo,

[http://www.lecho.be/entreprises/alimentation\\_boisson/%20Pourquoi\\_AB\\_InBev\\_SA\\_ne\\_pai\\_pas\\_d\\_impot\\_en\\_Belgique%20.9506365-3006.art](http://www.lecho.be/entreprises/alimentation_boisson/%20Pourquoi_AB_InBev_SA_ne_pai_pas_d_impot_en_Belgique%20.9506365-3006.art), consulté le 12/07/16.

Mayer Brown (2009). *Pharma & Biotech, Drug development valuing the pipeline – a UK study*. En ligne [https://www.mayerbrown.com/files/Publication/53189dc5-d8f8-45aa-9d4d-62646b17c2e8/Presentation/PublicationAttachment/c7199cda-f73d-4377-a09d-cc26afc93408/0728ten\\_Valuation\\_Report.pdf](https://www.mayerbrown.com/files/Publication/53189dc5-d8f8-45aa-9d4d-62646b17c2e8/Presentation/PublicationAttachment/c7199cda-f73d-4377-a09d-cc26afc93408/0728ten_Valuation_Report.pdf), consulté le 27/07/16.

Moriaux, V. (2014). *Top 50 des sociétés qui payent le moins d'impôts en Belgique*. En ligne sur le site web du Trends-Tendances Magazine, <http://trends.levif.be/economie/politique-economique/top-50-des-societes-qui-payent-le-moins-d-impots-en-belgique/article-normal->

322107.html, consulté le 12/07/16.

Neighbour, J. (s.d.), *Prix de transfert : le principe de pleine concurrence*. En ligne sur le site web de l'Observateur OCDE

[http://www.observateurocde.org/news/archivestory.php/aid/353/Prix\\_de\\_transfert\\_:\\_le\\_principe\\_de\\_pleine\\_concurrence\\_\\_\\_\\_.html](http://www.observateurocde.org/news/archivestory.php/aid/353/Prix_de_transfert_:_le_principe_de_pleine_concurrence____.html), consulté le 11/06/16.

Tanguy, G. (2016). *Google, Amazon et Facebook... Ces milliards d'impôts qui boucheraient notre déficit*. En ligne sur le site web du magazine Capital, <http://www.capital.fr/bourse/actualites/google-amazon-et-facebook-ces-milliards-d-impots-qui-boucheraient-notre-deficit-1105429>, consulté le 12/07/16.

Tax Justice Network. (s.d.). *Who we are*. En ligne <http://www.taxjustice.net/about/who-we-are/>, consulté le 10/07/2016/07/16.

Van den Branden, L. (2011), *Prix de transfert : hier, méconnus et dépréciés, aujourd'hui, célèbres mais redoutés!*. En ligne sur le site web de TaxWorld <http://www.taxworld.be/taxworld/prix-de-transfert-hier-meconnus-aujourd'hui-celebres.html?LangType=2060>, consulté le 11/04/16.

Vaudano, M. (2016). « *Panama Papers : une plongée inédite dans la « boîte noire » des paradis fiscaux* ». En ligne sur le site web du journal Le Monde [http://www.lemonde.fr/evasion-fiscale/article/2016/04/03/panama-papers-une-plongee-inedite-dans-la-boite-noire-des-paradis-fiscaux\\_4894823\\_4862750.html](http://www.lemonde.fr/evasion-fiscale/article/2016/04/03/panama-papers-une-plongee-inedite-dans-la-boite-noire-des-paradis-fiscaux_4894823_4862750.html), consulté le 06/04/16.

#### DOCUMENTS NON PUBLIÉS OU À DIFFUSION LIMITÉE

KPMG Luxembourg S.C. (2016). *Transfer Pricing and Country-By-Country Reporting Conference*. Document non publié, KPMG, Luxembourg.