UCL Université catholique de Louvain

LOUVAIN School of Management

## Louvain School of Management

# Les multinationales paient-elles de l'impôt ?

# Enquête sur les principales stratégies et les mécanismes fiscaux

Mémoire recherche réalisé par
**Valentin Gailly**

en vue de l'obtention du titre de
**Master 120 crédits en sciences de gestion, à finalité spécialisée**

Promoteur
**Marcel Gérard**

Année académique 2016-2017

*Ce mémoire représente l'aboutissement de cinq années d'étude, au cours desquelles j'ai pu développer de nouvelles connaissances et compétences grâce à mon cursus universitaire, mais également et surtout grâce aux personnes qui m'ont entouré durant cette période.*

*Vient maintenant le moment pour moi de remercier ces personnes.*

*Je tiens tout d'abord à remercier mon Promoteur, Monsieur Marcel Gérard, pour son encadrement à travers les conseils et les remarques prodigués. J'ai pu réaliser tout l'intérêt de ceux-ci lors de la rédaction de ce mémoire.*

*Mes plus sincères remerciements vont ensuite à ma famille et à mes proches qui m'ont soutenu, de près ou de loin, durant mon parcours universitaire, et sans lesquels la rédaction de ce mémoire n'aurait été possible.*

*Valentin Gailly*

# Résumé

Force est de constater que l'évasion fiscale des entreprises multinationales est depuis quelques années, et de façon toujours plus accrue, au cœur de l'actualité. De récents scandales financiers ont en effet pu mettre en lumière certaines failles fiscales profitant à bon nombre d'entreprises.

Si certaines directives internationales existent, les législations régissant la fiscalité ont toujours été plutôt établies au niveau national créant un certain manque d'homogénéité en matière de fiscalité internationale. Cette situation a notamment comme répercussion de laisser libre cours à certaines stratégies d'évitement fiscal. Les multinationales se servent, en effet, à leur profit des failles émanant de ces disparités.

Certains projets tels que le BEPS et l'ACCIS ont alors été proposés en but de freiner cette tendance visant à la délocalisation des bénéfices. Ces projets ayant en effet pour but de rétablir un impôt en adéquation avec la réelle génération de valeur des activités des différentes entités d'un groupe. L'efficacité de ces projets reste cependant toujours à prouver dans cet environnement en perpétuelle évolution.

Ce mémoire passera alors en revue les différents mécanismes et stratégies rendant le cadre fiscal international faillible. Parmi ceux-ci le Double irlandais et Sandwich hollandais, mais également d'autres mécanismes moins connus relatifs aux prêts intragroupes ou encore relatifs à la localisation de la TVA seront étudiés. L'étude de cas les illustrera finalement à travers des cas réels d'entreprises, notamment actives dans le secteur numérique.

Table des matières

***Introduction ..... 1***

***Revue de littérature ..... 3***

**Chapitre 1 : Les multinationales ..... 3**

1. Contexte général ..... 3
2. Définition ..... 3
3. Objectif et choix de la multinationalisation ..... 4
4. Différentes structures ..... 6
5. Limites ..... 7

**Chapitre 2 : L'impôt ..... 8**

1. Définition ..... 8
2. Fonctions ..... 9
3. Impôts directs ..... 9
4. Impôts indirects ..... 13

La TVA ..... 13

**Chapitre 3 : Optimisation fiscale et mécanismes fiscaux ..... 14**

1. Les paradis fiscaux ..... 15
2. Les prix de transfert ..... 15

Valorisation actifs incorporels - Particularités ..... 17

3. Mécanisme fiscal relatif au prix de transfert ..... 18

Limites ..... 20

4. Mécanisme de sous-capitalisation et prêts intragroupes ..... 21

4.1 Principe ..... 21

4.2 Limites ..... 22

5. Optimisations spécifiques à certains pays ..... 24

5.1 La déduction pour le capital à risque ..... 24

5.2 La déduction pour revenus d'innovation ..... 25

5.2 Le Tax Ruling ..... 25

**Chapitre 4 : Le projet BEPS ..... 28**

1. Plan d'action ..... 29

1.1 Actions transversales ..... 30

1.2 La cohérence ..... 31

1.3 La substance ..... 32

1.4 La transparence ..... 33

2. Limites du projet ..... 33

**Chapitre 5 : Le projet AC(C)IS ..... 35**

1. Phase I : le projet ACIS ..... 36

1.1 Les produits : ..... 36

1.2 Les produits exonérés ..... 37

1.3 Les charges déductibles ..... 37

1.4 Les autres éléments déductibles ..... 38

2. Phase II : Le projet ACCIS ..... 38

2.1 La consolidation de ces différents revenus individuels ..... 38

2.2 La répartition des revenus selon une formule de distribution ..... 39

3. Limites du projet ..... 40

***Étude de cas ..... 42***

**Introduction ..... 42**

**Chapitre 1 : Méthodologie ..... 43**

1. Collecte des données ..... 44
2. Procédure ..... 44

**Chapitre 2 : L'économie numérique ..... 45**

Quelques données ..... 46

**Chapitre 3 : L'optimisation fiscale par la TVA ..... 47**

1. Les cas d' Apple & Amazon ..... 48
   1.1 Apple ..... 48
   1.2 Amazon ..... 49
2. Comparaison avec et sans l'optimisation ..... 49
   2.1 Situation A (sans stratégie fiscale) : ..... 49
   2.2 Situation B (avec stratégie fiscale) ..... 50
   2.3 Résultats ..... 51
3. Limites et solutions ..... 51

**Chapitre 4 : Optimisation par les prêts interentreprises ..... 52**

1. Structure du montage fiscal de Shire ..... 53
2. Limites du mécanisme ..... 54

**Chapitre 5 : L'optimisation par les prix de transfert ..... 56**

1. Cost-sharing agreement ..... 57
2. Entités hybrides ..... 58
3. Principe des CFC ..... 58
4. Check-the-box et contournement du principe des CFC ..... 58
5. Mécanisme de Google ..... 59
   5.1 Le Double irlandais & Sandwich hollandais ..... 59
   5.2 Limites ..... 62
   5.3 Étude de cas : Google ..... 62
      5.3.1 Structure des filiales et relations ..... 64
      5.3.2 Cheminement des revenus ..... 67
6. Mécanisme d'Apple ..... 68
   6.1 Structure d'Apple pour le mécanisme ..... 68
   6.2 Contournement du principe CFC ..... 70
   6.3 Transfert des droits et ventes ..... 70
   6.4 Tax Ruling avec l'état irlandais ..... 71

**Chapitre 6 - Discussions ..... 73**

1. Limites des régulations ..... 73
2. Création de la valeur des entreprises ..... 75
3. La stagnation des bénéfices ..... 76

***Conclusion ..... 77***

***Bibliographie ..... 81***

***Annexes ..... 92***

# *Table des figures*

*Figure 1 – Régime fiscal belge d'exonération des « bénéfices excédentaires »* ..... *27*
*Figure 2 – La structure des actions du projet BEPS* ..... *29*
*Figure 3 - Calcul de la quote-part selon la Commission européenne* ..... *39*
*Figure 4 - Calcul de la quote-part selon le parlement européen* ..... *40*
*Figure 5 - Données fiscales d'entreprises en 2013* ..... *46*
*Figure 6 - Situation A (sans stratégie fiscale)* ..... *50*
*Figure 7 - Situation B (avec stratégie fiscale)* ..... *50*
*Figure 8 - Structure de Shire* ..... *53*
*Figure 9 – Structure Double irlandais & Sandwich hollandais* ..... *60*
*Figure 10 - Structure de Google* ..... *63*
*Figure 11 - Cheminement des revenus de Google* ..... *67*
*Figure 12 - Structure d'Apple* ..... *69*
*Figure 13 - Cheminement des revenus d'Apple* ..... *72*

# Liste des abréviations

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

ACR : Accord de répartition des coûts

AEHT : Amazon Europe Holding Technologies

AEU : EU S.A.R.L.

AOE : Apple Operations Europe

AOI : Apple Operations International

ASI : Apple Sales International

BEPS : Base erosion and profit shifting

CFC : Controlled foreign company

CIR : Code d'impôt sur les revenus

CNUCED : Conférence des nations unies sur le commerce et le développement

DNA : Dépense non-admises

DPI : Droits de propriété intellectuelle

EMEA : Europe Middle East and Africa

FATCA : Foreign account tax compliance act

GAFA : Google, Apple, Facebook, Amazon

GIH : Google Ireland Holdings

GIL : Google Ireland Limited

GNH : Google Netherlands Holding

ICJI : International Consortium of Investigative Journalists

IDE : Investissements directs à l'étranger

IPP : Impôt des personnes physiques

OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques

OLI : Ownership / localization / internalization

PAC : The Public Accounts Committee

R&D : Recherche & développement

RDT : Revenus définitivement taxés

SPFF : Service public fédéral Finances

TVA : Taxe sur la valeur ajoutée

VAN : Valeur actualisée nette

# Introduction

Ces dernières années, en raison des récents scandales fiscaux, de nombreuses multinationales et institutions fiscales ont été portées au premier plan médiatique. D'importantes informations ont en effet été mondialement divulguées à travers, par exemple, les Panama Papers, les Luxleaks, les Swissleaks, etc. Si le sujet est aujourd'hui au centre des discussions, la pratique n'est pas nouvelle et nombreuses sont encore aujourd'hui les entreprises qui s'adonnent à des montages fiscaux afin d'optimiser leurs revenus. Tantôt vantées, tantôt plébiscitées, ces stratégies sont le fruit d'élaborations complexes et mettent à l'épreuve les législations nationales et internationales comme le démontrera ce mémoire.

C'est dans ce contexte animé que s'est développée l'envie de nous intéresser plus en profondeur à cette problématique. Ce mémoire aura principalement deux buts. Dans un premier temps, celui d'étudier les différentes stratégies et mécanismes fiscaux, parfois synonymes d'abus, utilisés par les entreprises multinationales. Dans un deuxième temps il passera en revue les différentes solutions actuellement proposées par certaines organisations pour enrayer les dérives tout en relevant quelques limites propres à ces solutions.

La motivation d'une telle étude est basée également sur les répercussions qu'entraînent ces stratégies. En effet, si les multinationales ont tendance à considérer l'impôt comme un simple coût à optimiser, il n'en reste pas moins un important moyen de financement des dépenses publiques. Le citoyen est dès lors concerné par l'impôt, tout d'abord parce qu'il y est lui-même soumis à travers l'impôt des personnes physiques; mais également parce qu'il bénéficie des dépenses et des biens publics financés par celui-ci.

Les répercussions de ces stratégies fiscales ne s'arrêtent pas là. En réduisant leurs impôts, les multinationales profitent également d'un avantage concurrentiel. Il en résulte alors une certaine concurrence déloyale au regard des entreprises plutôt actives au niveau national. Il en est de plus déroutant que de nombreuses multinationales profitent d'accords avec certains États pour éviter l'impôt, chose bien moins courante au sein des plus petites sociétés

Ajoutons à cela que la majorité des lois et directives qui régissent la fiscalité dans le monde sont établies au niveau national et empêchent ainsi une certaine harmonie fiscale internationale. La fiscalité établie pays par pays n'est alors pas ou peu efficace, puisqu'elle va laisser place à certaines failles fiscales qui permettent certaines manipulations par les multinationales. Manipulations d'autant plus facilement réalisables dès lors que cette disparité entre les pays crée également un manque cruel d'échange d'informations entre eux.

C'est en réponse à cette problématique engendrée par la diversité des mécanismes fiscaux et leurs dérives, que différents projets ont été proposés afin de conférer une certaine uniformité à la fiscalité internationale. Parmi ceux-ci, le projet ACCIS élaboré par l'Union européenne et qui entend établir en Europe une base imposable commune permettant une certaine consolidation ainsi qu'une répartition des bénéfices dans les pays qui reflète la réalité économique. Le projet BEPS, d'une plus grande envergure encore propose diverses actions dans les pays membres de l'OCDE afin de tendre vers plus d'uniformité en élaborant par exemple certaines définitions, méthodes de calculs, etc. plus généralisées.

Alors, afin d'approfondir cette problématique sur les principales stratégies et mécanismes fiscaux des multinationales, nous avons décidé de scinder ce mémoire en deux parties distinctes, la première étant une Revue de littérature ; la seconde une étude de cas. Tout au long de cette revue de littérature, nous reviendrons sur les fondements de cette problématique en rappelant certaines notions, le contexte dans lequel elle s'inscrit, certains mécanismes, etc. Nous discuterons plus amplement des différents projets cités plus haut proposant certaines solutions à notre problématique. Ensuite, l'étude de cas permettra de confronter ces notions théoriques à la réalité du monde économique en prenant des multinationales pour exemples.

La majeure partie de l'étude de cas sera délibérément axée sur les entreprises issues du monde numérique. En effet, à travers les actifs intangibles, la digitalisation de l'économie possède un impact important sur les stratégies fiscales et les législations en place. Ces actifs étant beaucoup plus présents dans ces entreprises, ils constituent le cœur même de la création de valeur des activités. L'étude de cas présentera alors, sur base d'illustrations concrètes, certaines lacunes et distorsions fiscales telles que les dispositifs hybrides. Nous tenterons ensuite de discuter des résultats de l'étude de cas en y apposant certaines limites avant d'en tirer des conclusions.

# Revue de littérature

## Chapitre 1 : Les multinationales

### 1. Contexte général

Il est inévitable aujourd'hui de constater l'importance de la mondialisation tant dans le secteur économique, que politique ou encore social. Si les grosses multinationales telles que Apple, Amazon, Google, Facebook et d'autres sont aujourd'hui bien connues du grand public, d'autres entreprises de moins grande envergure contribuent également à ce phénomène de multinationalisation. La consommation a considérablement augmenté au cours des dernières décennies et la globalisation entraîne bien souvent une concurrence de plus en plus forte entre les entreprises. Les plus petites entreprises semblent alors subir une certaine oppression par les géants mondiaux, ce qui les pousse elles aussi à leur tour à se développer ou à se regrouper. C'est dans ce contexte que de nombreuses entreprises finissent par se lancer dans la multinationalisation (Porter, 1986).

### 2. Définition

Il n'existe aujourd'hui pas de définition unique ou standard de la notion d'entreprise multinationale (ou transnationale). Certains auteurs ont alors tenté d'établir une liste des caractéristiques plausibles pour définir le degré de multinationalisation d'une entreprise et tendre vers une convergence des définitions. Selon certains auteurs, le caractère multinational repose notamment sur différents critères tels que la taille de l'entreprise, ses ventes, sa proportion de ventes et d'actifs à l'étranger, le ratio et nombre de travailleurs étrangers, etc. (Aggarwal et al., 2011 ; Dunning and Lundan, 2008). Alors que Kwok et Reeb (2000) évaluent le degré de multinationalité principalement sur base du ratio des actifs étrangers, d'autres tels que Lecraw (1983) se basent plutôt sur le niveau et l'étendue de l'industrie de l'entreprise. Ces différences de conceptions témoignent de la difficulté à standardiser une définition unique du concept de multinationale.

Ce mémoire s'établira alors autour de la définition donnée par Dunning et Lundan (2008) et retenue par différents organismes gouvernementaux tels que l'OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques) et la CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement). « Une entreprise multinationale est une entreprise qui

s’adonne à des Investissements directs à l'Étranger (IDE) et qui possède, ou détient le contrôle d’activités dans plusieurs pays » (Dunning et Lundan, 2008). Il y a dans cette définition une nécessité de contrôle, en effet une entreprise n’obtient pas le caractère de multinationale en disposant simplement d’actions dispersées sans notion de contrôle (Institut de Droit international, 1995). En d’autres termes, la notion de multinationale est régie par le principe qu’une société mère acquiert ou implante d’autres sociétés (filiales) à l’étranger dans le cadre de ses activités donnant au groupe entier un caractère multinational (Hadari, 1973).

De nombreux analystes semblent également faire une distinction entre les multinationales de type vertical (de spécialisation) et de type horizontal (de duplication). Les multinationales de type « spécialisation » possèdent des filiales relativement dépendantes qui jouent un rôle particulier dans le processus global de la société (production, distribution, recherche...), tandis que celles de type « duplication » possèdent des filiales relativement indépendantes et autosuffisantes qui produisent et distribuent dans le marché local au même titre que d’autres, établies ailleurs (Mucchielli, s.d.; Levasseur, 2002).

### 3. Objectif et choix de la multinationalisation

Mais finalement, quels motifs poussent les entreprises à la multinationalisation? Selon Dunning et Lundan (2008), une des raisons qui incitent les entreprises en ce sens est la recherche d'efficience ainsi que les coûts des facteurs de production. En effet, elles peuvent décider d’implanter leurs activités de façon plus optimale pour réduire certains coûts en fonction, par exemple, des conditions et ressources locales du pays étranger (Michel, 2009; Love et Lage-Hidalgo, 2000). Si la procédure de multinationalisation requiert beaucoup de temps et d’argent, il existe bien d’autres avantages tels que la rationalisation de la production en déplaçant les ressources, la diminution des impôts en profitant des régulations des différents pays, profiter des différences entre les taux d’intérêt, etc. (Froot, 1990). Ces différents éléments seront développés plus amplement par la suite.

Les entreprises ne semblent plus avoir de limites quant à leur dispersion sur le globe. De cette façon, le siège social, le siège financier, les filiales de production de distribution ou encore de recherche ne sont pas ou plus tenus d’être dans la même localité. À l’époque, les entreprises avaient plutôt tendance à garder leurs activités de siège et d’opérations concentrées dans le pays d’origine. La globalisation semble entraîner les groupes à se tourner vers une

multilocalisation principalement grâce aux diverses opportunités que celle-ci peut apporter (Desai, 2009).

Zimmermann (2008) justifie la répartition géographique des opérations d'une multinationale en reprenant la théorie du paradigme éclectique (OLI) bien connue de Dunning publiée en 1980. Selon cette théorie, la répartition géographique dépend de trois principaux facteurs : les avantages spécifiques détenus par l'entreprise (O = Ownership), les avantages provenant du nouveau pays d'accueil (L = Localisation) et les avantages liés à l'internationalisation de l'activité dans l'entreprise (I = Internalization) (Dunning, 1988).

Implanter une filiale à l'étranger est une opération qui requiert du temps et implique de nombreux coûts (l'établissement du site, les barrières linguistiques, culturelles, la méconnaissance du pays, etc.), il est dès lors important que cet investissement soit au minimum compensé par un profit tiré des avantages spécifiques de la nouvelle filiale étrangère. Ces avantages spécifiques peuvent avoir diverses natures telles que le savoir-faire, les économies d'échelles, etc. (Bourgain & Pieretti, 2005). Selon Hymer (1976), les avantages spécifiques reposent principalement sur trois piliers, l'innovation, la compétitivité sur les coûts ainsi que l'image de l'entreprise. Ce premier pilier de la théorie de Dunning justifie notamment le choix d'implanter une filiale plutôt que d'exporter des biens. Ensuite, l'entreprise évalue les régions dans lesquelles il est préférable de localiser les filiales, et ce, notamment en fonction de ce dont elles sont dotées (coût et qualité de la main-d'œuvre, les aménagements et infrastructures publiques, les législations fiscales, etc.). En fonction des différents avantages liés aux différentes localisations, l'entreprise va pouvoir faire un choix parmi celles-là si elle juge l'implantation avantageuse. Enfin, l'entreprise va évaluer si elle tire un certain avantage en internalisant l'activité (de production, de recherche, distribution, etc.) dans l'entreprise plutôt que d'utiliser d'autres formes de pénétration telles que les franchises, licences, etc. (Bourgain & Pieretti, 2005). Si les trois facteurs semblent propices, l'entreprise songera certainement soit à se multinationaliser soit à continuer sa multinationalisation (Mucchielli, 1998).

Pour en revenir au sujet principal de ce mémoire concernant la fiscalité des multinationales, il semblerait que certains auteurs attribuent à celle-ci une importance secondaire par rapport à la décision de se multinationaliser et par rapport à la destination choisie (Hajkova et al., 2006). Si certains pensent de la sorte, d'autres pensent au contraire qu'elle a un important impact sur les résultats de l'entreprise, et d'autant plus dans l'économie telle qu'elle est aujourd'hui (OECD,

2008). Certaines multinationales décident de localiser leurs filiales dans certains pays, non pas que la main-d'œuvre y soit moins chère ou que le pays dispose de ressources plus exploitables, mais bien pour tenter de diminuer le taux de taxation effectif. Par exemple, il n'est pas rare de retrouver de nombreuses filiales d'entreprises multinationales en Irlande ou encore au Luxembourg pour pouvoir profiter des avantages fiscaux que ces pays proposent. C'est d'autant plus vrai pour les entreprises actives dans l'économie numérique bénéficiant d'une mobilité accrue à travers leurs actifs intangibles (Mucchielli, s.d.; Levasseur, 2002). Les prochaines sections montreront qu'outre les spécificités offertes indépendamment par chaque pays, les multinationales peuvent profiter de failles entre différentes législations et tirer profit de certaines structures basées internationalement.

Nous avons jusqu'ici discuté des avantages que pouvaient tirer les multinationales. Cependant, c'est un processus qui requiert de nombreux investissements initiaux tels que le coût d'apprentissage, les nouvelles infrastructures, le coût de collecte d'informations du marché local et l'adaptation à celui-ci ou encore les coûts de communication entre la filiale et la société mère (Michel, 2009). Si certains coûts d'établissement peuvent être très importants dans le cadre de nouvelles zones de recherche ou de production, certaines multinationales implantent certaines entités, aux structures très légères et peu couteuses, uniquement dans un but de faire transiter les bénéfices du groupe. Ceci fera l'objet d'une attention toute particulière tout au long de ce mémoire et s'illustrera dans les différentes études de cas.

### 4. Différentes structures

Selon le sens commun, les multinationales sont souvent assimilées à de très grosses entreprises, cependant les natures de celles-ci peuvent être extrêmement variées. La multinationalité peut caractériser une entreprise nationale qui étend son champ d'activité au-delà des frontières à travers une filiale sans personnalité juridique propre, jusqu'à la société Coca-Cola bien connue du grand public présente sur tous les continents (Merle, 1988). Ce rapport démontrera que la structure de la société et de ses différentes filiales aura également, outre sa différence d'un point de vue juridique et organisationnel, un impact important sur sa taxation. La thématique relative aux structures des entreprises compose un élément important dans l'étude du cas à travers les exemples des multinationales numériques choisies dans la partie pratique.

## 5. Limites

Les sections précédentes ont présenté les principaux avantages de la multinationalisation. Cependant, avant d'éclaircir plus amplement les avantages fiscaux des multinationales dans le chapitre 3 de ce travail il semble important d'en souligner certaines limites.

Dans un premier temps, les éventuels avantages spécifiques déjà détenus par une entreprise ne peuvent, à eux seuls, suffire à l'établissement d'une filiale à l'étranger. Il est possible qu'en le transférant d'un pays vers un autre il perde ou ne possède plus son caractère unique lui conférant son avantage spécifique. En effet, les marchés étrangers locaux peuvent ne pas se montrer réceptifs à ceux-ci (par exemple inappropriés ou inapplicables) pourtant bien établis dans le pays d'origine. À l'inverse, il se peut également que cet avantage spécifique soit déjà exploité dans le marché étranger local comme a pu le démontrer l'échec de l'implantation des magasins Wal-Mart en Allemagne face aux concurrents locaux Aldi (Cuervo-Cazurra et al., 2007). L'applicabilité des avantages concurrentiels définira s'il est bon ou pas pour une entreprise de continuer sa façon de faire ou simplement de se multinationaliser pour profiter de localisations propices ou plus efficaces (Michel, 2009).

Ensuite et d'un point de vue plus fiscal, les montages fiscaux échafaudés par les multinationales à travers l'établissement de certaines filiales trouvent eux aussi certaines limites. En effet, les institutions internationales telles que l'OCDE, la Commission européenne, mais également les différents pays sont en phase de revoir la législation fiscale internationale.

Les chapitres 4 et 5 de cette revue de littérature présenteront deux projets, le BEPS et l'ACCIS, érigés en vue d'imposer certaines limites à ces montages. Par-là, ils vont constituer une certaine barrière à la décision et choix des multinationales de développer certaines de leurs filiales.

# Chapitre 2 : L'impôt

Ce chapitre discutera du rôle ainsi que de l'importance de l'impôt dans notre société. Premièrement, il reprendra la définition et le fonctionnement de l'imposition. Ensuite, les différentes formes d'imposition (directs et indirects) seront abordées en mettant un point d'honneur sur l'impôt des sociétés (impôt direct) ainsi que sur la TVA (impôt indirect) utilisée dans certains mécanismes fiscaux. Ce chapitre sur l'impôt comportera également quelques rappels sur son importance au regard de la subvention des États.

## 1. Définition

Selon l'OCDE, l'impôt se définit comme un "*versement obligatoire effectué sans contrepartie au profit des administrations publiques*" (OCDE, 2015). En d'autres termes, le contribuable paye une certaine somme (l'impôt) à l'État pour lequel il ne reçoit, de façon directe en tout cas, rien en échange (De Mooij & Keen, 2014). C'est la notion de contrepartie directe qu'il faut ici souligner, si le contribuable ne reçoit pas directement un service de ce pour quoi il paye, il bénéficie néanmoins des dépenses publiques pour lesquelles il a contribué à travers l'impôt. Ces dépenses sont d'une grande variété, allant du financement des écoles ou universités publiques aux remboursements des soins de santé. Les contributions faites par un contribuable ne lui confèrent pas non plus automatiquement de prestations équivalentes. Un contribuable peut contribuer plus en bénéficiant moins que d'autres ayant moins contribué, l'État va alors jouer un certain rôle de redistributeur plus égalitaire (Decoster & Valenduc, 2011).

Si l'OCDE donne à l'impôt la définition précédemment citée, Maitrot (s.d.) semble insister sur le financement des dépenses de l'État : *« (l'impôt est) une prestation pécuniaire, requise des particuliers par voie d'autorité, à titre définitif et sans contrepartie, en vue de la couverture des charges publiques »*. Cette définition met en exergue l'importance de l'impôt, bien que non exclusif, dans la subvention aux besoins financiers de l'État.

La précédente définition semble concerner uniquement le paiement versé par des particuliers. Cependant, les entreprises sont également soumises à l'impôt sur les bénéfices qu'elles génèrent et pour lesquels elles seront soumises à l'impôt des sociétés.

De plus, l'individu qui paye réellement la charge de l'impôt n'est pas toujours celui qui doit s'en acquitter. C'est par exemple le cas des paiements des salaires en entreprise, si c'est bien

la personne qui doit payer l'impôt, c'est bien souvent l'entreprise qui se charge de le payer à la retenue de son salaire.

## 2. Fonctions

Si les définitions précédemment données mettent l'accent sur le rôle financier ou d'allocation de l'impôt, il possède également d'autres aspects tels qu'un rôle de régulateur (ou stabilisation) de l'activité économique ou encore d'incitateur fiscal influençant les comportements (Musgrave, 1959 ; Monnier, 2008).

La fiscalité permet également de conserver une certaine stabilité et régulation des activités économiques à travers la croissance, les emplois, etc. (Monnier, 2008). A travers son rôle incitateur, l'impôt est un excellent outil permettant d'orienter le comportement des agents économiques. En effet, en jouant sur les différents types de déductions fiscales ou de taux de déductibilité fiscale de certains investissements ou activités, il peut inciter les entreprises à investir d'une certaine façon plutôt que d'une autre (Coppens, 2008). La politique fiscale belge utilise, d'ailleurs, ces incitations notamment en matière de R&D, d'emplois, de politiques environnementales, de capital à risque et d'autres encore.

Ces différentes fonctions propres à l'impôt démontrent le rôle majeur et ses retombées pour le citoyen et le financement des institutions publiques. En effet, il permet d'instaurer une certaine justice sociale qui serait absente si la société n'était dirigée que par les activités économiques. L'évitement fiscal joue alors un rôle définitivement important dans la communauté et chez les citoyens dès lors qu'elle peut "*mettre en péril les modalités nationales de financement des services publics et de la protection sociale*" (Le Cacheux, 2000, p7).

## 3. Impôts directs

Dans la prochaine section de ce mémoire, une distinction sera faite entre les impôts directs et ceux indirects. Les impôts directs sont les impôts supportés et payés par une même personne, ils sont nominatifs et comportent quatre catégories présentées ci-dessous.

Selon l'article 1er du C.I.R. (Le Code des Impôts sur les Revenus) 1992 :

*" Sont établis à titre d'impôts sur les revenus* (directs) *:*

*1° un impôt sur le revenu global des habitants du royaume, dénommé impôt des personnes physiques,*

*2° un impôt sur le revenu global des sociétés résidentes, dénommé impôt des sociétés,*

*3° un impôt sur les revenus des personnes morales belges autres que les sociétés, dénommé impôt des personnes morales ;*

*4° un impôt sur les revenus des non-résidents, dénommé impôt des non-résidents."*

Cependant, la problématique de ce mémoire nous amènera à ne traiter exclusivement que de l'impôt des sociétés.

### 1.1. Impôt des sociétés

Dans un but d'uniformité et clarté, cette section sera, dans un premier temps principalement axée sur le système belge. Seront abordées les différentes particularités propres à la Belgique dans la constitution de la base imposable, pour tendre ensuite vers une vision plus généralisée de celle-ci notamment à travers le projet ACCIS dans un chapitre ultérieur.

Avant d'arriver à définir l'impôt des sociétés, il semble judicieux de se mettre en accord sur ce qu'est une société d'un point de vue fiscal. Le C.I.R. 1992 renseigne que "*toute société, association, établissement ou organisme quelconque régulièrement constitué qui possède la personnalité juridique et se livre à une exploitation ou à des opérations de caractère lucratif.".* Toutefois, "*Les organismes de droit belge possédant la personnalité juridique qui, pour l'application des impôts sur les revenus, sont censés être dénués de la personnalité juridique, ne sont pas considérés comme des sociétés"* (Article 2 § 2 1° C.I.R. 1992).

Le concept de société étant bien recadré sous l'optique de ce mémoire, il s'agit à présent d'identifier celles qui sont soumises à l'imposition des sociétés. Selon l'article 179 du C.I.R. 1992 "*Sont assujetties à l'impôt des sociétés, les sociétés résidentes ainsi que, à partir du 1er janvier 1995, les caisses d'épargne communales visées à l'article 124 de la nouvelle loi communale et les organismes de financement de pensions visés à l'article 8 de la loi du 27 octobre 2006 relative au contrôle des institutions de retraite professionnelle.*"

Selon cette définition donnée par le C.I.R., l'assujettissement à l'impôt des sociétés semble reposer sur trois critères. La société doit :

- avoir son domicile fiscal en Belgique
- avoir la personnalité juridique en étant régulièrement constituée
- s'adonner à des opérations à caractère lucratif.

Ces critères sont une condition sine qua non de la soumission à l'impôt des sociétés, si l'une d'elles n'est pas remplie, l'entité n'est pas sujette à l'imposition des sociétés, mais à un autre impôt pour lequel elle répond aux critères (Brusseleers & De Bonhome, 2000).

Pour saisir au mieux ces conditions, le domicile fiscal d'une société est défini de manière générale sur base de la localisation de son siège social ou établissement principal, ou, en cas d'absence de ces derniers, là où se situe son siège de direction ou d'administration. Une société fait des opérations à caractère lucratif lorsqu'elle s'adonne à des activités (avec ou sans but) lucratives. Les sociétés (commerciales, civiles ayant emprunté la forme commerciale ou finalité sociale) sont dotées de la personnalité juridique au travers de la législation qui la lui confère. (De Wolf et al., 1997; Brusseleers & De Bonhome, 2000). L'impôt des sociétés n'est pas établi par année civile, comme il peut l'être pour l'IPP ou encore pour l'impôt des personnes morales, mais plutôt sur base de la date de clôture des comptes de la société (Filo-Fisc, 2015).

### 1.2. Base imposable

Si les conditions selon lesquelles un organisme est considéré comme société sont remplies, il sera, sauf sous certaines restrictions, soumis à l'impôt des sociétés. Il faudra dès lors définir la base imposable de cette société sur laquelle sera appliqué le taux d'imposition.

Le calcul de la base imposable des sociétés est relativement complexe et dépend également du pays dans lequel elle est établie. Cette base est régie par de nombreuses législations (propres aux différents pays) qui encadrent la façon de traiter les différentes catégories à ajouter ou non à cette même base. Elles définissent également le degré de déductibilité de certaines dépenses ou bénéfices (Devereux & Sørensen, 2006). Ceci introduira notamment le projet ACCIS (Assiette commune consolidée pour l'impôt des sociétés) lancé par l'Union européenne qui tente de répondre à la problématique des complications entraînées par les différences de bases selon les pays en promouvant une base imposable commune.

Afin de donner un caractère plus concret à cette notion, le système belge sera pris en exemple en rappelant les différentes étapes qui permettent de constituer la base imposable des sociétés. D'une manière très simpliste, la base imposable est constituée du montant total des bénéfices de la société, dividendes distribués compris, auxquels on ajoute les dépenses non admises (DNA) (CIR, 1992 ; Decoster & Valenduc, 2011).

### 1.3. Constitution de la Base imposable en Belgique

La base imposable belge s'établit sur les différentes opérations reprises ci-dessous à apporter au bénéfice comptable pour finalement arriver au bénéfice taxable. Ce sont en effet deux notions bien différentes, le premier constitue les résultats de l'entreprise disponibles dans le bilan tandis que l'autre a pour seul but de calculer la base imposable.

En Belgique, la constitution de la base imposable comprend neuf étapes distinctes. (Haulotte, 2016).

1. La détermination du résultat fiscal : bénéfices mis en réserve, dépenses non admises et bénéfices distribués
2. La ventilation des bénéfices (varie si d'origine belge ou étrangère)
3. La soustraction des éléments non imposables & bénéfices exonérés
4. La déduction des "Revenus Définitivement Taxés" et des "Revenus Mobiliers Exonérés"
5. La déduction pour revenus d'innovations
6. La déduction pour capital à risque (intérêts notionnels)
7. La déduction des pertes antérieures
8. La déduction pour investissement
9. La déduction du stock des reports de la déduction pour capital à risque

Ces étapes font l'objet d'une étude plus particulière dans les annexes (Annexe A).

### 1.4. Taux théorique et effectif de l'imposition des sociétés.

Les récentes études ont pu démontrer que dans de nombreux cas, et majoritairement dans celui des multinationales, certaines entreprises semblent payer un impôt très bas, voire quasi nul. La raison n'est pas que les multinationales sont établies dans les pays où il n'y a pas d'impôt des sociétés, mais bien parce qu'elles utilisent certains mécanismes fiscaux afin de les éviter. Le taux d'imposition réellement payé par l'entreprise se définit comme le taux d'imposition effectif; en comparaison avec le taux d'imposition théorique représenté par le taux d'impôt normalement prévu par les législations fiscales des différents pays. L'étude de cas témoignera notamment de la différence de ces taux en démontrant que le taux effectif peut, dans certaines situations, être bien inférieur au taux théorique.

## 4. Impôts indirects

Le thème des impôts directs a été précédemment abordé notamment afin de servir de rappel de l'impôt des sociétés et de son fonctionnement. C'est en effet principalement sur base des impôts directs que les multinationales s'adonnent à l'évasion fiscale. Cependant, certaines sociétés profitent également d'avantages fiscaux à travers les impôts indirects tels que la TVA.

Contrairement aux impôts directs perçus directement par le contribuable, les impôts indirects sont, eux "*perçus par la collectivité publique auprès de collecteurs qui assument un rôle d'intermédiaires entre l'État et le contribuable effectif*" (Grosclaude & Marchessou, 2013, p9). Parmi ces impôts indirects, nous pouvons retrouver la TVA, les droits d'enregistrement, les droits de succession, les droits et taxes diverses, les droits d'accise et d'autres (Haulotte et al., 2016).

Ce mémoire n'abordera cependant que la TVA faisant l'objet de certains mécanismes fiscaux pour certaines multinationales, les autres n'étant pas ou peu pertinents pour notre problématique.

### La TVA

La TVA (Taxe sur la Valeur Ajoutée) constitue un impôt sur les biens et services supporté par le consommateur final, bien que celle-ci est perçue à chaque étape du processus de production ou distribution. Dès lors, la taxe payée lors des différentes étapes est déductible, laissant uniquement imposable la valeur ajoutée (Haulotte et al., 2016). Les taux de TVA sont fixés par les législations propres aux différents pays dans lesquels elle est perçue. Dans la plupart des pays, il existe des taux de TVA différents dépendant de la nature du bien ou du service. En effet, les biens ayant un caractère plus nécessaire (comme la nourriture, etc.) auront tendance à être soumis à un plus faible taux de TVA (Belgium.be, s.d.). A contrario, les biens de seconde nécessité seront souvent taxés à un taux de TVA supérieur. La TVA en Europe suit, en général, le principe de destination selon lequel le taux appliqué est celui du pays de l'acheteur. Cependant, certaines législations européennes ont permis d'appliquer le principe d'origine pour certains biens et services particuliers abordés dans l'étude de cas.

## Chapitre 3 : Optimisation fiscale et mécanismes fiscaux

Avant de procéder à l'étude de cas dans la section pratique, il convient de revenir sur les aspects théoriques des principaux mécanismes fiscaux utilisés par les multinationales. Ce chapitre a dès lors pour but de revenir sur ces stratégies en dégageant leurs différentes particularités.

En effet, à l'instar de l'acteur économique cherchant à minimiser les coûts et à maximiser les rendements dans ses activités, les multinationales élaborent certains mécanismes fiscaux. Bien conscients de cela, les différents états s'adonnent souvent à une certaine concurrence fiscale les poussant à prendre certaines mesures en vue d'attirer les multinationales et leurs activités.

Pour ce faire, certains pays appliquent des systèmes et taux de taxation relativement bas afin d'inciter les entreprises à investir sur leur territoire. Cette rivalité fiscale prive alors de nombreux pays, au taux de fiscalité plus haut, de profiter de certains de ces revenus fiscaux empêchant par là une certaine stabilité financière (Buzelay, 2015). Si les organismes gouvernementaux prennent de plus en plus conscience de cette problématique à travers l'élaboration de divers projets tels que l'ACCIS, le BEPS, et d'autres. Il semblerait cependant que nombreux sont encore les mécanismes permettant de profiter de larges économies d'impôt.

Il est intéressant au préalable de recadrer le concept d'évasion fiscale à ne pas confondre avec les notions d'optimisation et de fraude fiscale. Le concept de fraude s'applique lorsqu'une organisation contourne volontairement les législations fiscales afin d'échapper à l'impôt revêtant alors un caractère illégal. À l'inverse, l'optimisation fiscale consiste, elle, à échapper à l'impôt par divers moyens pour lesquels la légitimité ne peut être remise en cause. Enfin, l'évasion fiscale est plus difficilement définissable dès lors qu'elle constitue une certaine zone transitoire entre l'optimisation et la fraude. Selon qu'elle s'appuie (ou non) sur des techniques légales, elle sera considérée (ou non) comme de l'optimisation ou de la fraude fiscale (Faciléco, 2012). La limite entre la fraude et l'optimisation fiscale semble d'ailleurs être difficilement déterminable de manière générale (Palan et al., 2009).

L'optimisation fiscale se concrétise notamment en réduisant au maximum la proportion de la base imposable dans les pays à forte taxation tout en augmentant à l'inverse la proportion de la base imposable totale dans les pays à taxation basse, voire nulle.

Dans ce chapitre nous discuterons premièrement du concept des paradis fiscaux et par la suite des prix de transferts en soulignant la problématique de la valorisation des actifs intangibles. Cette section reviendra aussi sur l'optimisation par la localisation des ventes pour la TVA ainsi que les prêts intragroupes.

## 1. Les paradis fiscaux

Les prochaines sections relatives aux mécanismes fiscaux feront souvent référence aux pays possédant des taux de taxation plus bas que la moyenne mondiale. Ils permettent aux multinationales de profiter de certains avantages fiscaux en déplaçant la majeure partie de leur base imposable dans ces pays ou en profitant de certains montages hybrides.

Selon Chavagneux & Palan (2006) il n'existe pas de définition unique au concept de paradis fiscal. En effet, bien que ces économistes aient pu mettre en avant certains critères caractérisant ce concept, ce dernier reste assez indéterminable. Parmi ces critères, il faut évidemment relever une fiscalité attractive (voire inexistante), un certain secret bancaire et professionnel, une liberté accrue des mouvements de capitaux, une stabilité économique et politique, des accords bilatéraux avec les pays importants pour éviter une double taxation, etc. (Chavagneux & Palan, 2006; Coulomb, 2007).

Si les paradis fiscaux sont souvent assimilés aux îles d'outre-mer telles que les Caraïbes, les Bahamas et autres, certains pays au cœur de l'Europe trouvent également leur place parmi ceux-ci. Citons par exemple les pays comme la Suisse et le Luxembourg connus pour leur important secret bancaire, l'Irlande et son taux de taxation relativement bas (Cretin, 2009) ou encore la Belgique offrant certaines déductions profitant aux multinationales. Parmi les mécanismes utilisant les paradis fiscaux, celui des prix de transfert y trouve définitivement sa place.

## 2. Les prix de transfert

Si le projet ACCIS (traité dans le chapitre 5) tend à mettre fin au mécanisme fiscal issus des échanges intragroupes, ou autrement dit au mécanisme des prix de transferts, cette pratique est aujourd'hui très répandue. En effet, ces transactions intragroupes représentent plus de la moitié du commerce international (Buzelay, 2015) et font souvent l'objet de manipulations

particulières. Cette section aura pour but de revenir sur le fonctionnement des prix de transfert et d'analyser de quelle manière ils peuvent revêtir la forme d'un mécanisme fiscal.

Plus concrètement, afin d'entretenir des activités économiques durables et performantes, les différentes entités au sein d'un groupe ont souvent recours aux échanges (intragroupes) de biens et services. Ces échanges et collaborations permettent également au groupe de profiter de certaines synergies, notamment dans le secteur de recherche et développement pour lequel une attention particulière sera portée (Lénik, 2000). Les prix de transfert correspondent aux prix auxquels ces services et biens sont échangés entre entités liées (Boyer, 2007). Si ces échanges sont nécessaires à la performance et aux opérations des entités, les entreprises ont également tendance à recourir à ces opérations dans un but purement fiscal. En effet, les politiques de taux de taxation des sociétés diffèrent selon le pays dans lequel la société est basée. Ces différences de taxations incitent alors les multinationales à manipuler les prix de transferts entre les différentes entités afin d'optimiser les revenus en les situant là où le taux est plus bas (Levasseur, 2002). Certaines entreprises profitent alors des paradis fiscaux précédemment discutés puisqu'ils offrent de telles possibilités.

De plus en plus pratiquée, le mécanisme des prix de transfert a suscité l'intérêt de nombreuses personnes et organisations à travers le monde. L'OCDE a notamment établi un guide pratique (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations) relatif aux prix de transferts et la fiscalité. Selon celui-ci, il existe le principe de pleine concurrence (ou arm's length principle) d'après lequel le prix de transfert doit être équivalent à celui qu'il aurait été si les deux sociétés avaient été indépendantes en ne faisant pas partie du même groupe. Ceci permet également que chaque société au sein d'un même groupe puisse être rémunérée pour sa réelle contribution dans la chaîne de valeur (Vanwelkenhuyzen, 2009 ; OECD, 2010). Ce principe a principalement deux buts, l'un est de faciliter les états à recevoir la base imposable qui leur revient; et l'autre permet aux entreprises d'éviter une double imposition.

En ce sens, ce principe permet un rétablissement fiscal face aux manipulations de prix de transfert parfois synonymes d'abus tout en évitant aux entreprises de payer un surplus d'impôt. Si ce principe de pleine concurrence est aujourd'hui bien établi, il est rarement possible de définir précisément un prix (semblable à celui qui aurait été opéré dans le marché entre entités indépendantes) pour certaines transactions. Il n'est, en effet, pas toujours aisé de trouver de transactions comparables à celles intragroupes sur le marché (OCDE, 2010; Neighbour, 2002)

ou encore de définir les éventuelles marges ou bénéfices acceptables en fonction des méthodes de détermination de prix de transfert.

Il existe en effet cinq différentes méthodes de détermination des prix de transfert (ANNEXE A), celles-ci étant notamment dépendantes de la nature de la transaction. Ces méthodes se retrouvent dans deux principaux groupes, celles dites traditionnelles, fondées sur les transactions et celles évolutives fondées sur les bénéfices. Parmi les méthodes traditionnelles se retrouvent: le prix comparable sur le marché libre, le prix de revente et le coût majoré. Les méthodes évolutives de bénéfices comprennent, elles, la méthode de la marge nette et celle de partage des bénéfices.

S'il existe différentes méthodes pour encadrer le prix de transfert approprié tenant compte des diverses spécificités, cela n'empêche pas totalement les multinationales de s'adonner à ce genre de stratégies pour bénéficier d'un meilleur régime fiscal. Il semble qu'il est souvent compliqué de trouver tantôt des transactions comparables ou tantôt d'évaluer de manière exacte les bénéfices ou marges appropriées. Cela s'explique notamment par la diversité de la nature des biens et services des entreprises ainsi que des processus internes à l'entreprise parfois peu connus de l'extérieur. La section suivante montrera que le problème s'accentue d'autant plus pour les biens intangibles ou incorporels tels que les droits de propriété intellectuelle prenant de plus en plus d'ampleur dans l'économie actuelle.

### Valorisation actifs incorporels - Particularités

Les nombreux transferts de biens et services transfrontaliers au sein d'un même groupe impliquent une importante complexité dans la valorisation et contrôle de ceux-ci par les institutions. Cette complexité est aujourd'hui d'autant plus marquée en raison de la digitalisation et de la présence accrue des actifs incorporels (tels que les brevets, l'image de marque, les droits d'auteur, etc.) dans le monde économique.

Si ceux-ci sont de plus en plus nombreux, ils sont également souvent uniques et propres aux entreprises et par là, difficilement comparables avec d'autres ce qui rend le principe de pleine concurrence inefficace. De plus, la plus-value créée sur base de ces actifs dans la chaîne de valeur de l'entreprise est difficilement quantifiable, ajoutant une difficulté supplémentaire dans l'évaluation de ceux-ci (Peng, 2016).

C'est en réponse à cette problématique toujours plus actuelle que l'OCDE a dédié un chapitre particulier à ces actifs dans son rapport des "principes applicables en matière de prix de transfert" afin d'y intégrer certaines règles et indications particulières (Vanwelkenhuyzen, 2009; Borkowski, 2001). Ils font également l'objet d'une section particulière dans le rapport BEPS discuté dans le chapitre 4 de ce mémoire.

### 3. Mécanisme fiscal relatif au prix de transfert

Pour rappel, outre la contribution à l'efficacité des différentes filiales d'un groupe qu'apportent ces transactions, les multinationales appliquent également à celles-ci des prix tantôt plus élevés, tantôt plus bas que la normale afin de profiter d'avantages fiscaux. Le cœur même de la stratégie des prix de transfert est de localiser la plus grande part des bénéfices dégagés à l'endroit où ils seront le moins taxés. Afin d'éclaircir au mieux ce mécanisme, nous allons créer une situation concrète de manipulation de prix de transfert. Cet exemple sera intentionnellement simplifié dans le but d'attirer exclusivement l'attention du lecteur sur le principe des prix de transfert qui nous intéresse.

Cet exemple utilisera le calcul de la Valeur Actualisée Nette (VAN) d'une transaction faite par une multinationale. La VAN représente le flux de trésorerie définissant l'enrichissement supplémentaire lié à un investissement particulier.

Nous assumons plusieurs hypothèses valables pour l'exemple en son entièreté:

- Il n'y a ni risque ni inflation.
- L'horizon temporel est long.
- La production se fait en Belgique (Société mère) tandis que la distribution se fait en Irlande
- La filiale irlandaise est entièrement détenue par la société mère belge
- Tous les bénéfices sont rapatriés vers la société mère (belge) sous forme de dividendes

Soit :

- Un investissement total de 1000€ (dont 700€ sont liés aux coûts de production en Belgique & 300€ liés aux coûts de distribution en Irlande).
- La quantité produite est de 1000 unités
- Le coût unitaire est de 1€/unités (dont 0.7€ sont liés aux coûts de production & 0.3€ liés aux coûts de distribution).
- Le prix de revente est de 2.5€/unité
- Isoc Belgique : 33,99% / Isoc Irlande 12,5%
- Taux d'intérêt 0,05%
- Les RDT en Belgique permettent une déductibilité des dividendes des filiales à 95%

Situation A

Dans cette première situation, nous considérons que l'entité située en Belgique produit pour un coût de 0,7€/unité et le vend à 1.5€ à l'entreprise située en Irlande. Cette dernière va ensuite le au prix de 2.5€ aux consommateurs.

$$\text{VAN} = (1 - \text{Taux d'imposition}) * \frac{(\text{Prix de vente unitaire} - \text{Coûts unitaires})}{Taux\ d'actualisation} * \text{Quantité de produits} - \text{Investissement}$$

Alors,

- **VAN belge** = $(1 - 0{,}3399) * \frac{(1{,}5-0{,}7)}{0{,}05} * 1000 - 700 = 9861{,}6€$
- **VAN-filiale-irlandaise** = $(1 - 0{,}05 * 0{,}3399) * (1 - 0{,}125) * \frac{(2{,}5 - 1{,}5 - 0{,}3)}{0{,}05} * 1000 - 300 = 11741.811€$
- **VAN du groupe** = $9861{,}6 + 11741{,}81 = 21603{,}41€$

Situation B :

Dans cette seconde situation, nous considérons que l'entité située en Belgique produit pour un coût de 0,7€/unité et va la revendre à 1.2€ à l'entreprise située en Irlande. Cette dernière va ensuite le vendre au prix de 2.5€ aux consommateurs. La différence dans le prix de transfert est alors de 0,3€ par rapport à la situation A.

- **VAN belge** = $(1 - 0{,}3399) * \left(\frac{1{,}2 - 0{,}7}{0{,}05}\right) * 1000 - 700 = 5901€$
- **VAN irlandaise** = $(1 - 0{,}05 * 0{,}3399) * (1 - 0{,}125) * \left(\frac{(2{,}5 - 1{,}2 - 0{,}3)}{0{,}05}\right) * 1000 - 300 = 16902.58€$
- **VAN groupe** = $5901 + 16902.58 = 22803.58€$

Ces deux simples situations montrent assez facilement l'importance du choix du prix de transfert dans les transactions intragroupes. En effet, la simple modification du prix de transfert a permis dans la situation B d'économiser 1200,17€, soit un peu plus de 5% des revenus générés par la vente aux consommateurs. Si la situation B entraîne un gain plus important pour le groupe que la situation A, les recettes des deux États se voient également modifiées. Dans la

situation A, le montant d'impôt perçu par l'État belge est plus important que celui qu'il reçoit dans la situation B. A contrario, l'État irlandais reçoit lui plus de recettes fiscales dans la deuxième situation dès lors qu'une plus grande part de bénéfice est réalisée dans le pays.

Nous pouvons tirer différentes conclusions sur le mécanisme des prix de transfert sur base de ces deux situations simplistes. Premièrement, il est facile de constater qu'un prix de transfert fixé différemment avec une filiale permet au groupe de profiter d'un revenu plus important en augmentant la marge de bénéfice dans le pays ayant le taux de taxation le plus bas. Ensuite, la simplicité d'économie d'impôts à travers ce mécanisme met en exergue l'importance des régulations et limites mises en place par les organismes pour que le principe de pleine concurrence soit respecté. Si le principe de pleine concurrence n'est pas respecté, il semble évident à travers cet exemple que les États à plus hautes taxations n'obtiendront pas les bénéfices qui leur reviennent.

Limites

Nous avons pris l'exemple d'une situation très simpliste avec uniquement une filiale située en Irlande qui rapatrie ses bénéfices sous forme de dividendes vers la société mère. Il est assez évident qu'en réalité les multinationales construisent des mécanismes bien plus complexes que celui présenté dans l'exemple, en utilisant une multitude de filiales tout en rapatriant, ou non, les bénéfices sous différentes formes en fonction des législations des différents pays.

Dans notre exemple, la situation B a simplement changé le prix de transfert sans avancer de raison pertinente. Cependant, le principe de pleine concurrence requiert des entreprises que leurs prix répondent à ce principe et qu'ils soient en accord avec la création de valeur de l'activité. L'une de ces situations pourrait alors ne pas répondre à ce principe de pleine concurrence. Si les prix de transfert apparaissent être substantiellement inférieurs ou supérieurs à ceux qu'ils auraient été dans une situation comparable avec une entreprise indépendante, ils seront considérés comme un non-respect de ce principe.

Alors, pour que le changement de prix de transfert de notre exemple soit pertinent il faudrait pouvoir évoquer les raisons qui poussent à ces différences. Elles peuvent être relativement variées, par exemple en justifiant un prix spécial en raison d'une plus grosse quantité vendue ou encore pour cause de frais de gestion et redevances. Par exemple, un expert étranger qui viendrait proposer des conseils à une entité ou l'autre pourrait justifier un prix plus important

qu'il ne l'aurait été pour des biens et services similaires sans expertise.

De plus, le projet ACCIS actuellement en phase de développement va également ériger certaines limites à ce mécanisme fiscal basé sur les prix de transferts en proposant de consolider les revenus générés dans les différents pays. Ensuite, le projet propose l'utilisation d'une formule de proportion de générations de valeur en fonction notamment des ventes, des investissements ou encore des payrolls (Eichner & Runkel, 2008). En ce sens, si cette formule de proportion reflète la réalité de création de valeur, les prix de transfert aujourd'hui utilisés deviendraient obsolètes.

## 4. Mécanisme de sous-capitalisation et prêts intragroupes

### 4.1 Principe

Outre la stratégie des prix de transferts utilisée par les multinationales, certaines d'entre elles utilisent également un mécanisme basé sur la sous-capitalisation et les prêts intragroupes. Afin de comprendre au mieux cette stratégie, il est utile de rappeler le fondement sur lequel elle est basée : le financement des entreprises par emprunts. Dans une vision très simpliste, il existe plusieurs formes de financement: externes et internes. Le financement interne se caractérise le plus souvent par le réinvestissement des fonds propres dans l'entreprise; tandis que le financement externe se base majoritairement sur les emprunts. Cette section traitera exclusivement de cette seconde méthode de financement dès lors qu'elle permet de profiter de certains avantages fiscaux.

Afin d'investir dans de nouveaux projets ou soutenir leurs activités, certaines entités ont besoin de contracter des emprunts. Elles peuvent le faire via des organisations externes, mais également à travers des emprunts intragroupes. Si les différentes filiales ont besoin de ces financements, ils peuvent de plus revêtir une fonction fiscale. En effet, dans de nombreux pays, les intérêts générés dans le cadre d'emprunts et de prêts sont déductibles des impôts de sociétés. Ce système de traitement des intérêts pousse alors souvent les entreprises à financer leurs opérations par endettement plutôt que sur base de fonds propres (Graham, 1996; MacKie-Mason, 1990).

Si les entreprises nationales semblent également préférer les emprunts aux fonds propres, les multinationales profitent d'autant plus de ce système grâce aux possibilités et opportunités

qu'offre leur caractère international. Elles peuvent, en effet, profiter plus amplement de ce système grâce à leurs filiales dispersées dans le monde, impliquant ainsi différents taux de taxation.

En contractant des emprunts, elles pourront en quelque sorte transférer les profits entre les entités et tendre vers une meilleure optimisation fiscale (Desai, Foley, and Hines, 2004). Tenant compte de cet avantage fiscal, nombreuses sont les multinationales qui financent leurs entités par emprunt. Si elles justifient les besoins de financements de projets, certains groupes les utilisent uniquement dans un but de transfert de bénéfices. Abusant parfois de ce système, une entité sera considérée comme sous-capitalisée lorsqu'il y a une disproportion substantielle entre les fonds propres et les fonds empruntés (en faveur de ces derniers).

De manière plus concrète, le mécanisme se structure de la sorte : la multinationale aura tendance à sous-capitaliser, ou à montrer un besoin particulier de financement dans les différentes filiales situées dans les pays avec un système de taxation relativement élevé (Laurent & Mignolet, 2009, p2). Alors, les moyens étant insuffisants, les entités doivent emprunter de l'argent, et dans ce cas-ci, à l'entreprise mère ou à d'autres filiales. Ces dernières disposant d'importants fonds propres et situées dans les pays moins taxés vont accorder des prêts pour ces entités demandeuses.

En échange de ces prêts, elles devront s'acquitter de paiements d'intérêts (déductibles dans le chef de l'entreprise débitrice) à l'entité prêteuse (Merlo & Wamser, 2014). C'est alors cette déductibilité qui va permettre aux entreprises de profiter de ce montage fiscal puisqu'elles pourront payer ces intérêts avec leurs bénéfices, et éviter par-là l'impôt sur ces derniers dans le pays de résidence. Finalement, les bénéfices qui sont réalisés dans le pays à plus haute taxation auront été transférés dans un autre pays (moins taxé) au travers des remboursements d'emprunts (Dell'Oro, 2013).

### 4.2 Limites

Ce principe de déduction fiscale des intérêts a mené à certaines dérives comme le prouve le mécanisme fiscal précédemment expliqué. Faisant face à cela, la plupart des États dans le monde ont décidé de définir certaines règles et limites à la déductibilité des intérêts appelées "Thin capitalization rules". Si les législations relatives à ce problème sont définies au niveau national, elles suivent à peu près toutes la même voie en définissant certains taux de ratios

dettes/fonds propres à ne pas dépasser afin que ces intérêts restent éligibles à la déductibilité (Blouin, 2014; Buettner et al, 2012). De cette façon, cela empêche les multinationales de pouvoir profiter de ce mécanisme fiscal de façon abusive en laissant des filiales emprunter de manière trop importante.

À titre d'exemple, la Belgique a décidé d'imposer un ratio dettes/fonds propres de 5/1. C'est-à-dire que l'entreprise ne bénéficie qu'à hauteur maximale d'une déduction de 5 fois l'équivalent de ses fonds propres (Philippe, 2017).

Outre les limites imposées par les États en vue de diminuer cette forme de stratégie fiscale, les intérêts des prêts entre différentes entités liées doivent également respecter le taux de marché ordinaire (tenant compte de la solvabilité de la société, le secteur, durée d'emprunt, etc.). Les paiements des intérêts ne devront en effet pas être abusifs auquel cas ils pourraient se voir requalifier en dividendes (EY, s.d.; Vandendaele, 2015).

La section relative aux impôts a notamment abordé le concept des intérêts notionnels qui permettent une diminution de la base imposable grâce au capital à risque. En ce sens, cette déductibilité peut ici jouer un certain rôle régulateur et d'anti-abus. En effet, le principe des intérêts notionnels, conférant un avantage aux entreprises qui prônent la recapitalisation, va à l'encontre de la politique d'endettement excessif. S'ils ne constituent pas une barrière directe, les avantages qui lui sont liés peuvent influencer la manière dont les multinationales se financent (Colmant et al., 2006).

Certaines limites liées au risque peuvent également apparaître à l'encontre de ce mécanisme. En effet, les entreprises basant leurs stratégies de financement exclusivement ou de façon plus importante sur le financement externe (à travers l'emprunt) sont également plus exposées à une crise de solvabilité. Ce problème de solvabilité pourrait alors présenter un risque économique pour l'ensemble des créanciers (Poumellec, 2011, p1). Si le problème semble être moins important pour les filiales multinationales comme elles empruntent à la société mère, d'autres créanciers peuvent également en subir les conséquences.

Finalement, diverses études semblent confirmer que les règles de Thin-capitalization sont efficaces et empêchent une optimisation fiscale abusive. Cependant, elles impactent également

les investissements (diminution de ceux-ci) et soulèvent le problème de concurrence fiscale entre les États voulant justement attirer ces investissements (Buettner et al, 2012).

## 5. Optimisations spécifiques à certains pays

Les deux précédentes sections ont principalement eu pour but de présenter deux mécanismes fiscaux (les prix de transferts et la sous-capitalisation) largement répandus dans la sphère des multinationales. Cependant, à une plus petite échelle, de nombreux pays proposent certains avantages fiscaux pour attirer certains investissements étrangers. Cette section traitera exclusivement des avantages fiscaux propres à la Belgique. La décision délibérée de limiter géographiquement cette recherche a pour but d'offrir un certain degré de précision.

Si la Belgique peut sembler fiscalement peu intéressante par son taux d'imposition élevé (33,99%) elle possède néanmoins certaines spécificités qui lui confèrent un certain statut de paradis fiscal (Dethier, 2013).

Le chapitre 2 sur l'établissement de la base imposable belge témoigne des nombreuses déductions autorisées. Parmi celles-ci, les déductions pour capital à risque (intérêts notionnels) et les déductions pour innovation font figure d'exemples. Outre ces déductions, le principe des Taxes Rulings appliqué en Belgique, mais également dans d'autres pays tels que le Luxembourg permet aux entreprises de gérer au mieux leurs stratégies.

### 5.1 La déduction pour le capital à risque

A contrario des intérêts déductibles à titre de frais professionnels, le financement par capitaux à risques est en principe taxé. Cette différence de traitement a souvent incité les entreprises à se financer par les capitaux empruntés. Afin de remédier à cela, la notion de déduction du capital à risque a été introduite en Belgique introduisant le concept des intérêts notionnels lancé par la Fédération des entreprises de Belgique (Coppens, 2008). Ceux-ci permettent aux entreprises de déduire un certain pourcentage d'intérêt de leur capital à risque. L'introduction du système des intérêts notionnels tire également son origine de la concurrence fiscale au sein de l'Union européenne. En effet, bien que la Belgique a diminué en 2004 son taux d'imposition de 40 à 33,99%, ce changement semblait peu suffisant pour éviter les délocalisations massives, il était alors possible de compenser en offrant certains avantages tels que ces intérêts notionnels (Valenduc, 2009; Boulet, 2014).

Le but de cette déduction est de maintenir les entreprises présentes, mais également d'attirer des investisseurs belges ou étrangers en Belgique et par là, promouvoir l'investissement et l'emploi. Ce taux varie d'année en année dès lors qu'il est fixé sur base du taux moyen des obligations linéaires sur 10 ans. Il dépend également de la structure de l'entreprise, les PME bénéficiant en effet d'un plus grand taux d'intérêts notionnels (Colmant et al., 2006). En 2017, ils s'élevaient à 1,131% pour les grandes entreprises et 1,631% pour les PME (Filo-Fisc, 2016).

### 5.2 La déduction pour revenus d'innovation

Une autre déduction fortement avantageuse qu'offre le système belge est la déduction pour revenus d'innovation à hauteur de 85% (le nouveau régime de la déduction pour revenus de brevets). Cette déduction s'applique sur les revenus des brevets, des droits de propriétés intellectuelles. Cette déduction a notamment été mise en place afin d'encourager les entreprises belges à investir dans la R&D et à encourager la protection par brevets (Slaedts, 2017). Plus concrètement, dès lors que le revenu est exonéré à 85%, l'impôt effectif sur les revenus des innovations est limité à 5.1% (calculés sur base de 33,99% de 15%) (Moore Stephens, 2017).

### 5.2 Le Tax Ruling

Les récents scandales financiers rendus publics à travers les Luxleaks ont mis en lumière le système des décisions anticipées en matière fiscale; aussi appelé Tax Rulings. Ces révélations ont en effet dévoilé certains accords financiers secrets entre les multinationales et les institutions fiscales luxembourgeoises. Si le scandale a principalement touché le Luxembourg, il a également remis en question toute l'Union européenne quant à ce système répandu dans ses nombreux pays membres.

Concrètement, le système belge décrit le Tax Ruling comme *"étant une décision par laquelle le SPF Finances détermine comment les lois d'impôts s'appliqueront à une situation ou à une opération bien précise qui n'a pas encore produit d'effets sur le plan fiscal"* (SPFF, 2016). Cette définition met en évidence plusieurs choses : il se rapporte à une opération n'ayant pas encore eu d'effet sur le plan fiscal; il permet d'acquérir une garantie juridique sur le régime fiscal qui sera appliqué; la responsabilité du SPFF est impliquée lorsqu'un accord est passé (Schyns, 2016).

Pour rappel, les profits sont en principe taxés au taux du pays dans lequel ont eu lieu les activités économiques. Le but premier des Tax Rulings est alors de respecter ce principe et d'éviter une

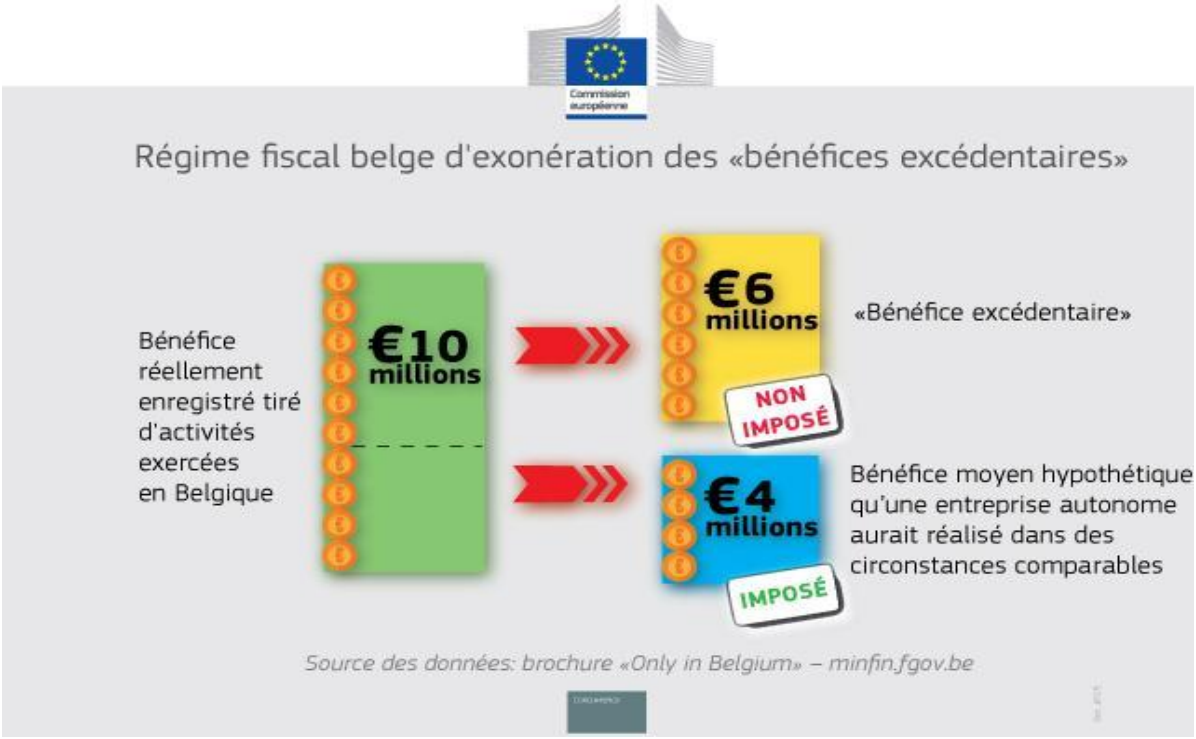
double taxation aux entreprises actives dans plusieurs pays. Cependant, aux dépens de son objectif primaire, le système a très vite mené à certaines dérives permettant une double non-imposition.

C'est dans ce contexte qu'apparaît le concept de Ruling excess profit selon lequel il est possible de passer un accord avec l'État afin que la taxation ne s'appliquera pas sur la partie des bénéfices qui ne résulte pas des activités économiques en Belgique. Si, cette situation semble être utile afin d'éviter une double-imposition, elle va finalement donner lieu à une double non-imposition. En effet, la partie des bénéfices considérée comme excédentaire ne sera alors pas taxée en Belgique, mais ne le sera également pas non plus dans aucun autre État (Commission européenne, 2016c). Finalement, la partie excédentaire d'impôt sera entièrement exonérée.

Mais finalement, comment cet excédent est-il calculé? Le bénéfice qui est réellement enregistré par l'entité va être comparé à une entreprise équivalente, mais ne faisant, elle, pas partie d'un groupe international. C'est finalement cette différence qui va composer le bénéfice excédentaire non soumis à l'impôt. Cette différence se justifie par le fait qu'une entreprise faisant partie d'un groupe profite de certaines synergies et génère par-là plus de profits qu'une entreprise autonome (Commission européenne, 2016c). Les institutions ont alors trouvé injuste que le caractère international leur confère un impôt plus élevé qu'il n'aurait été dans un autre cas.

La Commission européenne a cependant estimé que certains de ces accords en Belgique étaient abusifs et revêtaient un caractère illégal. Selon leurs données, environ 700 millions d'euros répartis sur 35 multinationales auraient été évincés du prélèvement fiscal à travers ce système. De plus, le système n'était bénéfique qu'auprès des multinationales privant les plus petites structures d'en bénéficier transgressant par là un certain principe de concurrence (Commission européenne, 2016c).

*Figure 1 – Régime fiscal belge d'exonération des « bénéfices excédentaires »*




(Source : Commission européenne, 2016c)

Cette figure illustre d'une façon assez simple le système d'Excess Profit Ruling dont ont profité les multinationales en Belgique. Pour l'exemple, une entreprise enregistre un bénéfice de 10M€ en Belgique desquels elle ne paiera que pour 4M€ d'impôt. La raison de cette différence est constituée par les 6M€ identifiés comme bénéfices excédentaires (Commission européenne, 2016c).

Le concept de Tax Ruling semble ici être entièrement appliqué sur base de bénéfices hypothétiques des entreprises pour ensuite convenir d'un accord de paiement d'impôt. Cependant, il peut également revêtir un caractère moins direct en agissant comme une entente des deux parties sur ce qui va réellement être payé par la société pour certaines transactions. Si la société juge que le Tax Ruling et que le montant d'impôt est relativement attrayant, ils passeront en quelque sorte l'accord sur le paiement (Van de Velde, 2015).

## Chapitre 4 : Le projet BEPS

Ces différents mécanismes fiscaux mettent en exergue l'importance des législations et règles afin de limiter certains abus. Bien que les échanges commerciaux internationaux apportent une évidente plus-value à l'économie, ils peuvent également mener à certaines distorsions fiscales. En effet, les innombrables entreprises actives internationalement rendent les règles fiscales nationales actuelles insuffisantes.

De plus, le contexte de crise financière pousse également les différents États à vouloir reconstituer leurs budgets. Les politiques d'austérité se développent, et compressent par là les retombées bénéfiques aux citoyens tant en matière de culture que de soins de santé, etc. La globalisation et l'ère du numérique ont également contribué à cette privation de recettes fiscales des États. Ce contexte a dès lors poussé une certaine remise en question des cadres fiscaux des différents pays.

Si la précédente section atteste des nombreuses possibilités d'optimisation fiscale, d'importantes initiatives sont mises en place afin de les restreindre. Parmi ces initiatives se retrouve le projet ACCIS ayant pour but d'établir une base imposable européenne harmonisée et d'en assurer la bonne répartition compte tenu des activités des entreprises.

Outre le projet ACCIS (cfr chapitre 5), le projet BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) mené par l'OCDE et initié en 2012 à la suite de la réunion du G20 va également dans ce sens. L'objectif principal de ce projet est d'enrayer les stratégies qui profitent des failles fiscales pour transférer les profits vers des pays très peu taxés. Cette érosion fiscale touche les citoyens et entreprises nationaux ne pouvant, eux, pas profiter des avantages internationaux et supportent alors un fardeau fiscal plus important (OECD, 2015c).

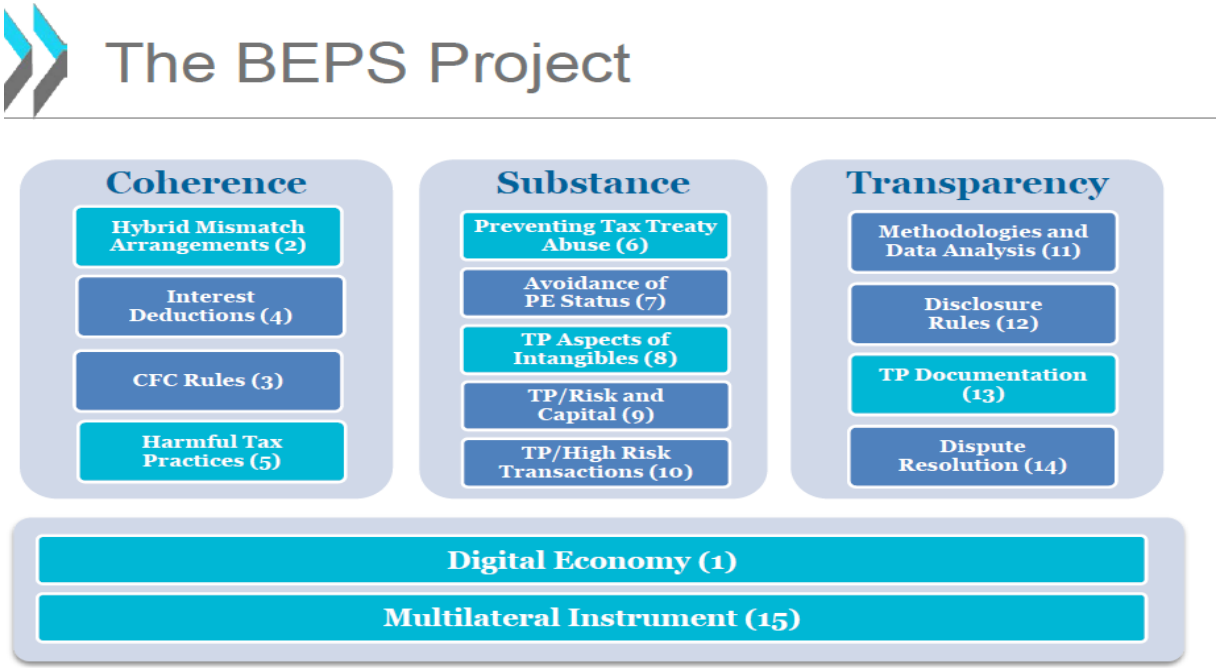
Si la plupart des optimisations fiscales utilisées par les multinationales ne sont pas illégales, elles faussent la concurrence. Par-là, ces multinationales acquièrent un certain avantage compétitif par rapport aux plus petites entreprises actant plutôt nationalement. Le projet promeut alors une certaine équité en limitant les possibilités des multinationales (OECD, s.d.-b).

Ce projet intervient également en réponse à la problématique de l'arrivée de l'économie numérique et des nouvelles stratégies fiscales qui en émanent. En effet, jusqu'alors les institutions ne semblaient pas suffisamment prendre en considération ce contexte et proposaient certains régimes fiscaux trop laxistes. Ce projet prévoit dès lors certaines actions exclusivement axées sur les stratégies basées sur l'économie numérique et les actifs intangibles. Finalement le projet a également pour but d'arriver à un certain consensus en matière de règles fiscales internationales (OECD, s.d.c)

### 1. Plan d'action

Pour atteindre cet objectif, le projet prévoit 15 actions (réparties sur trois piliers) élaborées au départ de consultations de nombreux pays tels que les membres de l'OCDE, du G20, mais également de nombreux pays en voie de développement fortement touchés par la problématique de transferts de bénéfices. En effet, afin qu'un tel projet soit correctement mis en place et semble légitime, il requiert la participation des pays concernés sans quoi le consensus pourrait se montrer plus difficile.

*Figure 2 – La structure des actions du projet BEPS*




(Source : OECD, 2016)

Parmi ses objectifs principaux, le projet BEPS met un point d'honneur à l'amélioration de la cohérence fiscale internationale, du renforcement de la substance tout en gardant une certaine transparence (OECD, 2015c). Ces quinze actions sont d'ailleurs articulées autour de ces trois piliers que sont la cohérence, la substance et la transparence. Le pilier de la cohérence sert principalement à éviter les failles émanant des différences de législations. La substance quant à elle tente d'assurer une certaine coïncidence entre le lieu où les bénéfices sont enregistrés et celui où ils sont réellement générés. La transparence va, elle, permettre aux administrations fiscales des différents pays d'établir un meilleur système d'échange d'informations. Elles pourront également plus facilement acquérir certains détails sur les activités d'un groupe ainsi que sur sa charge d'impôts par juridiction (Chaumontet & Glaize, 2015).

Afin de donner de plus amples informations sur le projet BEPS, les différentes actions de celui-ci seront présentées ci-dessous en décrivant brièvement le rôle de chacune.

### 1.1 Actions transversales

Si les autres actions sont majoritairement axées sur un pilier en particulier, les actions 1 et 15 impliquent les trois piliers.

- **L'action 1** (Relever les défis fiscaux posés par l'économie numérique) concerne l'économie numérique et tente d'identifier les difficultés majeures qu'elle induit au niveau de l'application de la fiscalité internationale actuelle afin d'élaborer des solutions détaillées et de les résoudre. L'action entend alors empêcher les situations où les entreprises évitent l'imposition parce qu'elles n'ont pas de présence physique (grâce à l'économie numérique) dans le pays malgré les activités numériques qu'elle possède. De plus, l'économie numérique à travers les plateformes de ventes en ligne induit également des problèmes quant à la perception de la TVA. Cette action entend alors de mettre en place certaines règles pour tenter de limiter ces deux problématiques (OECD, 2013).

- **L'action 15** (L'élaboration d'un instrument multilatéral pour modifier les conventions fiscales bilatérales) tente d'élaborer une convention multilatérale pour faciliter les juridictions à introduire des mesures ainsi que de pouvoir modifier les conventions fiscales bilatérales déjà en places. Ceci afin de résoudre les différentes failles de ces

accords bilatéraux utilisées par les entreprises en vue de payer moins de taxes (Deloitte, s.d.).

### 1.2 La cohérence

Ce premier pilier, allant de l'action 2 jusqu'à l'action 5, tente d'assurer une certaine cohérence en promouvant principalement des dispositions pour solutionner d'éventuelles failles qui permettent certains mécanismes fiscaux.

- **L'action 2** (Neutraliser les effets des dispositifs hybrides) Cette seconde action vise, pour sa part, à élaborer des dispositions conventionnelles types et des recommandations quant à la conception de règles au niveau national. Elle veut par-là bloquer les entités hybrides qui permettent une double non-taxation ou déduction. En effet, certains groupes profitent de certaines formes de coûts pour s'exonérer deux fois tels que les intérêts des emprunts intrasociétés, etc. (OECD, 2013). Par-là, le projet BEPS entend par exemple empêcher le système utilisé dans le mécanisme du double irlandais et du sandwich hollandais qui se base sur les différentes perceptions des entités selon les différentes législations.

- **L'action 3** (Concevoir des règles efficaces concernant les sociétés étrangères contrôlées) fournit des recommandations de règles relatives aux FCF (Controlled foreign company) afin de garantir que les pays en disposant possèdent des règles suffisantes pour empêcher les transferts de revenus vers des filiales étrangères (OECD, 2015a).

- **L'action 4** (Limiter l'érosion de la base d'imposition faisant intervenir les déductions d'intérêts et autres frais financiers) a pour but principal de fournir des recommandations en réponse à la problématique de déductions abusives de paiements d'intérêts. Cette action tente par-là d'obstruer la voie du mécanisme de sous-capitalisation précédemment étudié (OECD, s.d.-a).

- **L'action 5** (Lutter plus efficacement contre les pratiques fiscales dommageables, en prenant en compte la transparence et la substance) tente de promouvoir la transparence notamment à travers de meilleurs échanges de renseignements sur les décisions

relatives à des régimes préférentiels afin qu'ils soient moins dommageables (OECD, 2017b).

1.3 La substance

Ce deuxième pilier vise à assurer que les bénéfices attribués à une localisation en particulier aient réellement été générés là-bas et qu'ils correspondent à la chaîne de valeur de l'entreprise (EY, 2014).

- **L'action 6** (Empêcher l'octroi des avantages des conventions fiscales lorsqu'il est inapproprié d'accorder ces avantages) élabore des recommandations afin que les règles nationales puissent être à même d'empêcher certains avantages fiscaux prévus lorsque ces derniers ne sont pas justifiés ou justifiables (OECD, 2017b).

- **L'action 7** (Empêcher les mesures visant à éviter artificiellement le statut d'établissement stable) remet une certaine définition commune sur la notion d'établissement stable afin que les sociétés ne profitent pas de leur statut pour élaborer des stratégies fiscales. (OECD, 2017b).

- **Les actions 8-9-10** (Aligner les prix de transfert calculés sur la création de valeur) traitent des prix de transfert en proposant une révision sur les méthodes de calcul de ceux-ci afin qu'ils concordent bien avec la réelle création de valeur. Ces actions proposent alors des méthodes afin que les entreprises n'abusent pas de ceux-ci pour déplacer une certaine partie des bénéfices dans les pays moins taxés notamment en matière d'actifs intangibles (OECD, 2017b).
  Le projet BEPS envisage cependant d'utiliser le principe de pleine concurrence plutôt que la répartition globale selon une formule préétablie pour différentes raisons. Premièrement, cette répartition demanderait un consensus international qui ne semble pas réalisable à court ou moyen terme. Deuxièmement, cette répartition n'assurerait pas totalement l'arrêt de ces manipulations. Il semblerait alors plus bénéfique de continuer ce principe de pleine concurrence déjà bien établi plutôt que d'en changer entièrement la structure à travers la répartition globale. Les nouvelles instructions relatives aux prix de transfert tentent de délimiter au mieux les fonctions exercées lors des opérations réelles entre les entreprises associées et permettent d'attribuer plus précisément les

bénéfices aux entités qui ont réellement exercé les activités créatrices de valeur (OECD, s.d.b).

1.4 La transparence

Finalement, ce dernier pilier traite de la communication et du traitement des informations relatives à la fiscalité des entreprises dans les différents pays

- **L'action 11** (Mesurer et suivre les données relatives au BEPS) fournit certaines méthodologies afin de collecter diverses données relatives à l'érosion de la base et du transfert de bénéfices en développant notamment des recommandations sur les indicateurs qui permettent d'évaluer l'impact du BEPS (OECD, 2017b).

- **L'action 12** (Règles de communication obligatoire d'informations) démontre l'importance et l'intérêt des systèmes en places qui améliorent la circulation d'informations et de renseignements sur les risques fiscaux pour qu'elles puissent remonter jusqu'aux administrations et aux responsables de la politique fiscale.

- **L'action 13** (Documentation des prix de transfert et aux déclarations pays par pays) procure certaines normes relatives au prix de transfert ainsi que les documents que devront fournir les entreprises tels que les formulaires de déclaration pays par pays du chiffre d'affaires, des impôts ainsi que certaines mesures de l'activité économique (OECD, 2015b).

- **L'action 14** (Accroître l'efficacité des mécanismes de règlement des différends) sert à faciliter la résolution d'éventuels différends (causés par exemple par une double imposition) entre les pays en promouvant les règlements à l'amiable au travers de solutions telles que l'établissement de clauses d'arbitrages, etc (OECD, s.d.-a)

## 2. Limites du projet

Si ces actions ont déjà été revues à de nombreuses reprises afin de proposer un meilleur projet contre l'érosion de la base fiscale, elles semblent toujours être en perpétuelle évolution. En effet, certaines des décisions sont acceptées par certains États lors de certaines phases, mais sont finalement revues pour être mieux adaptées par la suite. Outre les changements d'opinions, l'environnement économique et les technologies en perpétuelle évolution contribuent alors à

cette certaine instabilité (Ault, Schoen & Shay, 2014). Alors, ces changements permanents mettent certains bâtons dans les roues du projet puisqu'ils empêchent en quelque sorte la mise en place de celui-ci.

Si l'acceptation du projet requérant un consensus fut longue, son processus d'implantation risque également de s'étaler sur plusieurs années au vu de l'envergure du projet. De plus, il est également probable que les États aient différentes façons de les implanter créant ainsi certaines dissonances. Il faudra attendre encore quelques années avant que l'entièreté du projet soit opérationnel et empêche réellement les stratégies appliquées aujourd'hui.

Les nombreux aspects et changements de ce projet lui donnent également un caractère assez important et lourd d'un point de vue administratif. Bien qu'il va permettre une meilleure organisation fiscale pour les différents États, le commerce international risque d'être ébranlé par ces nombreux changements au cours des phases d'implémentation et dans les années ultérieures.

En ce qui concerne la concurrence fiscale, il semblerait que le projet BEPS ne tende pas vers une réduction de celle-ci alors qu'elle a souvent été mise en avant dans les problématiques liées à la fiscalité. Le projet veut en effet rétablir les forces d'imposition des différents pays afin que la taxation se fasse dans le pays correspondant à la réalité économique. Cette restitution de force leur permettant toujours de prendre certaines mesures concurrentielles (taux d'intérêt ajustés, etc.) (OECD, s.d.a)

Supposer que le projet BEPS mettra un terme définitif à l'évasion fiscale est assez utopique. En effet, si son but est de mettre un frein aux mécanismes les favorisant en promouvant la transparence, la cohésion et une certaine substance, les entreprises auront vraisemblablement toujours un coup d'avance. L'élaboration et l'implantation de telles actions prennent un temps très conséquent laissant aux multinationales la possibilité de s'adapter et de trouver de nouvelles stratégies.

## Chapitre 5 : Le projet AC(C)IS

En ajout du projet BEPS qui vise à limiter l'évasion fiscale des entreprises, le projet ACCIS apporte également sa pierre à l'édifice en proposant un nouveau modèle de base imposable. Ce projet proposé par la Commission européenne en 2011 est l'acronyme d'Assiette Commune Consolidée pour l'Impôt des Sociétés (Spengel & Zöllkau, 2012). Le projet ACCIS se subdivise en deux phases principales: premièrement le projet ACIS (Assiette commune pour l'impôt des sociétés); ensuite l'ACCIS final (Assiette commune pour l'impôt des sociétés). La différence entre la première et deuxième phase réside dans l'introduction de la consolidation des impôts dans la seconde phase et de la répartition des revenus (Gimdal, 2017).

La première phase de ce projet a en effet pour but d'harmoniser les législations qui régissent les systèmes fiscaux des différents pays à travers l'établissement de règles uniformes relatives au calcul d'une base imposable commune. La seconde phase propose une consolidation de la base imposable ainsi qu'une répartition de celle-ci dans l'ensemble des États membres l'Union européenne selon une formule définie. (Commission européenne, 2016b; El Bakkali & Gérard, 2012)

Outre la réduction des pertes fiscales des pays liés à ce projet, il va également faciliter les démarches des entreprises transfrontalières qui devaient jusqu'alors établir une base fiscale différente propre à chaque pays dans lesquels elles opèrent. Les différences législatives en matière fiscale constituant une importante barrière pour les plus petites entreprises souhaitant se lancer à l'international, l'harmonisation vers une base imposable unique va dès lors pouvoir faciliter, voire supprimer, ce travail fastidieux qu'est l'établissement de toutes ces bases imposables.

Finalement la première phase (ACIS) propose d'harmoniser les méthodes de détermination de la base imposable tandis que la deuxième phase propose la consolidation des revenus des différents pays ainsi qu'une répartition selon une formule de distribution (Spengel & Zöllkau, 2012).

## 1. Phase I : le projet ACIS

L'introduction d'une base imposable harmonisée pour un grand nombre de pays aux législations différentes est une tâche plus que fastidieuse. Il en est d'autant plus puisque cette base harmonisée ne se fonde pas sur des normes comptables déjà bien fondées telles que l'IFRS ou encore les 'National GAAP'. En effet, le projet ACCIS entend constituer son propre référentiel à part entière. (Freedman & Macdonald, 2008)

La base imposable proposée dans ce cadre est définie comme "les produits diminués des produits exonérés, des charges déductibles et des autres éléments déductibles." (Commission européenne, 2016b). Les bénéfices taxables sont alors considérés comme l'excès de revenus compte tenu des charges et autres éléments déductibles (Spengel & Zöllkau, 2012).

### 1.1 Les produits :

Selon la Commission européenne, les revenus sont tous, sauf exception particulière, taxables et comprennent:

1. Les recettes des ventes et transactions, des actifs et droits, nets de TVA et autres taxes.
2. Les intérêts, dividendes et autres distributions ainsi que les redevances.
3. Les recettes des liquidations
4. Les subsides et subventions
5. Les cadeaux, compensations pour dommages
6. Les cadeaux non monétaires venant du contribuable sans contrepartie. (Spenge & Zöllkau, 2012)

Si les différentes catégories composant les revenus semblent être majoritairement similaires à celles que l'on retrouve dans les pays membres, il existe certaines particularités sous-jacentes. En effet, les systèmes des pays diffèrent notamment sur le moment de perception des revenus. Si pour certains pays, les revenus sont perçus lors du transfert de biens ou de services, il en va autrement pour d'autres que lorsque le paiement est effectivement versé ou encore lorsque le risque lié aux biens et services est transféré pour les derniers. Selon le projet ACCIS, les produits vont être considérés comme acquis lorsque "*le droit de les recevoir prend naissance et qu'ils peuvent être quantifiés avec une précision raisonnable, quelle que soit la date du paiement effectif*" (Commission européenne, 2011).

### 1.2 Les produits exonérés

Outre les revenus taxés précédemment examinés, la Commission européenne a également établi une liste des différents revenus n'étant pas assujettis aux impôts et par là, déductibles de la base imposable. En voici la liste reprise ci-dessous :

- Les subventions directement liées à l'acquisition, construction ou amélioration des immobilisations sujettes aux amortissements
- Les produits de la cession d'actifs regroupés
- Les produits de cession de parts pour autant que le contribuable ait conservé au minimum une participation de 10% (dans le capital ou en droit de vote) durant les 12 mois précédents.
- Les distributions de bénéfices reçues (sous les mêmes restrictions que les produits de cessions de parts)
- Revenus des établissements permanents dans les pays non membres imposés par le pays où le contribuable est résident fiscal. (Commission européenne, 2011)

Il semblerait que certaines de ces exonérations de revenus aient été mises en place principalement afin d'éviter une double imposition vu qu'ils ont déjà été imposés dans un pays tiers. Il faut toutefois soulever quelques spécificités telles que les revenus des pays non membres. Ces revenus ne sont exonérés de la base imposable, que s'ils sont sujets à une imposition des sociétés qui soit adéquate et suffisante dans le pays tiers. Pour répondre à cette exigence, les revenus doivent au minimum être taxés à hauteur de 40% de la taxation moyenne des États membres. De plus, le projet ACCIS propose, à l'instar du système belge, une déduction de 95% des revenus des dividendes et gains en capital. (Spenge & Zöllkau, 2012)

### 1.3 Les charges déductibles

Cette section reprend les différentes charges à soustraire de la base imposable de l'impôt des sociétés. Selon la Commission européenne, elles sont déductibles pour autant qu'elles sont "*supportées dans le cadre des intérêts commerciaux directs du contribuable*" (Commission européenne, 2016b, p30).

Ces charges prennent diverses formes parmi lesquelles les plus communes sont les dépenses en R&D, les coûts issus d'émission de fonds propres ainsi que la souscription aux emprunts.

Finalement, les dons et libéralités versés aux organisations caritatives pourront également être considérés comme des charges déductibles. (Commission européenne, 2011)

Dans la section relative aux fonctions de l'impôt a été mis en évidence le caractère incitatif qu'il pouvait revêtir. Le projet ACCIS semble également tendre vers une certaine fiscalité incitative à travers la déductibilité qu'elle accorde pour le régime des coûts de R&D. En effet, s'ils répondent à certaines conditions[1], le contribuable peut également, en plus du montant des coûts de R&D entièrement déductibles, déduire 100% supplémentaires de ces coûts pour autant qu'ils ne dépassent pas 20 millions d'euros. Si ces conditions ne sont pas remplies, la société bénéficiera tout de même de 50% supplémentaires de ces coûts déductibles pour autant qu'ils ne dépassent pas les 20 millions d'euros, l'excédentaire accordant une déduction supplémentaire réduite à 25%. (Commission européenne, 2016)

### 1.4 Les autres éléments déductibles

La base imposable va également être amoindrie d'autres éléments déductibles parmi lesquels se retrouve l'amortissement des immobilisations de l'entreprise (Commission européenne, 2016).

## 2. Phase II : Le projet ACCIS

### 2.1 La consolidation de ces différents revenus individuels

Cette deuxième étape va permettre de consolider les bases des différents pays et de constituer une base imposable européenne. En effet, les résultats fiscaux des différentes entités du groupe établies en Europe seront mis en commun.

De cette façon et en promouvant plus de transparence et de cohérence entre les pays, l'ACCIS entend instaurer une meilleure intégration fiscale des entreprises transfrontalières actives en Europe. Par exemple, cette assiette consolidée permettra, entre autres, de compenser plus facilement les pertes enregistrées dans certaines filiales du groupe avec les revenus engrangés par les autres afin d'éviter une imposition non nécessaire. (Baudrihaye-Gerard, 2012)

[1] 1. Entreprise non cotée de moins de 50 employés & CA plus petit que 10 Millions d'euros. 2. L'entreprise n'est pas enregistrée ou a démarré son activité économique depuis plus de cinq ans. 3. L'entreprise n'est pas issue du'une fusion. 4. L'entreprise ,e compte pas d'entreprises associées.

### 2.2 La répartition des revenus selon une formule de distribution

Cette dernière étape entend établir une formule de répartition de la base imposable afin d'attribuer la quote-part des bénéfices imposables qui revient à chaque pays dans lesquels l'entreprise exerce ses activités économiques. Sur base de cette quote-part attribuée, le pays concerné pourra être en mesure de la taxer afin de recevoir les impôts qu'il mérite. Le choix du taux de taxation appliqué par le pays est indépendant du projet. En effet, si le projet ACCIS souhaite harmoniser la fiscalité des différents pays membres, il n'entend pas établir un taux d'imposition généralisé. (Spenge & Zöllkau, 2012)

La formule de répartition aura pour but de refléter, de la façon la plus transparente qu'il soit, la génération des bénéfices selon la réelle création de valeur des entités afin d'attribuer une juste proportion de la base imposable.

La formule de répartition se base sur trois facteurs principaux que sont : la main-d'oeuvre, les immobilisations et le chiffre d'affaires. La main-d'oeuvre se base sur la masse salariale et les effectifs, tous deux représentant la moitié du facteur de la main-d'oeuvre. Le facteur des immobilisations comprend toutes les immobilisations corporelles, mais ne concerne pas les immobilisations incorporelles et financières notamment en raison de leur caractère mobile. Finalement, le chiffre d'affaires du groupe constitue le troisième facteur. (Commission européenne, 2011, p15; KPMG, 2012)

Cette formule de répartition proposée par la Commission européenne donne à chacun de ces trois facteurs une même importance et s'établit alors de la sorte :

*Figure 3 - Calcul de la quote-part selon la Commission européenne*

$$\text{Qte - part A} = \left( \frac{1}{3} \frac{\text{Chiffr aff}^{A}}{\text{Chiffr aff}^{\text{Groupe}}} + \frac{1}{3} \left( \frac{1}{2} \frac{\text{Mass sal}^{A}}{\text{Mass sal}^{\text{Groupe}}} + \frac{1}{2} \frac{\text{Nb empl}^{A}}{\text{Nb empl}^{\text{Groupe}}} \right) + \frac{1}{3} \frac{\text{Immob}^{A}}{\text{Immob}^{\text{Groupe}}} \right) * \text{Assiette imposable consolidée}$$

(Source : Commission européenne, 2011)

Cependant, lors de la révision du projet ACCIS par le parlement européen, ce dernier prônait une formule avec différentes proportions. En effet, voulant mettre l'accent sur deux facteurs en particulier dans la création de valeur. Dès lors, celui-ci propose une répartition à hauteur de

45% pour la main-d'œuvre ainsi que pour les immobilisations et finalement 10% pour le chiffre d'affaires (Parlement européen, 2012).

*Figure 4 - Calcul de la quote-part selon le parlement européen*

$$\text{Qte - part A} = \left( \frac{9}{20} \frac{\text{Chiffr aff}^{A}}{\text{Chiffr aff}^{\text{Groupe}}} + \frac{1}{20} \left( \frac{1}{2} \frac{\text{Mass sal}^{A}}{\text{Mass sal}^{\text{Groupe}}} + \frac{1}{2} \frac{\text{Nb empl}^{A}}{\text{Nb empl}^{\text{Groupe}}} \right) + \frac{9}{20} \frac{\text{Immob}^{A}}{\text{Immob}^{\text{Groupe}}} \right) * \text{Assiette imposable consolidée}$$

(Source : Parlement européen, 2012)

Selon la formule de répartition choisie, elle permettra de refléter au mieux la réalité de création de valeur de l'entreprise et définira de manière optimale la quote-part à attribuer.

Le projet ACCIS prévoit cependant une certaine clause dans le cas où le contribuable ou une autorité compétente estime que la quote-part n'est pas représentative de l'activité du membre du groupe. La formule pourrait alors être revue ou une autre méthode pourrait être utilisée.

Cette consolidation marquera également un tournant dans le mécanisme des prix de transfert orchestré par les entreprises dès lors que les revenus provenant des pays européens seront tous consolidés.

### 3. Limites du projet

L'idée du projet ACCIS émane d'une communication de la Commission européenne en 2001 suscitant les prémices de l'élaboration d'une approche fiscale commune pour les pays européens. Le projet a fait l'objet d'une attention particulière en 2004 suite à certaines pressions politiques, mais n'a finalement fait l'objet d'actions concrètes qu'en 2011.

Quelque peu délaissé pendant plusieurs années, le projet revient au premier plan en 2016 sur base d'une proposition d'assiette commune obligatoire. La concrétisation et la mise en place de l'introduction de ce projet commencent enfin à se faire ressentir. (Lieb & Genestier, 2016) Il est difficilement contestable que ce projet peine à se mettre réellement en place au vu de son étalement dans le temps. Le bémol d'un projet d'une telle envergure est alors la lente l'élaboration de celui-ci, laissant par-là de nombreuses multinationales profiter des optimisations fiscales présentes aujourd'hui.

De plus, si le projet ACCIS entend harmoniser et par là améliorer et favoriser les investissements transfrontaliers des entreprises membres de l'Union européenne, certains auteurs relèvent certaines inefficacités du projet ACCIS. D'aucuns pensent, en effet, que la consolidation des bases imposables peut freiner la délocalisation des bénéfices en Europe, mais que les multinationales pourront toujours profiter de meilleurs taux fiscaux en localisant expressément certains facteurs dans certains pays moins taxés. (Hellerstein and McLure, 2004; Martens-Weiner, 2006). Il semblerait d'ailleurs que ce nouveau système n'aurait que peu d'impact positif sur le PIB (Bettendorf et al., 2010). Certains d'entre eux proposent alors d'harmoniser également le taux de taxation des pays membres pour éviter cette distorsion. Laisser libre choix du taux de taxation des pays pourrait en effet mener les États à mener une politique de compétition fiscale basée sur d'éventuelles futures failles du projet.

Le projet ACCIS ne concerne également pas toutes les multinationales en Europe. En effet, seulement celles remplissant certaines conditions (revenus > 750M€, etc.) feront l'objet d'une obligation de se soumettre à ce projet. Les autres pourront alors volontairement décider d'être partie prenante de ce projet si elles le souhaitent. (Dodwell et al., 2016)

Une autre limite réside également dans la différence de conception de la Commission européenne et du Parlement européen concernant la formule de répartition. Cette différence témoigne à nouveau de la complexité d'un tel projet. Il semblerait alors qu'il faille préférer une analyse au cas par cas, en fonction de la nature ou du secteur de l'entreprise. Cependant, ce traitement spécial pourrait sembler aller à contre-courant du principe d'harmonisation.

Finalement, la formule de répartition ne tient pas compte de nombreux facteurs tels que les immobilisations incorporelles. C'est pourtant là un élément clé dans le monde économique actuel comme le démontrera l'étude de cas (Commission européenne, 2016).

# Étude de cas

## Introduction

Les précédents chapitres de ce mémoire ont eu pour but de fournir une structure théorique au mémoire en revenant notamment sur les notions de multinationale, de fiscalité et d'imposition tout en présentant les mécanismes fiscaux et les barrières érigées à l'encontre de ceux-ci. Cette partie plus pratique aura pour objectif d'illustrer ces mécanismes à travers divers exemples de multinationales. Cette étude de cas va majoritairement parler des entreprises actives dans le secteur numérique. Par ailleurs, elle envisagera également une entreprise, non active dans ce secteur, et ce afin d'illustrer le mécanisme fiscal de prêts intragroupes. Le choix des multinationales s'est alors tourné vers Google, Amazon et Apple dans le secteur numérique ainsi que vers l'entreprise pharmaceutique Shire pour le mécanisme des prêts intragroupes.

Si ces trois entreprises (Google, Amazon & Apple) sont actives dans l'économie numérique, la nature des services proposés reste assez différente. Si Google est majoritairement axé sur les services en ligne à travers son moteur de recherche et les publicités diffusées sur celles-ci, Amazon a elle pour but premier de vendre des produits (physiques, mais également numériques) via une plateforme en ligne. Apple s'inscrit dans la vision d'Amazon en proposant des produits numériques et physiques, mais dispose également de magasins physiques répartis sur les quatre coins du globe (Cadot, 2017).

Nous verrons que, malgré les évidentes ressemblances en termes de fiscalité, la nature des opérations va également pouvoir induire certaines optimisations fiscales spécifiques. La stratégie fiscale précédemment utilisée par Amazon ou Apple afin d'échapper aux taux de TVA trop importants de certains pays sera abordée, mais également le cas du Double irlandais et Sandwich hollandais à travers l'exemple de Google. La stratégie d'Apple à travers le caractère hybride de ses filiales sera également mise en lumière dans cette étude. Enfin, il y aura lieu de discuter également des prêts à travers l'entreprise Shire au vu des récents scandales apparus à la suite de Luxleaks.

## Chapitre 1 : Méthodologie

Cette étude de cas a pour but d'illustrer les concepts étudiés dans les précédents chapitres et de discuter de la concrétisation de ceux-ci à travers ces multinationales. Le choix de l'économie numérique se fonde sur l'importance accrue de cette économie dans le monde actuel. En effet, la globalisation, les nouvelles technologies et les catégories d'actifs intangibles toujours plus innovants détenus et utilisés par les entreprises ont pu susciter en nous un intérêt particulier. Le caractère numérique de cette économie permet également d'exploiter de nouvelles et meilleures optimisations fiscales plus ou moins complexes, soulignant l'intérêt de cette étude.

Le choix de ces entreprises repose en particulier sur diverses raisons telles que leur notoriété, la récente importance médiatique accordée à celles-ci, l'utilisation de leurs services proposés à la majorité des lecteurs, mais également en raison de la disponibilité et fiabilité des informations collectées.

Le secteur numérique semblait également intéressant dès lors qu'il met particulièrement au défi les différentes législations nationales et régulations internationales mises en place par certaines organisations telles que la Commission européenne, l'OCDE, etc. En effet, le caractère innovant des stratégies utilisées par ces multinationales leur permet de contourner certaines règles souvent obsolètes n'accordant que peu d'importance au numérique.

Le choix d'une entreprise non numérique comme Shire afin d'illustrer le mécanisme des prêts intragroupes se justifie par la notoriété de ce cas en regard de ce mécanisme en particulier. En effet, si les multinationales numériques sont de parfaits exemples pour illustrer la mécanique des prix de transfert à travers les nouvelles possibilités relatives à leur caractère numérique, le mécanisme des prêts n'est, lui, pas mis particulièrement en évidence. De plus, à la suite des Luxleaks l'entreprise Shire, parmi de nombreuses autres entreprises, a fait l'objet d'importantes investigations quant à ses stratégies fiscales, et particulièrement quant aux prêts intragroupes.

Finalement, l'objectif de cette étude de cas est également de donner au lecteur une meilleure compréhension des mécanismes fiscaux et lui permettre de se faire une certaine représentation de ce qui se cache derrière les données fiscales de ces entreprises.

### 1. Collecte des données

Une des motivations principales du choix de ces entreprises en particulier émane comme écrit précédemment de la disponibilité des informations fiscales relatives à leurs mécanismes fiscaux. Tantôt décriées par les médias, tantôt adulées par certains experts fiscaux, l'exposition des données de ces entreprises a permis l'élaboration de nombreuses littératures, mais également de certaines investigations. Parmi celles-ci, Shire et Google ont notamment été sujettes à des auditions du PAC (The Public Accounts Committee) du Royaume-Uni, desquelles nous avons collecté la majorité des données. Celles-ci semblent d'autant plus pertinentes puisqu'elles proviennent directement des vidéos et transcriptions de ces auditions réunissant des responsables des deux groupes.

Les données relatives à Amazon et Apple proviennent, pour leur part, majoritairement des différentes revues de littérature scientifique et d'articles de la Commission européenne leur donnant un caractère assez fiable. Ces études de cas seront également basées sur un rapport de Greenwich Consulting relatif à la taxation de ces multinationales.

Si les données relatives aux structures des entreprises et les données fiscales rendues publiques lors de certaines révélations sont facilement disponibles, il n'en reste pas moins que certaines données fiscales plus actuelles restent confidentielles rendant l'étude de ces dernières difficile dans le cadre de ce mémoire. C'est dans cette optique que cette étude de cas privilégiera les stratégies et les mécanismes réellement utilisés plutôt que la présentation de données fiscales numéraires des différentes années, etc.

### 2. Procédure

Dans un but de clarté, cette étude de cas aura comme procédure de présenter initialement la complexité des mécanismes d'une manière théorique sur base de la théorie vue dans la revue littéraire pour ensuite les illustrer à l'aide de ces cas d'entreprises. L'objectif de ceci étant de familiariser le lecteur avec les stratégies générales et spécifiques à ces entreprises.

## Chapitre 2 : L'économie numérique

En raison de son caractère évolutif et récent, la notion d'économie numérique varie selon les auteurs. Cette section se fiera à la définition donnée par l'OCDE selon laquelle l'économie numérique *"regroupe les entreprises qui produisent des biens et services supportant le processus de numérisation de l'économie, c'est-à-dire la transformation des informations utilisées ou fournies en informations numériques (informatique, télécommunications, électronique)*" (DGE, s.d.).

Si cette définition semble assez vague, cette nouvelle économie se différencie principalement de l'économie traditionnelle à travers quatre spécificités :

1. La non-localisation des activités
2. Le rôle central des plateformes
3. L'importance des effets de réseau
4. L'exploitation des données

Ces différentes spécificités propres au monde numérique dépassent bien souvent les législations fiscales établies dans les différents pays. Cette économie implique alors une révision du cadre fiscal dans lequel ces entreprises opèrent. En effet, la numérisation permet d'élaborer de nouvelles formes d'optimisation fiscale au départ de failles dans les législations fiscales créant par-là d'importants manques à gagner pour les différents États.

La non-localisation des activités de l'entreprise numérique est certainement la spécificité qui permet d'échafauder les stratégies fiscales plus importantes. En effet, les entreprises actives dans le secteur numérique proposent la majeure partie de leurs services à distance par le biais d'internet impliquant par là une certaine non-localisation des activités. Il s'avère alors plus facile de déclarer leurs activités dans les pays aux structures fiscales plus avantageuses.

Le problème d'érosion des recettes fiscales s'accentue d'autant plus dès lors que les chaînes de création de valeur sont difficilement identifiables par les organisations externes à l'entreprise (Charrié & Janin, 2015). Il est alors par exemple plus aisé d'attribuer un prix de transfert optimisé, ne répondant officieusement pas toujours au principe de pleine concurrence, et conférant une meilleure optimisation fiscale.

### Quelques données

Les différentes entreprises choisies ont été portées à la une des journaux maintes et maintes fois de par leur notoriété, mais également en raison des montants d'impôt souvent dérisoires qu'elles paient à certains États. En effet, malgré les gigantesques revenus qu'elles génèrent, les montants reversés aux États à travers l'impôt étant plus que minimes se concrétisant en des taux effectifs d'imposition de quelques pour cent seulement.

Une étude de la Commission européenne montre que les entreprises numériques étudiées auraient payé des contributions ridicules à certaines régions dans lesquelles elles opèrent (principalement hors USA). Pour preuve, le tableau ci-dessous regroupe des données de 2013.

*Figure 5 - Données fiscales d'entreprises en 2013*

**CAPITALISATIONS, CHIFFRES D'AFFAIRES, PROFITS ET IMPÔTS DES PRINCIPALES ENTREPRISES AMÉRICAINES DU NUMÉRIQUE (GAFA) ET HORS NUMÉRIQUE (2013)**

| | Capitalisation boursière (février 2015) | CA (Monde) | Profit (Monde) | Impôt / CA (USA) | Impôt / CA (hors USA) | Impôt / profit (USA) | **Impôt / profit (hors USA)** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Md$ | Md$ | Md$ | % | % | % | **%** |
| Google | 370 | 59 ,8 | 14,5 | 5,7 | 2,2 | 26,4 | **8,6** |
| Apple | 748 | 170,9 | 50,2 | 19,1 | 1 | 61 | **3,7** |
| Facebook | 223 | 7,9 | 2,8 | 32,9 | 1,5 | 31,2 | **(pertes)** |
| Amazon | 175 | 74,5 | 0,5 | 0 | 0,5 | 1,6 | **(pertes)** |
| Coca-Cola | 183 | 46,9 | 11,5 | 5,8 | 6,3 | 47,2 | **18,8** |
| Pfizer | 216 | 51,6 | 15,7 | 10,5 | 7 | (pertes) | **12,5** |
| GE Company | 223 | 146,0 | 16,2 | -2,8 | 3,4 | -31,9 | **26,1** |
| Procter & Gamble | 203 | 84,2 | 14,8 | 7,7 | 2 | 28,1 | **16,9** |

Sources : Rapport de la Commission européenne du groupe d'experts de haut niveau sur la taxation de l'économie numérique, 28 mai 2014 ; *Les Échos*, 22 février 2015 ; yahoo Finance.

(Source : Charrié & Janin, 2015)

Ce tableau met également en évidence l'importante différence de taux effectifs entre les États-Unis et le reste du monde. Il semble effectivement que les entités situées aux USA subissent une taxation bien plus importante qu'ailleurs dans le monde. D'ailleurs, selon les données de l'OECD, les USA possèdent un taux d'imposition des sociétés supérieur à la moyenne des autres pays membres de l'OCDE et l'évasion fiscale sur le territoire américain semble également plus difficile, car les entreprises peuvent moins facilement profiter des différences législatives entre les pays. Ces deux éléments combinés finissent alors par mener à une taxation effective plus haute qu'en Europe et ailleurs dans le monde (PWC, 2016).

## Chapitre 3 : L'optimisation fiscale par la TVA

Le chapitre relatif à l'impôt de la revue de littérature a montré qu'outre la taxation directe de l'impôt des sociétés, les produits et services sont également taxés à travers la TVA. Pour rappel, de manière générale en Europe, la TVA dans une relation de vente avec un client se place sous le principe de destination, selon lequel le taux de TVA appliqué est celui du pays de l'acheteur. Cependant, les législations européennes (jusqu'à une nouvelle réforme de 2015) permettaient aux biens et services à caractère numérique de déroger à ce système en appliquant le principe d'origine. Ceci permettait aux entreprises d'avoir leurs biens et services taxés selon le taux du pays du vendeur et non celui de l'acheteur. Parmi ces services dits numériques, nous retrouvons "*la fourniture de logiciels, d'images, de textes, de musiques de films ou de jeux*" (Collin & Colin, 2013, p66).

Nous avons cependant vu que le régime relatif au taux de TVA dépendait des législations nationales, laissant aux pays le choix d'appliquer les taux qu'ils souhaitent. Si les taux de TVA normaux des pays européens sont généralement compris entre 20% et 25%, le Luxembourg appliquait par exemple jusqu'en 2015 le taux le plus bas avec 15% de TVA aujourd'hui actualisé à 17% (Administration de l'Enregistrement et des Domaines, 2017). Il semble alors que le Luxembourg ait toujours opté pour une taxation indirecte plus faible que les autres pays quitte à aller encore plus loin dans certains cas. La suite de cette section démontrera que ces biens et services intangibles bénéficieront d'un traitement fiscal encore plus avantageux en accord avec les législations fiscales luxembourgeoises.

L'application du principe d'origine dans la vente de biens numériques aux consommateurs étant de rigueur, certaines entreprises ont décidé de profiter de celui-ci en localisant expressément leurs ventes dans les pays où les taux de TVA sont plus faibles. Ceci est d'autant plus facilement réalisable vu le caractère facilement mobile des entreprises actives dans le secteur numérique.

Si ces multinationales profitent de ce principe pour diminuer leurs impôts, la TVA ne constitue pas la base d'une concurrence fiscale entre les pays. En effet, le principe de destination étant généralement appliqué pour les biens et services classiques en Europe, il y a peu d'intérêt à

s'adonner à la concurrence. Une TVA concurrentielle ne serait intéressante que dans certains cas tels que pour les zones frontalières ou pour les achats peu fréquents pour lesquels les consommateurs se déplaceraient (Barbier-Gauchard, 2008).

## 1. Les cas d' Apple & Amazon

Ces deux entreprises bien connues du grand public, l'un pour son important site de vente en ligne et l'autre pour ses produits électroniques et contenus multimédias à travers Itunes, toutes deux profitent de cette opportunité fiscale basée sur la TVA. En effet, dès lors que le contenu de leurs ventes numériques a été soumis au principe d'origine, ces deux géants ont décidé de délocaliser leurs ventes européennes au Luxembourg. Pour ce faire, Amazon et Apple font converger les bénéfices vers ce pays à travers une filiale luxembourgeoise.

Si le taux de TVA normal y est déjà bien moindre que ceux des autres pays membres de l'Union européenne, les multinationales ont pu bénéficier d'un taux réduit de 6% de TVA pour les ventes de numériques. Ces 6% découlent de la jonction du taux de TVA super réduit (de 3%) à 75% et du taux de TVA normal (de 15%) à 25%. Le taux de TVA étant calculé de la sorte pour refléter un certain pourcentage de droits d'auteur (eux taxés à 3%) (Paquette & Marti, 2009). En comparaison des 20% de TVA moyen des autres États membres, il est assez facile d'imaginer les importantes économies d'impôt que ces deux entreprises ont pu réaliser. Voyons ci-dessous comment cela s'est concrétisé dans les cas d'Apple et Amazon.

### 1.1 Apple

La structure d'Apple est construite afin de profiter du montage fiscal suivant: la maison mère d'Apple basée en Californie (Apple Inc.) est entièrement propriétaire d'une filiale, Itunes S.A.R.L. basée au Luxembourg. Cette entité est située au Luxembourg afin de bénéficier du régime spécial appliqué à la TVA pour le numérique en Europe. Bien que cette filiale ne comporte que peu d'effectifs, c'est avec cette dernière que les consommateurs des régions d'Europe, d'Afrique & du Moyen-Orient vont contracter leurs achats à travers Itunes. De cette manière, la facturation sera faite à travers cette entité et c'est donc le taux de TVA luxembourgeois à hauteur de 6% qui sera appliqué (Paquette & Marti, 2009). À nouveau, le caractère numérique de l'entreprise lui permet de situer les ventes de façon bien plus mobile que d'autres entreprises vendant uniquement des biens et services traditionnels.

### 1.2 Amazon

À l'instar d'Apple, Amazon a également utilisé le détour par le Luxembourg afin de bénéficier d'un taux de TVA réduit. La structure est assez similaire à celle adoptée par Apple afin de profiter de cette optimisation fiscale.

La société mère d'Amazon située aux États-Unis possède entièrement une filiale "Amazon Europe Holding Technologies" (AEHT) située au Luxembourg. Cette dernière, en échange de royalties, bénéficie de l'utilisation des droits de propriété intellectuelle d'Amazon. Cependant, AEHT ne va pas elle-même utiliser ces droits intellectuels dès lors qu'elle joue plutôt le rôle d'un holding. En effet, elle va alors accorder une sous-licence à une troisième filiale qu'elle détient entièrement, agissant elle, comme centre opérationnel en Europe. Cette troisième filiale "Amazon EU S.A.R.L. (AEU)" va alors payer à son tour des royalties à AEHT en échange de ces droits. C'est cette dernière qui va finalement jouer le rôle de centre des ventes pour tous les consommateurs hors USA. Ces deux filiales étant toutes deux situées au Luxembourg, elles bénéficieront donc du taux réduit et par là, réaliseront d'importantes économies d'impôts sur les produits numériques .

Afin de rendre tout ceci plus concret, prenons l'exemple du schéma d'optimisation d'Apple à travers Itunes développé dans un rapport de Greenwich Consulting (2009). Ce rapport fait une comparaison entre la situation avec et sans l'optimisation.

## 2. Comparaison avec et sans l'optimisation

Soit un produit numérique (par exemple une musique) disponible sur la plateforme Itunes pour la somme de 1€. Le prix de vente comprenant différents composants, parmi ceux-ci:

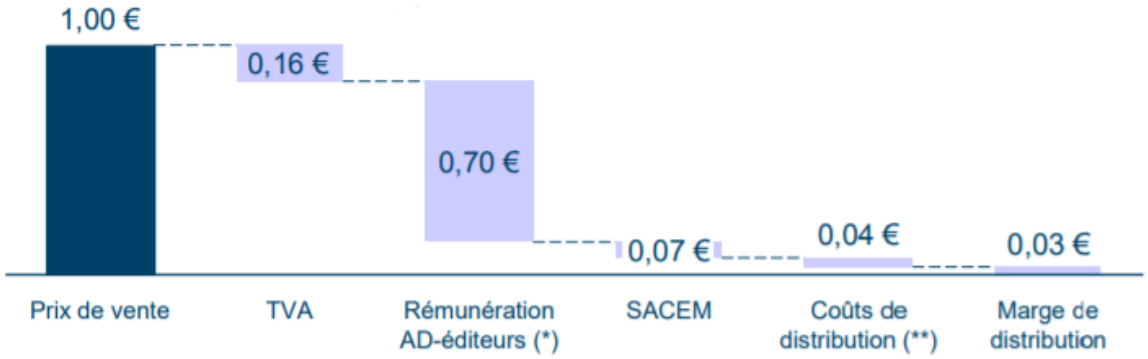
- Les coûts de distributions (0.04€)
- La contribution SACEM (0.07€) (relatifs aux droits d'auteur)
- La rémunération des compositeurs et éditeurs (0.7€)
- La tva (dépend de la situation)
- La marge de distribution (dépend de la situation)

### 2.1 Situation A (sans stratégie fiscale) :

Le taux de TVA était de 16% en France au moment de l'étude (2013). Dès lors, si l'entité en charge de la vente des services se trouve en France, c'est ce taux (de 16%) qui sera appliqué.

Dès lors, en partant d'une vente à 1€ et en soustrayant les différents coûts, nous arrivons à une marge de distribution, soit un profit, de 0.03€.

*Figure 6 - Situation A (sans stratégie fiscale)*

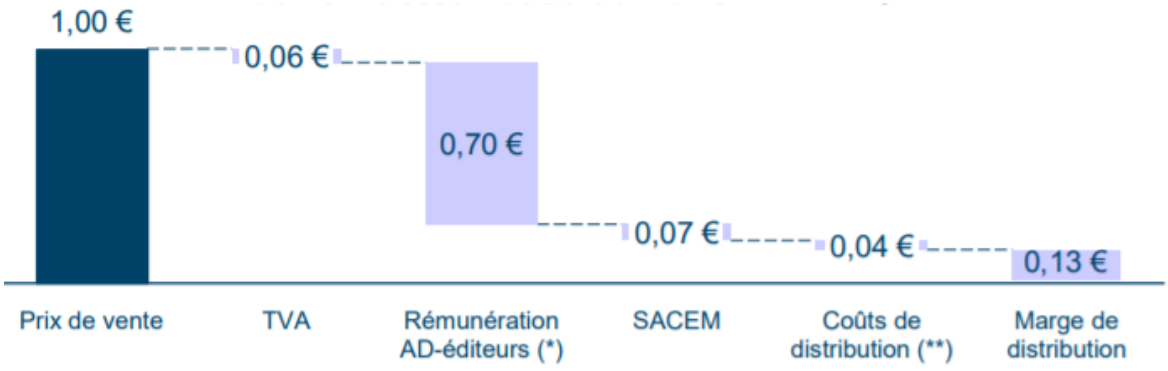



(Source : Greenwich consulting, 2013)

2.2 Situation B (avec stratégie fiscale)

Le taux de TVA était de 6% au Luxembourg au moment de l'étude (2013). Dès lors, si l'entité avec laquelle les clients contractent lors d'une vente se trouve au Luxembourg, c'est à ce taux de 6% que seront taxés ces services. En appliquant les différentes soustractions de coût de la même manière que la situation A, le profit atteint cette fois-ci 0.13€.

*Figure 7 - Situation B (avec stratégie fiscale)*




(Source : Greenwich consulting, 2013)

### 2.3 Résultats

L'issue de ces deux situations de comparaison permet de tirer une conclusion assez simple sur cette optimisation fiscale. En effet, nous pouvons constater que dans la situation A, 0.16€ sont prélevés à travers la TVA française alors que seulement 0.06€ sont ponctionnés par l'État luxembourgeois dans la situation B (Greenwich consulting, 2013). La différence représente finalement 10 centimes qui ne sont pas moins qu'un dixième du prix de vente du produit.

Dès lors, la simple facturation des services proposés par l'entreprise au Luxembourg permet de faire d'importantes économies d'impôts en termes de TVA. Il est d'ailleurs assez simple pour une entreprise d'établir une filiale uniquement dans ce but puisque la gestion peut se faire facilement ailleurs dès lors que les produits vendus ne sont pas physiques. L'exemple d'Amazon semble d'ailleurs en témoigner puisque la filiale établie au Luxembourg ne compte que très peu d'effectifs malgré l'étendue de la zone de vente de cette dernière.

## 3. Limites et solutions

Il est tout d'abord important de rappeler que ceci n'est d'application que pour les produits numériques. En effet, si Apple & Amazon vendent également énormément de produits physiques, cet avantage fiscal ne les concernait pas.

Cependant, si ces entreprises ont pu profiter de ce système pendant plusieurs années, ce principe est aujourd'hui mis à l'écart. En effet l'Union européenne a revu les lois en janvier 2015 afin que les prestations de services électroniques soient soumises au même principe de destination normalement appliqué en Europe et par là remédier au problème d'évasion fiscale. En effet, "*À partir du 1er janvier 2015, les services de télécommunications, de radiodiffusion et de télévision et les services électroniques seront toujours taxés dans le pays du client, indépendamment du fait que le client soit une entreprise ou un particulier et indépendamment du fait que le prestataire soit établi dans ou hors de l'UE*" (Commission européenne, s.d). De plus, depuis 2015 le taux de TVA du Luxembourg a également été ramené à 17% contre les 15% anciennement mis en place.

Au vu de ces récents changements, Apple et Amazon ont décidé d'arrêter l'utilisation de ce mécanisme fiscal et par-là n'ont plus pu bénéficier de ces économies d'impôt en particulier (Charrié & Janin, 2015).

## Chapitre 4 : Optimisation par les prêts interentreprises

Les Luxleaks divulgués en 2014 suite aux investigations de l'ICJI (The International Consortium of Investigative Journalists) ont marqué un important tournant dans les activités de nombreuses multinationales actives au Luxembourg. L'enquête des Luxleaks a, en effet, révélé d'importantes informations quant aux agissements de centaines de multinationales, en quête de réduction fiscale, profitant d'accords avec les autorités luxembourgeoises sous la forme de Tax Rulings.

À travers ces révélations, l'enquête a pu mettre en lumière des accords tenus secrets passés entre l'État luxembourgeois et des multinationales. Les Luxleaks ont notamment rendu publiques des informations particulières sur l'entreprise Shire (anciennement Shire Pharmaceuticals Company) conseillée par PricewaterhouseCoopers (PwC) concernant sa fiscalité. Shire, dont le siège social est situé en Irlande, est une entreprise active dans le secteur pharmaceutique et spécialisée dans la conception de médicaments contre les maladies rares (Shire, 2017).

C'est au travers cet exemple que sera étudié le mécanisme de transferts de bénéfices basé sur les emprunts intragroupes. Suscitant l'attention de nombreuses autorités, l'entreprise Shire a, entre autres, été sujette à une audition assez agitée avec le PAC (The Public Accounts Committee) pour tenter de justifier la structure du groupe et ses agissements dans certaines filiales. Lors de cette audition, Shire fut représentée et défendue par les responsables Tax de cette dernière et de PwC, respectivement  Fearghas Carruthers & Kevin Nicholson. Les informations, relatives au mécanisme utilisé, présentées dans cette section sont majoritairement tirées de cette audition.

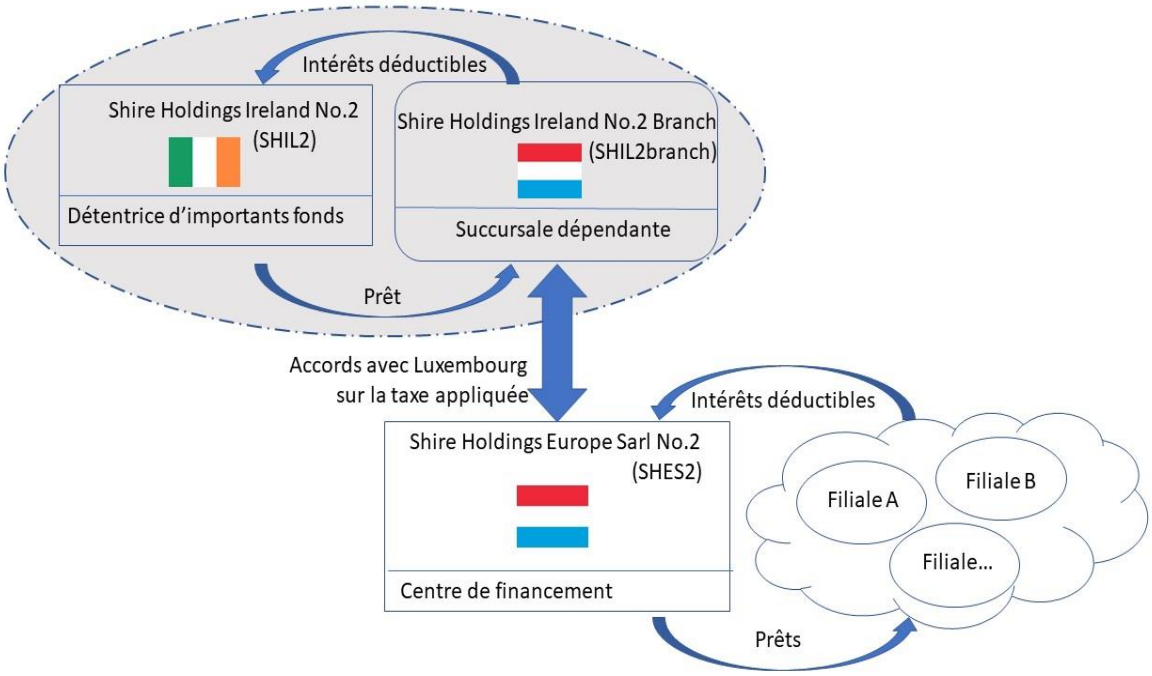
L'objectif de cet entretien fut d'approfondir et de confronter les deux témoins (cités ci-dessus) au mécanisme de prêts utilisé par Shire au Luxembourg. En rappel des notions théoriques vues dans une précédente section, de nombreuses multinationales utilisent la déductibilité des intérêts (dans le cadre de prêts) pour transférer leurs bénéfices entre les entités en but d'optimisation fiscale. Plus précisément, une entité souhaitant faire certains investissements aura besoin de moyens financiers dont elle ne dispose pas nécessairement. Elle pourra alors recourir à l'emprunt pour ce financement et aura, dans ce cas-ci, tendance à contracter

l'emprunt avec une autre entité du même groupe afin de profiter de synergies en termes de déductibilité et de transferts de bénéfices. Le mécanisme trouve ainsi son intérêt dans le fait que l'entreprise (basée dans un pays moins taxé) prête à une entreprise dans le besoin (plus taxée). L'entité débitrice va alors pouvoir transférer les bénéfices de ses activités à travers les intérêts qu'elle doit rembourser. Pour y arriver, certaines entreprises utilisent des structures spécialement établies pour ces prêts.

### 1. Structure du montage fiscal de Shire

La structure inspirée du schéma présenté par The Guardian (2014), mais adaptée ici au cas de Shire construit de cette façon :

*Figure 8 - Structure de Shire*




Suite à certaines réformes au Royaume-Uni, la société Shire qui y était initialement basée a déplacé son siège social en Irlande. Parmi ses nouvelles entités en Irlande, le groupe Shire possède l'entité «Shire Holdings Ireland No.2 (SHIL2) » détenant d'importants fonds et permettant de financer, avec ceux-ci, ses différentes filiales à travers le monde. Pour ce faire, et afin d'éviter la taxation des intérêts aux taux irlandais, l'entreprise utilise une double structure intermédiaire luxembourgeoise entre SHIL2 et les autres filiales. Cette structure se matérialise premièrement en une succursale dépendante "SHIL2branch" de SHIL2. Cette

branch est considérée comme partie intégrante de cette dernière ne formant alors qu'une seule et unique entité, évitant par-là la taxation lors des transferts de fonds entre celles-ci.

Deuxièmement, la structure est également composée d'une filiale au Luxembourg « Shire Holdings Europe Sarl No2 (SHES2) » jouant le rôle de centre de financement final avec les filiales. C'est avec cette filiale luxembourgeoise que les filiales contractent leurs prêts et à laquelle elles payeront les intérêts. Cependant, afin que celle-ci puisse faire ces prêts, elle doit initialement disposer elle-même des fonds nécessaires qu'elle obtiendra auprès de la succursale luxembourgeoise précédemment citée. De plus, profitant d'un accord avec l'État luxembourgeois, les deux entités au Luxembourg bénéficient d'une "non-taxation" lors de transferts entre ces dernières entités.

Finalement, la structure établie au Luxembourg va permettre à l'entité irlandaise « SHIL2 » de prêter les besoins de financement des filiales dans le monde à travers SHES2 qui récupérera les bénéfices à travers le paiement des intérêts déductibles et les rapatriera jusqu'en Irlande. Tout ceci sans que les autorités irlandaises puissent taxer les revenus rapatriés grâce à la nature des entités comme discuté précédemment.

La filiale SHES2 étant rapidement devenue une des entités générant le plus de revenus, la structure semble avoir permis une optimisation important en termes de résultat. En effet, bien qu'elle ne semble pas avoir d'autres activités que celle de faire des prêts aux autres filiales, elle a enregistré un profit supérieur à 1,87 milliard de dollars sur 5 années (entre 2010 et 2015) au cours desquelles elle a chargé les filiales à un taux d'intérêt allant jusqu'à 9%. De plus, avec le Tax Ruling établi avec l'État luxembourgeois, la filiale n'a finalement dû payer qu'une infime fraction des revenus générés, moins de 2 millions de dollars, résultant en un taux de taxation effectif avoisinant les 0.0156% (House of Commons, 2014).

### 2. Limites du mécanisme

Bien que ce procédé semble légal et respecte le code de conduite de PwC, il soulève tout de même de nombreuses questions éthiques. En effet, cette filiale ne compte que deux employés, mais est en charge de transferts de plus de 10 milliards de dollars sur 5 ans. Il semble assez légitime que les autorités remettent en question la substance et le rôle de la filiale, la soupçonnant de n'être au Luxembourg que dans un but fiscal. L'entreprise s'en défendra en prétextant que ce n'est pas uniquement un montage fiscal que d'avoir situé la filiale au

Luxembourg. Ce serait en effet avant tout parce que le Luxembourg offre une clarté sur montants fiscaux qui devront être payés à travers les Rulings (House of Commons, 2014).

C'est notamment en but de justifier la substance et le rôle de l'entreprise autre que simplement financier et de déduction fiscale que l'entreprise a fait l'objet d'une audition. Les institutions prenant de plus en plus connaissance de ces montages fiscaux et tentant de les modifier.

De plus, la partie théorique a notamment amené le principe de Thin-capitalization qui va à l'encontre de ce mécanisme. En effet, selon celui-ci, une entreprise ne peut, si elle souhaite garder la déduction des intérêts d'emprunts, excéder un certain ratio dettes/Fonds propres. Ce principe empêche donc le groupe à pouvoir constituer certaines filiales uniquement dans le but de lui accorder des prêts et de profiter de transferts de bénéfices trop importants.

## Chapitre 5 : L'optimisation par les prix de transfert

Le chapitre relatif aux mécanismes fiscaux de la revue de littérature a introduit le principe des prix de transfert. Pour rappel, les entreprises pratiquent de nombreux échanges intrafirmes dans le cadre de leurs activités économiques auxquels elles appliquent un certain prix (de transfert). Les multinationales utilisent également ce système de sorte qu'elles puissent bénéficier d'avantages fiscaux en profitant notamment de certaines failles dans les législations. Si les multinationales de l'économie traditionnelle ont déjà souvent recours aux prix de transfert, les exemples suivants montreront que le caractère numérique des multinationales permet une optimisation d'autant plus poussée. En effet, les actifs incorporels fortement présents dans l'économie numérique sont relativement difficiles à valoriser. Il est alors d'autant plus complexe de faire respecter et contrôler l'application du principe de pleine concurrence (Poncet, 2015). Ces actifs permettent la circulation des bénéfices via le paiement de redevances à travers les prix de transferts et accords de répartition de coûts expliqués dans la suite de cette section.

En effet, le peu d'actifs corporels comme les usines, les moyens de transport, les équipements lourds rendent ces entreprises plus malléables et permettent une localisation plus facilement mutable. Finalement, la plupart des entreprises numériques sont également plus récentes et ont dès lors pu se structurer de manière plus optimale que les anciennes entreprises en regard de la fiscalité lors de leur établissement (Passet, 2013).

Plus concrètement, les failles relatives aux prix de transfert vont être exploitées majoritairement au travers des actifs intangibles. Les prix de transferts appliqués dans ce contexte seront d'ailleurs considérés comme des redevances. En pratique, une entité va être rémunérée par une autre en contrepartie d'échanges du droit d'utilisation de certains actifs incorporels (tels que des licences, droits d'exploitation, droit de propriété intellectuelle, etc.).

Si le principe initial des prix de transfert est basé sur la revente de droits ou de biens au sein du groupe, certaines entreprises utilisent un système sous-jacent aux prix de transfert, le "Cost-sharing agreement" (ou Accords de Répartitions des Coûts "ACR" en français), afin d'optimiser au mieux les transferts de droit d'utilisation (Lénik, 2000).

### 1. Cost-sharing agreement

Comme son nom peut laisser transparaître, le concept de “cost-sharing agreement” s’inscrit dans une optique de partage de coûts de certains investissements entre les différentes entités d’un groupe. Le développement et l’exploitation de biens incorporels requièrent de nombreuses compétences spécifiques et l’intervention de nombreux effectifs. Dès lors, la participation des différentes entités pour le développement d’actifs intangibles semble être une solution. Les entités vont alors prôner une politique de partage de coûts tout en conférant, en contrepartie, les droits d’utilisation de ceux-ci. Si ce partage de coûts semble tout à fait légitime sous l’optique d’une répartition de risques afin de permettre aux différentes entités de subsister économiquement, il n’en est pas moins la base d’une stratégie fiscale (Lénik, 2000).

À l’instar des prix de transfert, ce partage des coûts permet à la seconde entreprise de profiter des actifs incorporels de la première, et par là de générer des bénéfices via l’utilisation et sous licence de ceux-ci. L’accord sur la répartition des coûts va définir la façon dont les coûts du développement des actifs intangibles vont être répartis entre les entités. Ce système diffère des paiements de royalties relatifs aux prix de transfert habituels dans le sens où la filiale paye une fraction des coûts de développement. La répartition des coûts est supposée refléter les bénéfices relatifs de ces deux entités, ce qui n’est pas sans rappeler le concept de pleine concurrence.

Par ailleurs, si la filiale souhaite profiter des droits d’utilisation des actifs intangibles antérieurs à l’accord, elle devra payer un certain buy-in (prix d’entrée) en compensation des dépenses déjà réalisées par l’autre entité (Ghosh, 2008). Ces paiements de partage de coûts constituent des revenus taxables pour l’entreprise mère, mais engendreront des charges déductibles pour les filiales contributrices. Ce système permet alors également de profiter des avantages fiscaux comme le font les prix de transfert (Dye, 2008).

Finalement, le “cost-sharing agreement” sera plus optimal dans le cas où la société mère est plus amplement taxée que la filiale et que les coûts de participation au développement est plus faible que ce que le prix du marché aurait été (selon le principe de pleine concurrence) pour l’utilisation d’un droit semblable (Dye, 2008). En effet, si la participation aux coûts est plus importante, les prix de transferts seront alors préférés pour une meilleure optimisation fiscale.

### 2. Entités hybrides

Afin de profiter de manière optimale des prix de transfert, la plupart des montages utilisent des entités hybrides. Selon l'OCDE, "un dispositif hybride exploite les différences d'instruments, d'entités ou de transferts des régimes fiscaux entre deux ou plusieurs pays." (OECD, 2012). En effet, ce concept profite de la différence de conception, par exemple, d'une même entité par différents états. Il trouve ses racines dans les failles législatives des états (qu'induisent ces différences) et sera utilisé à des fins notamment fiscales dans un but de double non-imposition ou double exonération. Ces entités hybrides vont d'ailleurs servir de base à la construction du mécanisme de Double irlandais et Sandwich hollandais.

### 3. Principe des CFC

Les différents montages fiscaux développés dans les prochaines sections feront appel à la notion de CFC (controlled foreign company) établie aux États-Unis initialement créé dans le but d'empêcher l'évitement fiscal à travers des filiales étrangères. Selon ce concept, les profits générés par les filiales hors États-Unis peuvent être directement taxés par le fisc américain (Ting, 2003). Ce n'est cependant pas tout, les intérêts ainsi que les redevances payées entre différentes filiales faisant partie d'un groupe américain sont également sujets à l'impôt des sociétés américain.

En effet, le principe permet qu'une entité, bien que non incorporée aux États-Unis, soit fiscalement taxable par les États-Unis si cette dernière est contrôlée d'une manière telle qu'elle n'est pas considérée comme une entité différente, mais comme l'équivalent de la société parente (Levin & McCain, 2013).

### 4. Check-the-box et contournement du principe des CFC

Cependant, la réalité montrera que contrairement à son but initial, dans certains cas, ce concept permet à l'inverse aux entreprises d'éviter l'impôt. En effet, le principe "Check-the-box" permet aux multinationales américaines de définir le caractère de leurs filiales établies à l'étranger. Elles peuvent en effet revêtir un caractère transparent ou un caractère opaque. La distinction entre les deux réside dans l'application, ou non de l'impôt américain sur les revenus de la filiale avant le rapatriement des bénéfices.

Plus concrètement, les entreprises opaques vont être considérées comme des sociétés à part entière et seront directement soumises à l'impôt des sociétés américain selon les CFC. A contrario les entreprises transparentes ne feront pas l'objet de la taxation américaine avant le rapatriement des bénéfices et le seront à ce moment-là (Hill, 2014).

## 5. Mécanisme de Google

Les précédentes sous-sections ont décrit la situation la plus simple de transfert de bénéfices à travers les propriétés intellectuelles, les redevances, partage de coûts et l'utilisation d'entités hybrides. Cette section va présenter un mécanisme particulier en matière de prix de transfert, celui notamment utilisé par les géants numériques tels que Google ou encore Microsoft.

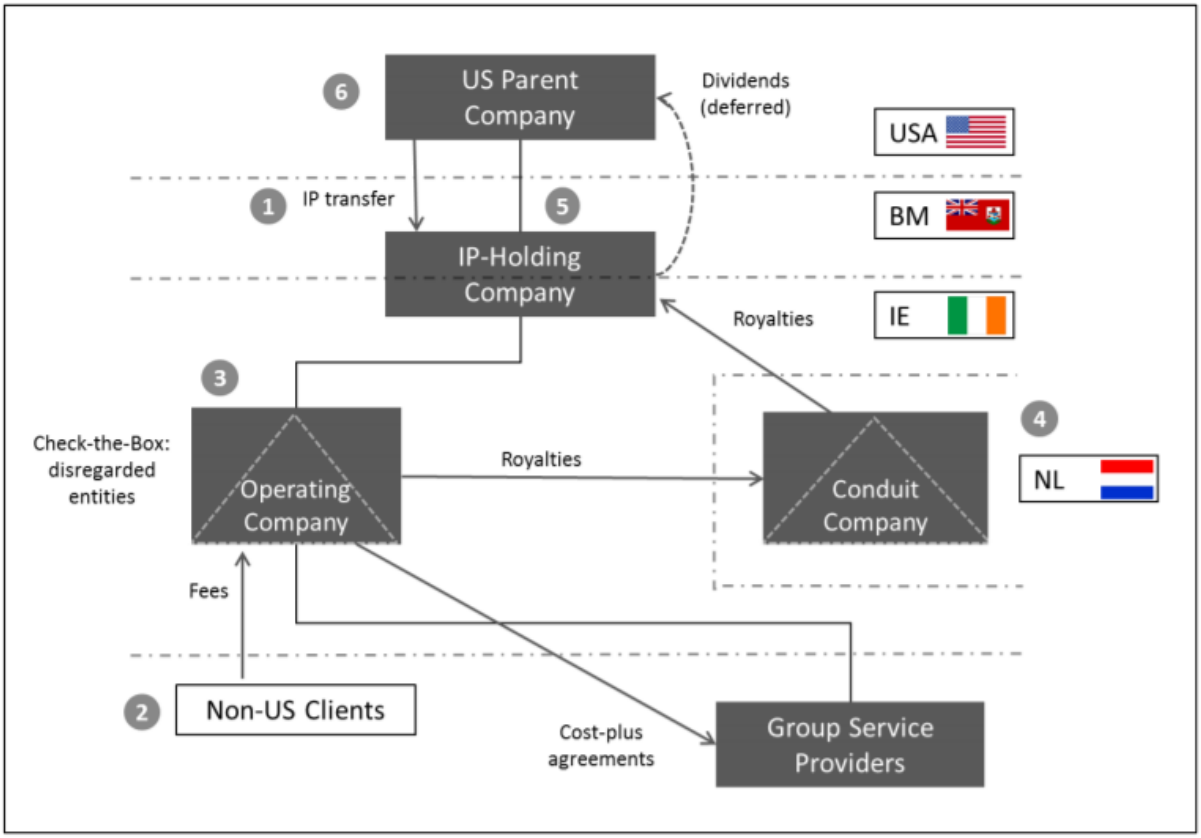
### 5.1 Le Double irlandais & Sandwich hollandais

Il est le résultat d'une élaboration plus que complexe en utilisant les failles fiscales issues des différences de règles et conventions établies entre les États-Unis et l'Irlande en utilisant des entités hybrides (Bank, 2013; Flanagan, 2013). En effet, ce mécanisme se base sur la différence de conception de la résidence fiscale selon le droit américain et selon le droit irlandais. Selon les législations irlandaises, une entreprise possède sa résidence fiscale là où elle est détenue et contrôlée, tandis que les législations américaines considèrent cette résidence selon le lieu d'incorporation (Konnova & Saux, s.d; Loomis, 2011). Ensuite le mécanisme se complexifie en intégrant également une filiale hollandaise illustrant le principe du Sandwich hollandais expliqué dans la suite de cette section.

La figure représentée ci-dessous permet de schématiser visuellement ce mécanisme complexe en le structurant en six étapes succinctes (Fuest, 2013).

60.

*Figure 9 – Structure Double irlandais & Sandwich hollandais*




(Source : Fuest, 2013)

(1) Transfert des DPI entre la société mère et sa filiale

La société mère (US Parent Company) détient entièrement une filiale (IP-Holding Company) qui profite du caractère hybride mentionné ci-dessus. En effet, bien qu'elle est incorporée en Irlande (et dès lors considérée comme fiscalement irlandaise pour les États-Unis) elle est entièrement contrôlée depuis les Bermudes (donnant à cette dernière une identité fiscale bermudienne aux yeux des législations irlandaises) (Konnova & Saux, s.d.; Loomis, 2011). Résulte de cette contradiction une certaine non-résidence fiscale pour l'entité.

La société mère va alors conclure un « cost-sharing agreement » afin d'accorder à sa filiale l'utilisation de ses propriétés intellectuelles en échange d'un buy-in ainsi que d'un partage de coûts dans le développement de ceux-ci. Si ce "cost-sharing agreement" doit respecter le principe de pleine concurrence, il se trouve souvent bafoué pour diverses raisons. Parmi celles-ci, les actifs intangibles sont difficilement comparables, mais également parce qu'ils ne sont parfois pas entièrement développés lors du transfert ou encore parce que les risques liés à ceux-ci sont dépendants des revenus futurs. La société mère va alors faire en sorte que le montant

payé par la filiale soit le plus bas possible pour ce partage de droits de propriété intellectuelle afin d'optimiser les revenus dans un pays moins taxé.

(2) Filiale en charge des opérations.

La filiale IP-holding Company est entièrement propriétaire d'une seconde filiale (Operating Company) strictement basée et contrôlée en Irlande. Cependant, sur base du principe "Check-the-box", ces deux filiales seront perçues comme une seule et même entité par les États-Unis afin d'éviter une imposition lors du transfert des droits de propriété intellectuelle (Hill, 2014, p23). Cette deuxième entreprise, Operating Company, va jouer le rôle de centre des opérations pour la société mère. C'est avec cette filiale que vont contracter les clients hors USA à travers les différentes sous-filiales localisées dans les pays de consommation finale. C'est alors dans le chef de cette entité opérationnelle que va s'appliquer l'impôt des sociétés (irlandais) sur les bénéfices hors USA.

(3) Paiement des royalties à IP-Holding Company

Bien que les bénéfices soient normalement taxés au taux d'imposition irlandais (12,5%), le taux effectif appliqué est réalité bien inférieur. Pour ce faire, l'Operating Company paie d'importantes royalties (déductibles en Irlande) à IP-Holding Company, ne laissant qu'une fraction de bénéfices réellement taxables, car diminués des royalties.

(4) Transition par la Hollande pour éviter la retenue d'impôt

Le mécanisme fiscal utilise également une filiale hollandaise (Conduit Company) afin d'empêcher les retenues d'impôt lors des paiements des royalties en échange des transferts de droits de propriété intellectuelle entre l'IP-Holding Company & l'Operating Company. Celle-ci sera uniquement utile pour éviter la taxe irlandaise en profitant d'une directive européenne (2003/49/CE) selon laquelle les paiements de redevances et d'intérêts provenant d'un état membre vers un autre ne sont plus sujets aux retenues à la source (Commission européenne, s.d.). En effet, les bénéfices avant de remonter directement à l'IP-Holding Company transiteront par cette filiale hollandaise afin de profiter de cette directive.

(5) Évitement de l'impôt grâce à la non-résidence fiscale

Le caractère hybride de l'entité IP-Holding Company permet aux revenus qui lui sont rapatriés vie la Hollande d'éviter l'impôt. Les revenus ainsi sortis de l'Europe en ne subissant pas, ou que très peu, d'imposition en Europe depuis la génération des bénéfices.

(6) Contournement des règles CFC

Finalement, les bénéfices ne seront pas non plus taxés au taux d'imposition des USA avant les rapatriements parce que les deux filiales luxembourgeoises et hollandaises sont considérées comme transparentes et un seul groupement irlandais. Dès lors, les différents paiements de royalties ne sont pas concernés par l'impôt US (Fuest, 2013).

### 5.2 Limites

Ce mécanisme permet de faire remonter les bénéfices jusqu'au paradis fiscal en évitant un maximum la taxation. Comment procéder alors pour que l'argent logé dans ce paradis fiscal puisse arriver à la société mère en évitant l'impôt? Pour ce faire, le groupe va attendre de pouvoir profiter de certaines opportunités pour le rapatriement des bénéfices. En effet, s'ils ramènent simplement les bénéfices, ils se verront taxés par les États-Unis rendant cette structure bien moins attrayante. Les opportunités peuvent prendre la forme d'un accord entre l'État américain et les entreprises autorisant le rapatriement des bénéfices à un taux réduit. Ce fut notamment le cas en 2005, lorsque le gouvernement Bush décida de baisser le taux d'imposition à 5% pour le rapatriement des bénéfices aux États-Unis (Garcin, 2015; Passet, 2003).

### 5.3 Étude de cas : Google

Selon un rapport des institutions néerlandaises, Google aurait échappé au paiement de quelques 3.6 milliards de dollars d'impôt lors de l'année 2015 (Wood, 2016). Mais finalement, comment est-il possible d'éviter de tels paiements sans que la pratique revête un caractère illégal? C'est ce que cette section tentera de démontrer sur base du mécanisme cité précédemment. Cependant, il est évident qu'au vu de l'envergure de la multinationale, l'étude de cas ainsi que les structures fiscales ne seront présentées que partiellement.

En utilisant le Double irlandais et Sandwich hollandais, Google a choisi les Bermudes comme paradis fiscal pour y placer le contrôle de sa filiale irlandaise afin de pouvoir exploiter le caractère hybride de celle-ci.

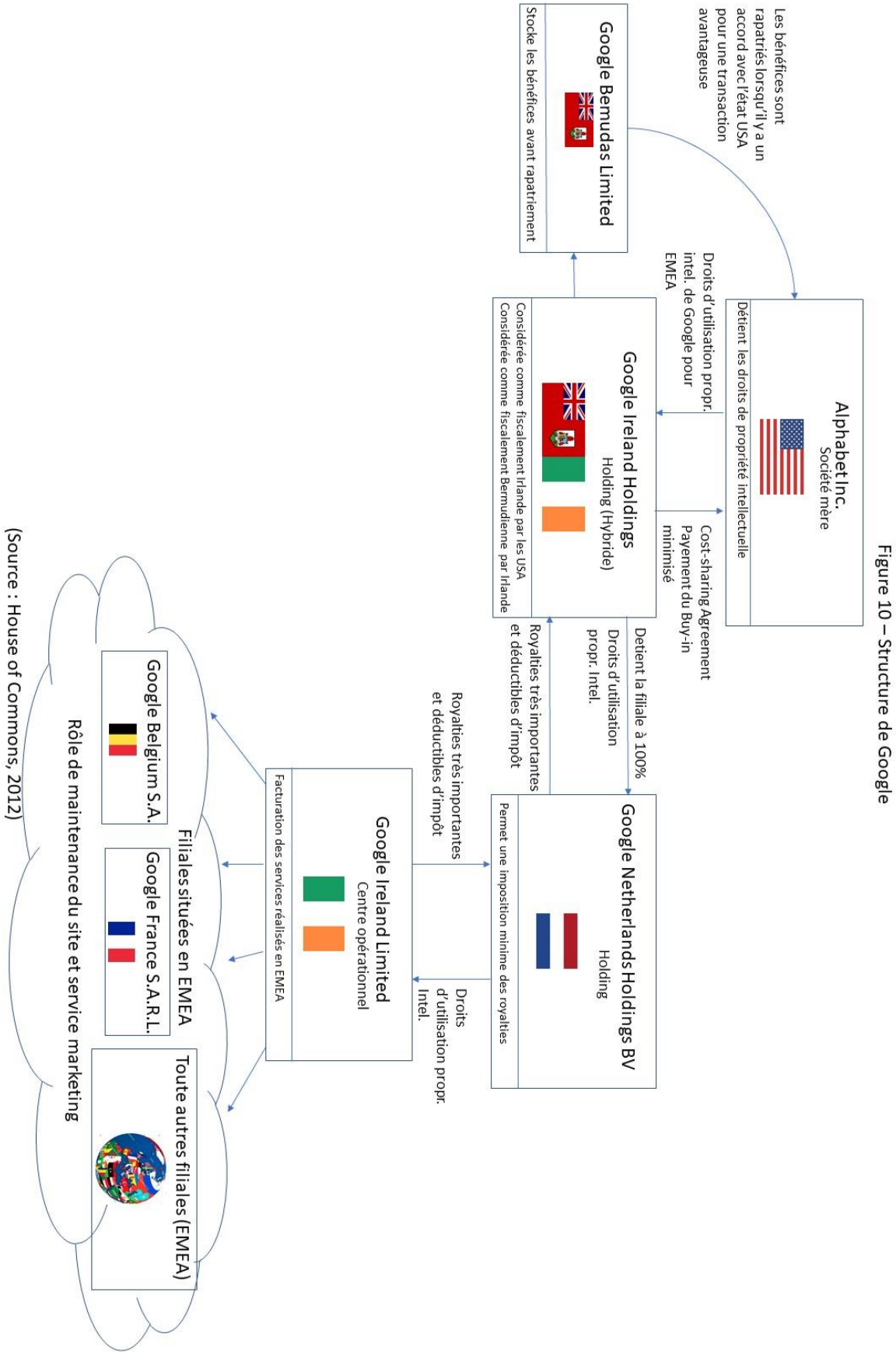



Figure 10 – Structure de Google

*Figure 10 - Structure de Google*

### 5.3.1 Structure des filiales et relations

Afin d'expliquer au mieux le schéma présenté ci-dessus, nous allons expliquer la structure des relations entre les différentes entités du groupe faisant partie de ce montage fiscal tout en retraçant le chemin des redevances et des droits de propriété intellectuelle.

La société mère de Google (Alphabet Inc située en Californie aux États-Unis) détient la filiale Google Ireland Holdings, une société de droit irlandais, mais basée aux Bermudes. À nouveau, les États-Unis considèrent l'entreprise Google Ireland Holdings comme irlandaise dès lors qu'elle est incorporée là-bas; mais l'Irlande considère l'entité comme résidente aux Bermudes dès lors qu'elle est contrôlée depuis les Bermudes, l'Irlande définissant la résidence d'une entreprise en fonction de son contrôle. Cette double identité met à nouveau en lumière les dispositifs hybrides et failles présentes entre les différentes législations nationales résultant en une non-résidence fiscale pour l'entité. Selon Google, si la filiale est contrôlée depuis les Bermudes aussi dans un but fiscal ce n'est pas avant tout et uniquement dans un but fiscal. En effet, le but premier étant de protéger les droits de propriété intellectuelle (House of Commons, 2012, Q476).

La société mère de Google a passé ainsi en 2003 un "Cost-sharing agreement" avec sa filiale Google Ireland Holdings. En effet, le développement d'actifs intangibles est souvent très coûteux et risqué, nécessitant souvent le support d'autres entités (Quinn, 2000). En échange de ce partage de coûts et risques, la filiale GIH est en droit d'utiliser les actifs intangibles de Google dans les zones hors-USA (EMEA : Europe, le Moyen-Orient & l'Afrique). Pour rappel, il ne s'agit pas ici d'un transfert de droits, mais bien une autorisation à les utiliser à des fins économiques.

Afin de pouvoir en profiter pleinement, la filiale a notamment dû, en plus des paiements annuels pour le développement des actifs intangibles, payer un "buy-in"[2] resté secret (Garcin, 2015; Passet, 2003). Ce buy-in permet de respecter les législations de 1968 selon lesquelles la participation aux coûts par la filiale doit être proportionnelle aux bénéfices anticipés par cette dernière (King, 1994). De cette manière, l'entité paye également un prix d'entrée pour les revenus tirés de l'utilisation des actifs intangibles développés antérieurement à cet accord.

[2] (un buy-in est une participation financière des nouveaux acteurs dans un "cost-sharing agreement" pour pouvoir profiter des actifs)

Pour rappel, si le développement de tels actifs est risqué et requiert de nombreuses ressources justifiant les ‘cost-sharing agreements’, ces accords sont principalement utilisés dans un but fiscal en cédant les droits d’exploitation de Google à un prix le plus bas possible. S’agissant d’un paiement pour des actifs intangibles et par là difficilement comparables et anticipables en termes de revenus, il semblerait que Google ait profité de cela pour ajuster le prix à son avantage (en le diminuant au maximum). Il en résulte cependant que le fisc américain a considéré le buy-in et les conditions des accords comme respectant le principe de pleine concurrence en approuvant ceux-ci en 2006 (Gupta, 2017).

Pour revenir à la structure du mécanisme, Google Ireland Holdings n’utilisera cependant pas elle-même directement ces droits de propriété intellectuelle. En effet, si la filiale ne contient pas de personnel actif, elle est propriétaire d’une deuxième filiale Google Netherlands Holding (GNH). C’est à cette filiale qu’elle va sous-conférer, en échange d’importantes royalties, les droits de propriété intellectuelle initialement développés par la société mère.

Google Netherlands Holdings, jouant également un rôle de holding, va à son tour sous-licencier les droits, à une troisième filiale, Google Ireland Limited (GIL) qui, à contrario des deux autres filiales, est composée de plus de 2800 employés (en 2015) (Amadeus, s.d.) et joue un réel rôle opérationnel. Cette entreprise va alors exploiter les actifs intangibles de Google en Europe, Afrique et au Moyen-Orient, à travers ses différentes filiales nationales. Cependant, afin de centraliser au maximum les bénéfices dans cette filiale, c’est avec elle que les consommateurs contractent leurs achats. C’est donc elle qui recevra les recettes des ventes aux clients telles que les recettes d’annonces publicitaires, etc.

Les sous-filiales situées nationalement ne joueront alors officiellement qu’un rôle de maintenance du site et du marketing et ne peuvent, elles, pas signer de nouveaux contrats (Garcin, 2015; Passet, 2003; Gupta, 2017; House of Commons, 2012, Q551). Si cette structure semble peu représentatrice de la génération de valeur des différentes entités, Google s’en défend en justifiant que les produits clés générateurs de valeur du groupe sont les actifs intangibles et non la gestion et le marketing de celui-ci. Il semble alors normal que ce soit l’entité Google Ireland Limited qui puisse profiter de la majorité des revenus dès lors qu’elle dispose des droits d’utilisation de Google en dehors des États-Unis.

Ces sous-filiales implantées nationalement recevront, elles, une rémunération de la part de Google Ireland Limited pour leurs activités (Garcin, 2015; Passet, 2003; Gupta, 2017; House of Commons, 2012, Q551). Ces paiements seront alors équivalents à ce qu'ils auraient dû être s'ils s'agissaient de paiements à des sociétés externes (House of Commons, 2012, Q480, Q512).

Si la filiale Google Netherlands Holding BV (GNH) peut sembler inutile à première vue, puisqu'elle sous-confère directement les droits d'utilisation qu'elle reçoit, elle constitue une partie importante du mécanisme fiscal. En effet, afin d'éviter la taxation irlandaise des revenus perçus par Google Ireland Limited, ces revenus vont alors être transférés à Google Netherlands Holding BV. Pourquoi un tel chemin? Parce que la politique hollandaise en termes de rapatriement de bénéfices sous la forme de royalties offre un traitement spécial de ces bénéfices. Ces royalties ne sont en effet que très peu imposées et les flux de capitaux sortants sont exonérés d'impôt. Une fois qu'elles auront transité par l'entité hollandaise, les royalties seront rapatriées vers la filiale Google Ireland Holdings en échange de royalties. Au final, elles ne seront également pas imposées dans le chef de Google Ireland Holdings puisqu'en bénéficiant du caractère hybride, l'entité n'est soumise ni à l'impôt irlandais ni à l'impôt américain.

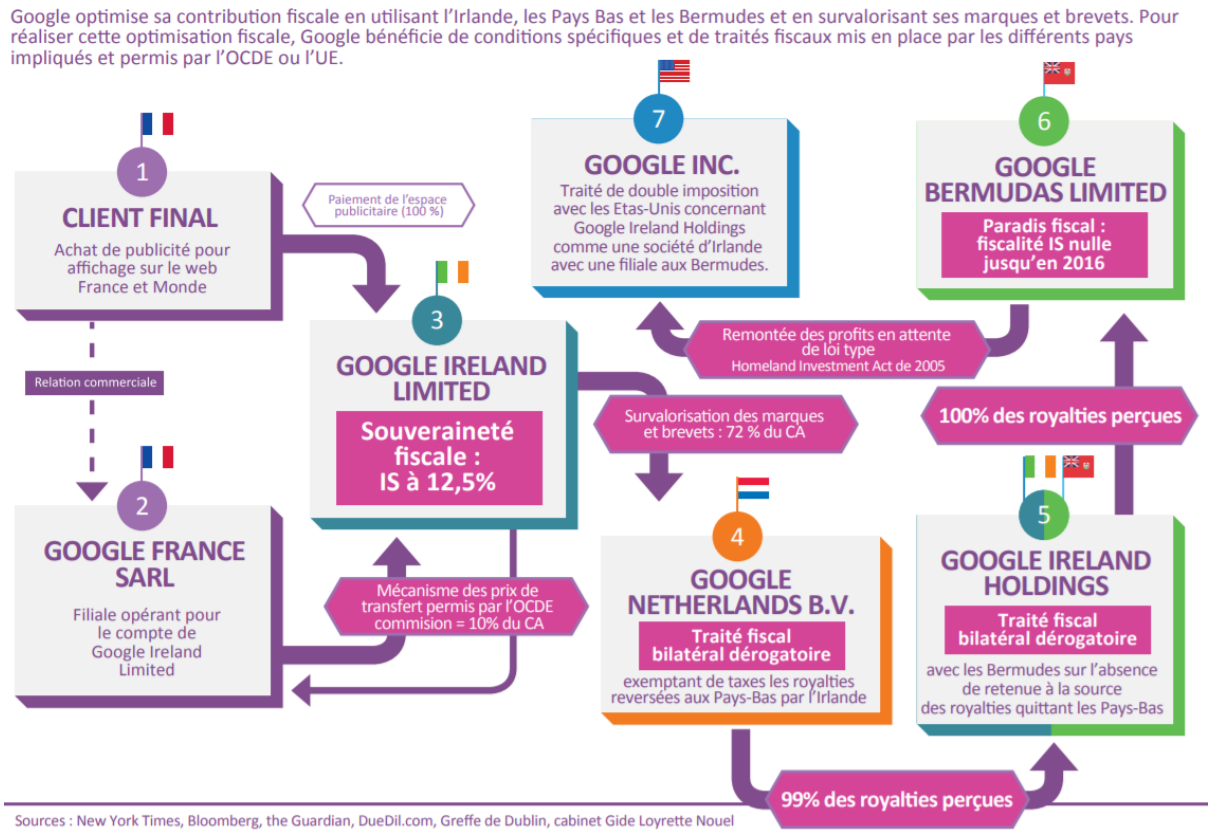
Nous pourrions dès lors nous poser la question de savoir pourquoi les revenus générés par la société irlandaise Google Ireland Limited ne sont pas directement taxables et comment il se fait qu'ils puissent être simplement rapatriés sous forme de royalties. La subtilité du montage réside ici dans le concept de "Check-the-box" expliqué précédemment selon lequel les différentes entités d'un groupe peuvent revêtir deux natures différentes, opaques ou transparentes.

Les deux entités Google Netherlands Holdings BV & Google Ireland Limited sont alors considérées comme transparentes au regard des USA laissant les différentes redevances entre ces entités non taxées par le fisc américain! La taxation ne prendra effet uniquement lorsque l'entité Google Bermudas Limited souhaitera rapatrier les bénéfices vers les USA qu'elle aura obtenus auprès de Google Ireland Limited sous forme de royalties. Cependant, la réalité montrera que le groupe ne rapatriera les revenus que lorsqu'une occasion propice se présentera, telle qu'une exemption de taxe ou un taux d'imposition exceptionnellement bas. C'est ce dernier cas de figure qui a été illustré en 2005 sous le gouvernement Bush cité précédemment.

### 5.3.2 Cheminement des revenus

La précédente section a présenté les relations entre la société mère et les différentes filiales ainsi que les transmissions de droits de propriété intellectuelle. Le schéma suivant va lui tenter d'apporter plus de précisions quant aux différents montants ou pourcentages reversés entre les différentes entités dans le cadre de l'optimisation fiscale.

*Figure 11 - Cheminement des revenus de Google*




(Source : Greenwich consulting, 2013)

Ce schéma, élaboré par Greenwich consulting, a pour point de départ un client souhaitant profiter des services de Google en termes de publicités. Si la relation commerciale avec le client est assurée par la filiale Google France SARL (située en France), le contrat ne sera signé et convenu qu'avec Google Ireland Limited afin de, rappelons-le, facturer le client en Irlande et de récupérer les bénéfices dans cette entité. En échange des services proférés, GIL va reverser un certain revenu à la filiale française.

Si Google Ireland Limited est normalement taxée à 12.5% selon l'impôt des sociétés irlandais, la filiale va reverser 72% du chiffre d'affaires des activités à l'entité Google Netherlands

Holdings B.V. sous forme de royalties en échange des droits de propriété intellectuelle reçus. Le montant des royalties a été ici volontairement gonflé dès lors qu'il est exonérable permettant la structure d'optimiser les bénéfices. Google Netherlands Holding BV va à son tour, reverser 99% des royalties précédemment perçues à l'entité hybride Google Ireland Holdings. Il existe en effet entre ces deux entités un traité fiscal selon lequel les royalties sont entièrement exonérées. Le mécanisme ne s'arrête pas là. En profitant de son caractère hybride, Google Ireland Holdings, bien que située en Irlande, va être taxé au taux d'imposition des sociétés bermudien, ce dernier étant nul! Les bénéfices seront ensuite dirigés vers une filiale entièrement bermudienne (Google Bermuda Unlimited) qui recevra les bénéfices en attente d'être rapatriés vers la société mère (Greenwich Consulting, 2013).

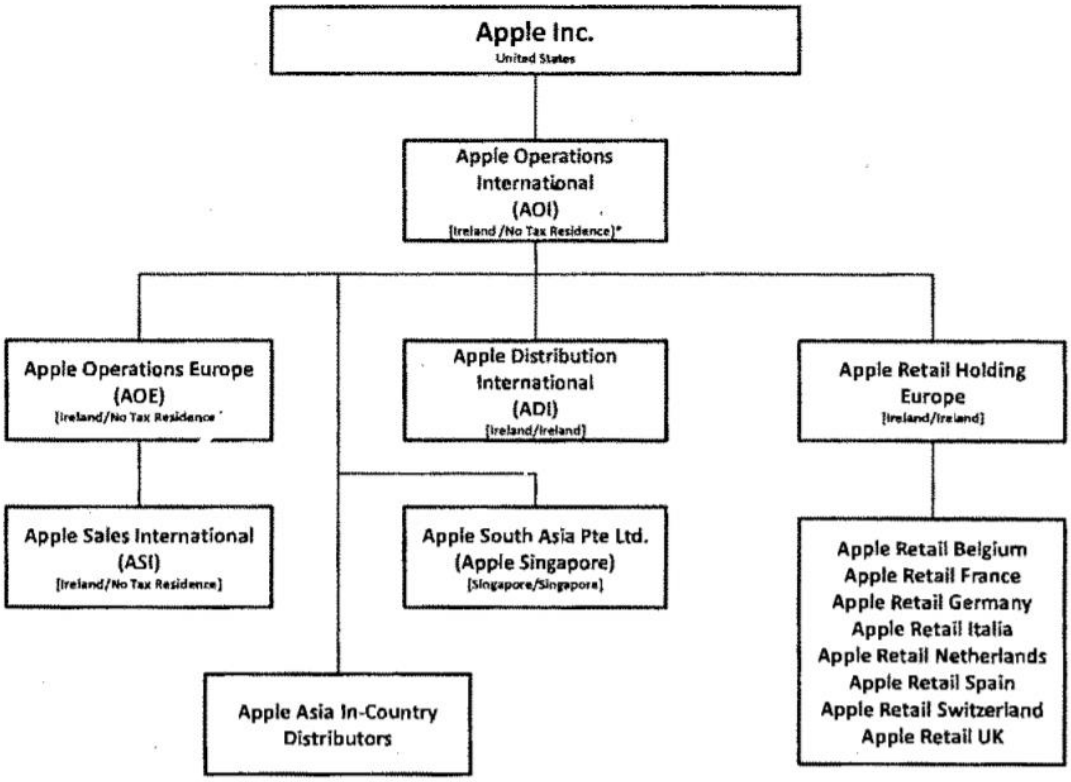
## 6. Mécanisme d'Apple

À l'instar de Google, Apple profite également de mécanismes fiscaux à travers la disposition de filiales réparties sur le globe. Cependant, Apple se différenciera de Google en n'utilisant pas exactement le modèle de Double irlandais et Sandwich hollandais. Bien qu'elle diffère de celle de Google, la stratégie d'Apple est également composée de deux phases: premièrement il y a un transfert de génération de bénéfices vers un pays à plus basse taxation au travers de différentes filiales détenues par la société mère; dans la seconde phase, Apple utilise diverses techniques pour le rapatriement des bénéfices vers la société mère située aux États-Unis (Levin & McCain, 2013).

### 6.1 Structure d'Apple pour le mécanisme

Qu'en est-il de la procédure utilisée par Apple? La société mère Apple Inc. possède de nombreuses filiales réparties dans le monde. Dans cette section, l'attention sera portée particulièrement sur les filiales situées en Irlande. Afin de comprendre au mieux ce mécanisme fiscal qui régit le fonctionnement d'Apple, il semble utile de rappeler la structure globale du groupe ainsi que les relations entre les différentes entités.

*Figure 12 - Structure d'Apple*




(Source : Ting, 2014)

La société mère Apple Inc. est basée aux États-Unis en Californie et détient les droits de propriété intellectuelle du groupe. Cette société possède, entre autres, la filiale Apple Operations International (AOI) située en Irlande endossant un rôle de Holding. En effet, si elle ne compte pas d'employés, elle détient de nombreuses autres filiales dont certaines jouent un rôle plus opérationnel.

À nouveau, le choix de la localisation en Irlande n'est pas un hasard dès lors qu'il permet à l'entreprise de revêtir un caractère hybride. Le principe se démarque du cas de Google dans le sens où elle est située en Irlande, mais est contrôlée et gérée depuis les États-Unis (et non les Bermudes). Les lois irlandaises vont alors considérer que l'entreprise est fiscalement américaine (car gérée et contrôlée depuis les États-Unis); tandis que les États-Unis la considèrent eux comme irlandaise au vu de son lieu de résidence. Il y a donc à nouveau une certaine non-résidence fiscale pour la société Apple Operations International grâce aux divergences législatives américaines et irlandaises.

Ensuite, cette filiale (AOI) détient la filiale Apple Operations Europe (AOE) elle-même propriétaire de la filiale Apple Sales International (ASI). Ces différentes entités profitent du même stratagème que celui utilisé pour la première filiale et bénéficient donc d'une non résidence aussi bien en Irlande qu'aux États-Unis en matière fiscale. Cependant, contrairement à AOI, ASI compte quelques centaines d'employés dans sa structure lui conférant un caractère plus légitime (Ting, 2014).

### 6.2 Contournement du principe CFC

Apple va également contourner le principe des CFC à travers certaines exceptions inhérentes à celui-ci. Premièrement, Apple pourra profiter du fait que l'impôt selon le CFC ne s'applique pas si l'entité ajoute une valeur substantielle aux biens et services dans le processus. Cette exception émane de la volonté des législations américaines à ne pas entraver la compétitivité et croissance économique des entreprises (Ting, 2014). Cependant, Apple ne se base pas uniquement sur ce principe et l'utilise plutôt pour assurer ses arrières.

En effet, si la structure d'Apple lui permet d'utiliser cette première exception du régime des CFC, le groupe se focalise actuellement sur une dérive possible basée sur le régime de "Check-the-box". Pour rappel les différentes entités d'un groupe peuvent être considérées comme opaques (directement soumises à l'impôt des sociétés américain) ou transparentes (taxées lors du rapatriement des bénéfices). Apple a choisi de rendre ses filiales transparentes afin de pouvoir profiter, ici, de l'exception des CFC. Cette transparence va, en effet, annuler le principe de CFC, permettant à l'entreprise Apple de ne pas payer d'impôts directs aux USA avant le rapatriement des bénéfices vers la société mère (Ting, 2014).

Cette double opportunité d'évitement fiscal ne fait que souligner les marges de manœuvre des multinationales dans les supposées contraintes fiscales. Les CFC font d'ailleurs l'objet d'une action particulière du projet BEPS afin de renforcer les règles relatives à celles-ci et empêcher ces mécanismes de non-imposition (OCDE, 2015d).

### 6.3 Transfert des droits et ventes

Pour en revenir au processus d'Apple, la troisième filiale (ASI) détient par transmission, les droits de propriété intellectuelle ainsi que les droits de production et de marketing en dehors des États-Unis. Pour arriver à cela, Apple Inc. autorise ASI à utiliser ces droits à travers un "cost-sharing agreement". Le transfert de droits se basant sur un « cost-sharing agreement »,

ASI ne paye pas de royalties à proprement parler, mais participe aux coûts liés au développement des actifs intangibles. Ces dépenses sont déduites des profits générés par Apple Sales International (ASI) et Apple Operations Europe (AOE) (European commission, 2016). Cependant, bien qu'ils puissent être utilisés, la propriété légale de ces droits demeure toujours aux États-Unis chez Apple Inc. Les raisons d'une telle décision proviennent du souci de protection de ces actifs sur un tel marché, les États-Unis offrant une meilleure protection des actifs intangibles (Ting, 2014). De plus, la presque totalité du développement R&D se fait aux États-Unis (Levin & McCain, 2013).

Au vu de l'important avantage fiscal que ces "cost-sharing agreements" induisent, la légitimité et la cohérence d'accepter un tel arrangement pourraient être remises en cause. En effet, dès lors que le développement se fait entièrement au sein du groupe Apple, le 'cost-sharing agreement' peut alors ressembler à du pur profit shifting, l'argent venant de deux unités d'un même groupe. La raison rationnelle avancée pour justifier ce procédé est que la multinationale n'est normalement pas en mesure de savoir si les dépenses en R&D seront profitables. Cela permettrait alors de pouvoir répartir les risques d'échec, etc. Cependant, la réalité témoigne de l'inverse dès lors que les MNE savent bien souvent à l'avance du succès futur des projets entrepris dans le cadre d'un cost-sharing agreement (Ting, 2014).

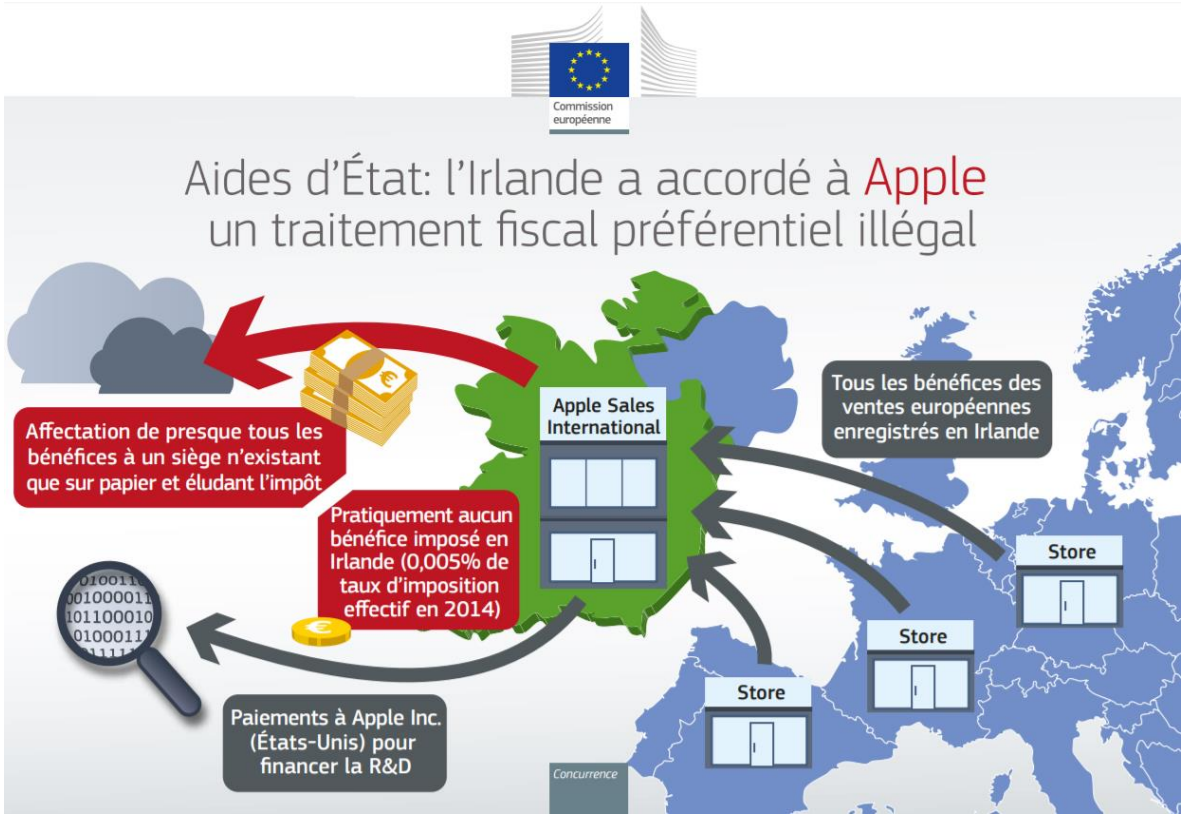
Sur base de l'utilisation de ces droits, ASI contracte avec des manufactures pour l'achat des pièces, l'assemblage de ses produits et la revente de ceux-ci en Afrique, Moyen-Orient, Inde et en Europe (European commission, 2016). La plupart du temps, les produits ne transitent même pas par l'Irlande alors que l'ensemble des recettes revient à ASI située là-bas (Ting, 2014). En effet, les consommateurs contractent avec Apple Sales International lors de leurs achats plutôt qu'avec le magasin disposant physiquement des produits.

### 6.4 Tax Ruling avec l'état irlandais

Apple a également établi deux Tax Rulings (en 1991 & 2007) avec l'état irlandais afin d'optimiser sa fiscalité concernant la répartition des profits liés à Apple Sales International (qui rappelons le reçoit les bénéfices des opérations hors États-Unis). L'état irlandais va en effet permettre que les profits soient séparés en deux montants dont l'un serait taxé selon l'imposition irlandaise et l'autre ne serait nullement taxé. Afin d'arriver à cela, les différentes filiales d'Apple ASI & AOE ont une particularité selon laquelle elles comportent toutes deux un Head Office et une succursale irlandaise. Les Head Office profitent du caractère hybride

des deux filiales et sont alors considérées comme non résidentes fiscalement en Irlande (ni ailleurs) tandis que la succursale, elle, est fiscalement taxable en Irlande. Finalement, il y aura une taxation des profits assignés aux succursales, mais pas de ceux des Head Office de ces filiales (European commission, 2016; Brennan, 2016).

*Figure 13 - Cheminement des revenus d'Apple*




(Source : Commission européenne, 2016).

Afin de profiter au maximum de cette particularité, la proportion de répartition des bénéfices est évidemment majorée dans la partie des Head Office de ces deux filiales. Apple a veillé à conclure un accord de Tax Ruling sur la répartition des bénéfices entre ces deux identités. À titre d'exemple, en 2011 seulement 50M€ ont été considérés comme taxables (assignés à la succursale d'ASI) parmi les 16 milliards d'euros de bénéfices enregistrés par ASI. Finalement, le taux d'imposition effectif ne s'est retrouvé qu'à hauteur de 0.05%, bien en dessous des 12.5% théoriques irlandais. Les chiffres des années suivantes sont d'autant plus surprenants avec un taux effectif de 0.005% en 2014. En effet, les profits accordés à la succursale sont restés les mêmes tandis que les profits d'ASI ont considérablement augmenté (European Commission, 2016).

## Chapitre 6 - Discussions

Ces différentes études de cas ont pu mettre en lumière les nombreuses failles fiscales utilisées par des entreprises multinationales afin d'en tirer un maximum de profit. Pour rappel, la majorité de ces failles provient des différences législatives établies dans les différents États. La fiscalité dans le monde et dans l'Union européenne est en effet plutôt organisée et gérée au niveau national. En résulte alors un manque d'harmonisation fiscale entre les différents Etats qui lui-même engendre, comme nous l'avons vu, les problèmes liés aux entités hybrides, au principe de "Check-the-box", les dérives des FCF, etc.

Misant sur ces différentes failles et mécanismes, les entreprises ont pu déplacer les bénéfices des différentes entités de sorte qu'elles profitent d'avantages fiscaux et d'un taux effectif réduit. Bien que la majorité de ces mécanismes soit basée sur certains principes généraux, la nature des activités des entreprises permet l'élaboration de schémas quelque peu différents.

L'étude de cas a montré que le montage fiscal utilisé pour les produits numériques d'Amazon est assez différent de celui utilisé par Google ou encore Apple. Les différences de structures fiscales sont d'autant plus marquées par rapport à l'entreprise Shire qui utilise un mécanisme plutôt général ne dépendant pas ou peu de la nature de ses activités. En effet, si les trois premières multinationales profitent de la particularité de leurs actifs intangibles pour profiter des prix de transfert, Shire utilise un mécanisme de prêts intragroupes ne requérant pas ou peu de conditions relatives à ses activités. Si Shire utilise certainement la pratique des prix de transfert au sein de son groupe, elle n'a pas pour autant fait l'objet dans ce travail d'une étude particulière, la raison étant un manque d'informations et de sources fiables la concernant.

### 1. Limites des régulations

Certaines organisations, comme nous l'avons vu à travers le BEPS ou encore l'ACCIS, ont voulu mettre un terme à cette disparité fiscale en promouvant un système plus uniforme. Il devient dès lors plus facile d'enrayer les stratégies présentes et futures en établissant des règles claires et communes autour des concepts sources des failles.

Par exemple, le projet BEPS entend, à travers son action 3, revenir sur les règles relatives aux FCF. En les modifiant et en proposant un référentiel commun, les règles relatives aux FCF

seront plus claires et uniformes, il sera alors possible de déceler et ensuite d'atténuer l'utilisation des distorsions relatives à ce principe (OCDE, 2015d). En effet, en imposant des règles communes, les particularités propres aux Etats convergeront et atténueront les possibilités de stratégies fiscales.

D'autres actions du BEPS  iront également à l'encontre de l'évasion fiscale moderne en insistant sur l'importance des actifs intangibles. Ces actions proposeront un certain cadre plus commun autour des actifs intangibles et intégreront les spécificités de ceux-ci pour tendre vers des méthodes d'évaluation plus réalistes.

Le projet ACCIS veillera également à instaurer une meilleure harmonisation fiscale, et dans ce cas-ci, entre les pays de l'Union européenne à travers son assiette commune et la répartition des bénéfices basée sur trois facteurs (main d'œuvre, chiffre d'affaires et les immobilisations).

La confrontation de ces projets à la réalité économique présentée dans l'étude de cas témoignera cependant d'une certaine impuissance de ces projets face aux stratégies des multinationales. En effet, bien que des nouvelles règles commencent à se mettre en place, elles semblent pour le moment n'avoir que peu d'impact direct sur les agissements des multinationales.

De plus, si ces projets ont pour but d'harmoniser les règles fiscales de nombreux pays, il faut souligner, voire déplorer un certain manque de cohérence entre eux. Bien qu'ils ne soient pas développés par les mêmes organismes, ils s'adressent ensemble à un bon nombre de pays communs.

Ce problème de cohérence provient notamment du concept des actifs intangibles. Ces projets semblent en effet tous deux tergiverser quant à l'importance des actifs intangibles. Importance pourtant non négligeable dans les mécanismes fiscaux comme le démontre l'étude de cas. D'une part le projet BEPS consacre certaines actions spécifiques à ce sujet, d'autre part le projet ACCIS ne semble, lui, ne pas en tenir compte dans sa formule de répartition. En effet, si celle-ci prend en considération la main d'œuvre, le chiffre d'affaires et les immobilisations, les actifs intangibles ne sont pas repris dans les immobilisations.

## 2. Création de la valeur des entreprises

Les différentes auditions du PAC sur lesquelles s'est basée notre étude de cas a notamment pu mettre l'accent sur la problématique de la création de valeur des activités des multinationales. En effet, comme en témoignent les multinationales sélectionnées pour l'étude, les groupes internationaux empruntent parfois des chemins à plusieurs étapes pour la concrétisation de certaines de leurs activités. Elles utilisent alors certaines filiales jouant un rôle spécifique. Ces rôles peuvent être tantôt financiers, tantôt opérationnels, etc. Par exemple, une entreprise souhaitant faire sa publicité sur le site de Google traitera directement avec une entité de Google située dans son pays. Cependant, elle se verra contracter avec une filiale dont elle ne connaît peut-être même pas l'existence. Cette dernière profite des droits de propriété intellectuelle en sous licence d'une autre entité située en amont. Finalement, les structures intermédiaires peuvent être comparées à un labyrinthe dont le but est de faire transiter les bénéfices sans trop de ponctions d'impôts jusqu'aux pays non taxés.

Utilisant un nombre considérable d'entités pour certaines opérations, il est tout à fait légitime de remettre en question la substance de certaines de ces filiales. Certaines d'entre elles s'apparentent en effet très fortement à des formes de sociétés-écrans ayant pour seul but d'éviter l'impôt. Si les entreprises se défendent en évoquant tantôt la génération de valeur à travers le développement des actifs intangibles, tantôt la sécurité de ces actifs dans certains pays, ou encore la simple gestion et maintenance opérées de certaines filiales, elles demeurent néanmoins suspectes.

Finalement, en justifiant le fait que certaines entités génèrent une valeur ajoutée plus importante que d'autres, les multinationales peuvent décider à qui revient le bénéfice. En rappel de la section théorique, il est d'autant plus simple de manipuler la provenance de génération de valeur grâce aux actifs intangibles difficilement comparables. Bien qu'elles arrivent dans la plupart des cas à les justifier légalement, certaines entités au nombre d'effectifs plus que limité génèrent officiellement plus de bénéfices que certaines entités employant des milliers d'employés.

Le projet ACCIS pourrait alors avoir un impact positif puisque sa formule de répartition tient compte de la main d'œuvre. Si la formule de répartition initiale propose une quotepart d'un

tiers, il est de 45% sur les conseils du parlement européen. Cela pourrait alors radicalement modifier les stratégies de ces multinationales.

### 3. La stagnation des bénéfices

À travers les mécanismes présentés dans l'étude de cas, nous pourrions également nous poser certaines questions sur le mécanisme du Double irlandais et Sandwich hollandais. En effet, ce mécanisme montre le cheminement des revenus en partant des consommateurs jusque l'entreprise bermudienne tout en ne subissant que très peu d'impôt. C'est finalement la dernière étape de rapatriement des bénéfices vers la société mère qui semble poser problème puisqu'il ne sera réalisé que dans le cas d'une opportunité fiscale américaine (taux d'imposition réduit pour le rapatriement des bénéfices). Dès lors, en attendant l'une ou l'autre occasion propice, les profits ne font que s'amasser dans cette filiale. Mais qu'en pensent les actionnaires?

En fait, dans la majorité des cas, les actionnaires des entreprises technologiques ne s'attendent pas ou peu à recevoir d'importants dividendes de ces entreprises. En effet, ce le type de secteur dans lequel elles opèrent prône les investissements en R&D. Elles opèrent de la sorte afin de garder une certaine compétitivité et préfèrent alors réinvestir les bénéfices dans ces investissements plutôt que de les distribuer en bénéfices (Mank & Nystrom, 2001). C'est alors dans ce contexte que les actionnaires acceptent de ne pas recevoir de dividendes trop importants.

# Conclusion

Afin de creuser la problématique principale de ce mémoire visant à étudier les différentes stratégies et mécanismes utilisés par les entreprises en but d'optimiser leur fiscalité, nous sommes passés par différentes étapes.

Dans un premier temps, nous nous sommes intéressés à certaines notions relatives à la fiscalité des groupes internationaux et étudié certains mécanismes qui en découlaient. Dans un second temps, nous en avons cherché l'application à travers quelques exemples (Google, Amazon, Apple & Shire). De nombreuses études et investigations ont pu récemment mettre en lumière les données fiscales de nombreuses entreprises, notamment à travers les LuxLeaks, SwissLeaks et autres scandales financiers, le but de ce travail était d'en expliquer les fondements plus en profondeur.

Bien qu'elle ait été fortement médiatisée ces dernières années, l'évasion fiscale trouve ses prémices dès l'apparition des premières organisations économiques internationales. Depuis lors, elle est toujours soumise aux flux continus d'éléments changeants. La globalisation a, en effet, amené les entreprises à s'étendre de plus en plus à l'international impliquant dès lors une multitude de facteurs économiques et politiques. Parmi ceux-ci se retrouvent par exemple, les différentes législations nationales, la concurrence fiscale entre les États, les crises économiques, les nouvelles technologies, etc. Si certains de ces facteurs tels que la concurrence fiscale profitent aux entreprises, d'autres tels que les projet ACCIS et BEPS y érigeront certaines barrières. C'est finalement dans ce contexte toujours évolutif que l'intérêt d'une telle étude sur la fiscalité des entreprises multinationales s'est développé.

Si l'environnement qui encadre les entreprises est complexe et implique pour elles une adaptation continue de leurs stratégies, il en est de même pour les institutions souhaitant empêcher l'évitement fiscal des entreprises. En effet, c'est justement cet environnement évolutif qui pousse les entreprises à toujours innover dans leurs stratégies en profitant de nouvelles failles fiscales. Cette situation amène finalement à un certain dualisme dans lequel, d'une part les entreprises s'adaptent aux nouvelles législations, et d'autre part les États et

organismes s'adaptent aux nouvelles stratégies trouvées par ces entreprises en proposant des cadres fiscaux plus modernes et efficaces.

L'étude de cas semble cependant montrer que les entreprises multinationales disposent toujours d'une longueur d'avance sur les États et les différentes législations fiscales. Ce qui leur permet d'avoir une telle avance réside principalement dans les marges de manœuvre qu'elles possèdent en comparaison des États. En effet, tandis que les entreprises profitent de décisions fiscales centralisées au sein d'un unique groupe, la fiscalité quant à elle est gérée par les Etats que de façon assez individuelle. En effet, outre les quelques projets ou directives internationaux qui se développent, la majorité des législations fiscales sont prises au niveau national laissant la porte ouverte aux failles et distorsions fiscales discutées plus haut.

La solution proposée par les projets tels que l'ACCIS ou le BEPS est alors de prôner une meilleure harmonisation des politiques fiscales avec d'une part une assiette imposable consolidée et une formule de répartition, et de l'autre part des actions pour uniformiser certaines notions, méthodes de calcul, tout en promouvant la cohérence, la substance et la transparence, etc.

La transparence joue d'ailleurs un rôle clé dans cet enjeu. En effet, la promotion de celle-ci à travers les diverses actions du BEPS qui prônent de meilleurs échanges d'informations, va notamment permettre d'identifier de plausibles détournements pratiqués par les entreprises multinationales. À partir de là, il sera plus simple de combattre l'optimisation fiscale internationale.

Si ces différents projets tentent de rétablir l'imposition des revenus basée sur la réelle création de valeur des entités du groupe, les multinationales en sont bien conscientes. Elles joueront alors sur certaines subtilités de leurs activités en justifiant par exemple, comme le démontrent Google ou Apple, que la création de valeur se fait dans un pays (moins taxé) plutôt qu'un autre (plus taxé) même si les ventes se font à travers ce dernier pays.

Ainsi, si l'un des objectifs de l'ACCIS est de répartir les bénéfices entre les pays selon la réelle génération de ceux-ci, il a fallu créer une formule de répartition de ces bénéfices. Cette formule ne semble cependant pas ou peu prendre en compte les entreprises numériques et digitales principalement basées sur leurs actifs intangibles. En effet, si la formule se base sur la main

d'œuvre, le chiffre d'affaires et les immobilisations, ce dernier facteur ne comprend pas les immobilisations intangibles. Pour refléter au mieux la réalité de telles entreprises, il faudrait alors, à l'instar du projet BEPS, y accorder justement une attention particulière. Cette divergence montre à nouveau que les projets, les régulations et les législations doivent s'harmoniser et se moderniser si elles veulent pouvoir entretenir un cadre fiscal efficace.

Le caractère toujours évolutif de l'environnement dans lequel opèrent les multinationales ouvre la voie à de nombreuses discussions futures. Il semble en effet important de souligner que les études menées dans le cadre de ce mémoire pourront, dans les années à venir, ne plus être d'actualité puisque ces multinationales développent continuellement leurs stratégies dans un environnement changeant. Lors de l'étude de cas, nous avons par exemple abordé le Tax Holiday selon lequel les rapatriements de bénéfices situés dans les paradis fiscaux ont pu être taxés à moindre taux pendant une certaine période sous le gouvernement de Bush. Il semblerait que la montée au pouvoir de Trump va également y marquer un tournant. Ce nouveau président américain souhaite, en effet, restaurer une telle politique avec un taux de 10% pour le rapatriement des bénéfices vers les USA. Son programme entend également abaisser substantiellement le taux d'imposition des sociétés en le rabaissant à 15% (alors qu'il est aujourd'hui à 35%) (Bloomberg, 2017). Si ce taux théorique clairement diminué est concrétisé, il semble assez probable que certaines sociétés américaines décideront de limiter leurs stratégies actuelles établies en Europe pour les relocaliser en Amérique.

Les fondements sous-jacents à la question initiale « Les multinationales paient-elles de l'impôt ? » rendent cette question trop complexe pour que celle-ci puisse se contenter d'une réponse succincte et définitive.

J'avancerai plusieurs raisons à cela. L'étude réalisée dans le cadre de ce mémoire repose sur différentes entreprises avec des stratégies qui leur sont propres. Il n'y a donc pas de méthode unique et standard de l'évasion fiscale menant alors à divers résultats en termes de paiements d'impôts. Ensuite, il est important de souligner que les informations relatives aux paiements réels d'impôts par les multinationales sont souvent tenues secrètes, pour autant que ces multinationales ne fassent pas l'objet de scandales financiers. Sans le recours à des personnes internes à l'entreprise voire aux institutions fiscales permettant d'avoir accès à la fiscalité de de l'entreprise, il est difficile d'étudier avec exactitude les impôts réellement payés par ces entreprises. N'oublions pas non plus de tenir compte du caractère évolutif de la fiscalité.

Ainsi, ces différents éléments ne nous permettent pas d'avoir une réponse ferme et définitive à cette question qui nous préoccupe.

En revanche, ce que nous pouvons affirmer et retenir est la chose suivante : les multinationales profitent et tendent à abuser des différentes législations mises en place à travers le monde. A quelques exceptions près, elle réalisent toutes une optimisation de leurs bénéfices dans un contexte légal, et considèrent l'impôt comme un simple coût de fonctionnement à optimiser.

Ce fonctionnement propre à beaucoup de grosses entreprises peut alors soulever de nombreux questionnements moraux quant à savoir si l'impôt payé par les multinationales est justifié éthiquement. Ceci n'étant pas l'objet de la rédaction de ce mémoire, je m'abstiendrai de le faire pour laisser place à d'autres recherches à un niveau plus philosophique de la fiscalité des multinationales.

Finalement, les diverses analyses de ce mémoire ont mis l'accent sur les problèmes liés aux disparités des législations fiscales au niveau international. Dès lors, afin d'atténuer les transferts de bénéfices des multinationales, il est important de continuer les travaux entrepris tels que le BEPS ou encore l'ACCIS pour instaurer une meilleure harmonisation dans le monde en matière fiscale tout en s'assurant d'avoir une cohérence entre les différents projets. Pour ce faire, il sera également nécessaire de privilégier les échanges d'informations dans le monde, ce qui permettra également une meilleure organisation fiscale plus mesure d'encadrer les stratégies fiscales opérées par certaines entreprises.

# Bibliographie

Administration de l'Enregistrement et des Domaines, (2017). *Taux nationaux applicables.* http://www.aed.public.lu/tva/taux/, consulté le 25 juin 2017.

Aggarwal, R., Berrill, J., Hutson, E., & Kearney, C. (2011). What is a multinational corporation? Classifying the degree of firm-level multinationality. *International Business Review*, *20*(5), 557-577. doi:10.1016/j.ibusrev.2010.11.004

Amadeus, Bureau van dijk (s.d.). Google Ireland Limited. Taille et groupe. https://amadeus.bvdinfo.com/version-2017630/Report.serv?_CID=91&context=8BPTE6NQ90SHJID&SeqNr=0, consulté le 12 juillet 2017.

Ault, H. J., Schoen, W., & Shay, S. E. (2014). Base Erosion and Profit Shifting: A Roadmap for Reform. *Research Paper 324.*

Bank, S. A. (2013). The globalization of corporate tax reform, *Pepperdine Law Review, Vol. 40, No. 5.*

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

Baudrihaye-Gerard, Arnaud. *La proposition de directive concernant une assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés (ACCIS) luttant contre les entraves fiscales à la croissance au sein du Marché intérieur : état des lieux et perspectives futures.* Faculté de droit et de criminologie, Université catholique de Louvain, 2012. Prom. : Nihoul, Paul.

Becompta. (s.d.). *Revenus mobiliers exonérés.* https://www.becompta.be/dictionnaire/revenus-mobiliers-exoneres, consulté le 20 juin 2017.

Belgium.be, (s.d.). *Taux de base de la TVA.* https://www.belgium.be/fr/impots/tva/taux, consulté le 25 juin 2017.

Bettendorf, L., Devereux, M. P., Van der Horst, A., Loretz, S., & De Mooij, R. A. (2010). Corporate tax harmonization in the EU. *Economic Policy*, *25*(63), 537-590. doi:10.1111/j.1468-0327.2010.00248.x

Bloomberg. (2017). *Trump plans to seek 10% Tax on Offshore Earnings, Official says.* Bloomberg politics. https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-04-25/trump-s-tax-plan-said-to-slash-rate-for-pass-throughs-to-15-j1y5bn74, consulté le 30 juillet 2017.

Blouin, J. L., Huizinga, H., Laeven, L., & Nicodème, G. (2014). Thin capitalization rules and multinational firm capital structure. *Taxation papers. Working Paper* 42.

Borkowski, S. C. (2001). Transfer pricing of intangible property: Harmony and discord across five countries. *The International Journal of Accounting*, *36*(3), 349-374. doi:10.1016/S0020-7063(01)00108-X

Boulet, J.-P. (2014). *Les intérêts notionnels. Chronique d'une mort annoncée.* Bruxelles : Au Quotidien

Bourgain, A., & Pieretti, P. (2005). *Déterminants de la localisation des investissements directs étrangers: le cas des petites économies intégrées* (No. 98). Statec.

Boyer, M. (2007). *Prix de transfert : Efficacité fiscale et organisationnelle dans les firmes multidimensionnelles.* Montréal.

Brennan, J. (2016). *The definition of 'head office': That Apple tax ruling explained.* The Irish Times. https://www.irishtimes.com/business/financial-services/the-definition-of-head-office-that-apple-tax-ruling-explained-1.2912111, consulté le 16 juillet 2017.

Brusseleers, J.P., De Bonhome, O. (2000). *Impôt des sociétés*. Bruxelles. Kluwer.

Buettner, T., Overesch, M., Schreiber, U., & Wamser, G. (2012). The impact of thin-capitalization rules on the capital structure of multinational firms. *Journal of Public Economics*, *96*(11), 930-938. doi:10.1016/j.jpubeco.2012.06.008

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

Cadot, J. (2017). *Si vous souhaitez être crédibles, arrêtez de dire « Les GAFA »*. Numerama. http://www.numerama.com/tech/227930-si-vous-souhaitez-etre-credibles-arretez-de-dire-les-gafa.html consulté le 16 juin 2017.

Charrié, J. & Janin, L. (2015). Fiscalité du numérique. *La Note d'analyse, 26,* 1-8.

Chaumontet, D., Glaize, A. (2015). *Publication des résultats du projet BEPS : cohérence, substance et transparence*. Arsene-Taxand. http://www.arsene-taxand.com/Publication-des-resultats-du-projet-BEPS-coherence-substance-et-transparence_a927.html, consulté le 12 juin 2017.

Chavagneux, C., & Palan, R. P. (2006). *Les paradis fiscaux*. Paris: La découverte.

CIR (1992). Le code des Impôts sur les revenus 1992.

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

Colmant, B., Minne, P., & Vanwelkenhuyzen, T. (2006). *Les intérêts notionnels: aspects juridiques, fiscaux et financiers de la déduction pour capital à risque* (Vol. 26). Larcier.

Commission européenne (2001), *Vers un marché intérieur sans entraves fiscales,* COM(2001) 582 final, 23 octobre 2001.

Commission européenne (2011). Proposition de directive du conseil concernant une assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés (ACCIS). Bruxelles, *Com(2011) 121/4. 2011/0058 (CNS).* http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011PC0121&from=FR, consulté le 10 juillet 2017.

Commission européenne (2016a). *La Commission propose une grande réforme de l'impôt sur les sociétés dans l'Union.* Communiqué de presse, Strasbourg.

Commission européenne (2016b). *Proposition de Directive du conseil concernant une assiette commune pour l'impôt sur les sociétés.* Strasbourg.

Commission européenne (2016c). *Aides d'État: la Commission estime que le régime belge d'exonération des bénéfices excédentaires est illégal et ordonne la récupération d'environ 700 millions d'euros auprès de 35 multinationales*. Communiqué de presse. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-42_fr.htm, consulté le 10 Juin 2017.

Commission européenne (s.d.-a) *Régime fiscal des paiements transfrontaliers d'intérêts et de redevances dans l'Union européenne.* http://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/taxation-crossborder-interest-royalty-payments-eu-union_fr, consulté le 22 juin 2017.

Commission européenne (s.d.-b) *Services de télécommunications, de radiodiffusion et de télévision et services électroniques.* http://ec.europa.eu/taxation_customs/business/vat/telecommunications-broadcasting-electronic-services_fr, consulté le 20 juin 2017.

Coppens, P. F. (2008). *Les nouveaux atouts de la fiscalité belge pour les entreprises: à jour au 1er février 2008*. Larcier.

Coulomb, R. (2007). Les paradis fiscaux. *Regards croisés sur l'économie*, (1), 261-262. doi:10.3917/rce.001.0261

Cretin, T. (2009). Les paradis fiscaux. *Études*, *411*(11), 439-450.

Cuervo-Cazurra, A., Maloney, M. M., & Manrakhan, S. (2007). Causes of the difficulties in internationalization. *Journal of International Business Studies*, *38*(5), 709-725.

Darte, D., Noël, Y. (2009). *Maîtriser L'I.Soc.* Edi Pro.

Decoster, A., & Valenduc, C. (2011). *L'impôt et la politique fiscale en Belgique*. l'Université de Bruxelles.

Dell'Oro, J.-P. (2013). *Voici 5 astuces des multinationales pour ne pas payeer d'impôts.* https://www.challenges.fr/entreprise/5-astuces-des-multinationales-pour-ne-pas-payer-d-impots_8957, consulté le 07 Juin 2017.

Deloitte (s.d.) *BEPS Actions Base Erosion and Profit Shifting.* https://www2.deloitte.com/global/en/pages/tax/articles/beps-actions.html#, consulté le 12 juin 2017.

De Mooij, R., Keen, M., (2014). Les principes de l'impôt. Comment s'accommoder au mieux d'un mal nécessaire. *L'ABC de L'économie.*

Desai, M. A. (2009). The decentering of the global firm. *The World Economy*, *32*(9), 1271-1290. doi: 10.1111/j.1467-9701.2009.01212.x

Desai, M. A., Foley, C. F., & Hines, J. R. (2004). A multinational perspective on capital structure choice and internal capital markets. *The Journal of Finance*, *59*(6), 2451-2487. doi: 10.1111/j.1540-6261.2004.00706.x

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

Devereux, M. P., & Griffith, R. (1998). Taxes and the Location of Production: Evidence from a Panel of US Multinationals. *Journal of public Economics*, *68*(3), 335-367. doi:10.1016/S0047-2727(98)00014-0

Devereux, M. P., & Sørensen, P. B. (2006). *The corporate income tax: international trends and options for fundamental reform*. Brussels: European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs.

De Wolf, M., Malherbe, J., Schotte, C. (1997). *Droit fiscal : L'impôt des sociétés.* Précis de la Faculté de Droit de l'Université catholique de Louvain. Bruxelles. Larcier. 453 pp.

DGE, Direction Générale des Entreprises. (s.d.) *Définition de l'économie numérique.* http://www.entreprises.gouv.fr/observatoire-du-numerique/economie-numerique, consulté le 15 juin 2017.

Dodwell, B., Lobb, A., Van Hove, P., Korving, J. (2016). *Eu Tax Alert - EU Re-launches Common Consolidated Corporate Tax Base.* https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-alert-european-union-28-october-2016.pdf, consulté le 4 juillet 2017.

Dunning, J. H. (1988). The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions. *Journal of international business studies*, *19*(1), 1-31

Dunning, J. H. (2001). The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future. *International journal of the economics of business*, *8*(2), 173-190. doi:10.1080/13571510110051441

Dunning, J. H., & Lundan, S. M. (2008). *Multinational enterprises and the global economy*. Edward Elgar Publishing.

Dunning, J. H. (2012). *International Production and the Multinational Enterprise (RLE International Business)*. Routledge.

Dye, R. A. (2008). *Cost-Sharing Agreements. A tax-saving device for multi-nationals.* https://insight.kellogg.northwestern.edu/article/cost_sharing_agreements, consulté le 08 juillet 2017.

Eichner, T., & Runkel, M. (2008). Why the European Union should adopt formula apportionment with a sales factor. *The Scandinavian Journal of Economics, 110*(3), 567-589. doi: 10.1111/j.1467-9442.2008.00551.x

El Bakkali, M. & Gérard, M. (2012). L'imposition des entreprises multinationales en Europe: de la taxation séparée au modèle ACCIS. *In: Bulletin de Documentation SPF Finances*, Vol. 72, no.4, p. 35-66

European Commission. (2016). *State aid: Ireland gave illegal tax benefits to Apple worth up to €13 billion.* http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-2923_en.htm, consulté le 16 juillet 2017.

EY. (2014). *Beps explained.* http://www.ey.com/lu/en/newsroom/pr-activities/articles/article_201410_beps-explained, consulté le 30 juin 2017.

EY. (s.d.) *Six strategies for restructuring intercompany loans*. http://www.ey.com/gl/en/industries/financial-services/banking---capital-markets/six_strategies_restructuring_intercompany_loans, consulté le 10 juillet 2017.

Facileco. (2012). Evasion, fraude, optimisation fiscale : quelles différences ? *Le portail de l'Économie, de l'Action et des Comptes publics.*

Filo-Fisc. (2015). *L'impôt des sociétés (Isoc).* http://www.filo-fisc.be/Downloads/impot_des_societes.pdf, consulté le 8 Mai 2017.

Filo-Fisc. (2016). *Les intérêts notionnels (déduction pour capital à risque) et la réserve d'investissement.* http://www.filo-fisc.be/Downloads/intnotionnels.pdf consulté le 9 Mai 2017.

Flanagan, P. (2013). *How this Double Irish accountancy trick works.* The independent. http://www.independent.ie/irish-news/how-this-double-irish-accountancy-trick-works-29298309.html, consulté le 21 juin 2017.

Fléchaux, R. (2014). *Google, Apple, Facebook, Amazon : 10 choses à savoir sur les Gafa.* Silicon. http://www.silicon.fr/google-apple-facebook-amazon-10-choses-savoir-gafa-103205.html?inf_by=59469a47671db89a558b479b#, consulté le 18 juin 2017.

Froot, K. A. (1990). Multinational corporations, exchange rates, and direct investment. In *International policy coordination and exchange rate fluctuations* (pp. 307-346). University of Chicago Press.

Freedman, J., & Macdonald, G. (2008). *The Tax Base for CCCTB: The Role of Principles*. Centre for Business Taxation WP 08/07.

Fuest, C., Spengel, C., Finke, K., Heckemeyer, J., & Nusser, H. (2013). *Profit shifting and 'aggressive' tax planning by multinational firms: Issues and options for reform*. ZEW Discussion Paper No. 13-078, Mannheim.

Garcin, B. (2015). *L'évasion fiscale selon Google.* https://www.youtube.com/watch?v=mqgZ5immbMA, consulté le 20 juin 2017.

Ghosh, S. (2008). *Cost Contribution Arrangements in Transfer Pricing International Best Practices.* Deloitte, Haskins & Sells. http://fitindia.org/downloads/shanto_ghosh_2008.pdf, consulté le 18 juilllet 2017.

Gimdal, G. (2017). Common corporate tax base (CCTB). Briefing: EU Legislation in Progress. http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2017/595907/EPRS_BRI(2017)595907_EN.pdf , consulté le 20 juillet 2017.

Graham, J. R. (1996). Debt and the marginal tax rate. *Journal of financial Economics*, *41*(1), 41-73. doi: 10.1016/0304-405X(95)00857-B

Greenwich Consulting. (2009). *Evaluer l'impact du développement d'Internet sur les finances de l'État.* Rapport d'étude réalisé pour le sénat.

Grosclaude, J., & Marchessou, P. (2013). *Droit fiscal général*. Dalloz.

Gupta, R. (2017). *Recent Trends In Transfer Pricing Intangibles, GAAR and BEPS*. Bloomsbury Publishing.

Hadari, Y. (1973). The Structure of the Private Multinational Enterprise. *Michigan Law Review*, *71*(4), 729-806. doi: 10.2307/1287788

Haulotte, S., Valenduc, Ch. & Deloddere, E. (2016). Memento fiscal 2016. *Service Public Fédéral Finances* . https://finances.belgium.be/sites/default/files/memento-fiscal-2016.pdf consulté le 8 Mai 2017.

Hajkova, D., Nicoletti, G., Vartia, L., & Yoo, K. Y. (2006). Taxation, business environment and FDI location in OECD countries.

Hellerstein, W., & McLure, C. E. (2004). The European Commission's report on company income taxation: What the EU can learn from the experience of the US states. *International Tax and Public Finance*, *11*(2), 199-220.

Hill, W. (2014). The Patent Box as the New Innovation Incentive for the Several States: Lessons from Intellectual Property-Tax Competition. *AIPLA QJ*, *42*, 13.

Hines, J.R., 1996. Altered States: taxes and the location of foreign direct investment in America. *American Economic Review* 86, 1076–1094. doi:10.3386/w4397

House of Commons (2012), Committee of Public Accounts, HM Revenue and Customs: Annual Report and Accounts 2011-12, *Nineteenth Report of Session 2012-13, Ev 39,*

http://www.publications.parliament.uk/pa/cm201213/cms elect/cmpubacc/716/716.pdf, consulté le 23 juin 2017.

House of Commons (2014), Committee of Public Accounts, Oral evidence: Tax avoidance: the role of large accountancy firms - follow-up, *HC 860*, http://data.parliament.uk/writtenevidence/committeeevidence.svc/evidencedocument/public-accounts-committee/tax-avoidance-the-role-of-large-accountancy-firms-followup/oral/16207.html, consulté le 5 juillet 2017.

Hymer, S. H. (1976). *The international operations of national firms: A study of direct foreign investment.* MIT press.

Institut de Droit international, (1995). *Les obligations des entreprises multinationales et leurs sociétés membre*, Session de Lisbonne - 1995.

King, E. (1994). Cost-sharing Agreements. *Transfer Pricing and Valuation in Corporate Taxation: Federal Legislation vs. Administrative Practice*, 151-209.

Konnova, Y., Saux, A. (s.d.) *« Le sandwich hollandais » et le « double irlandais » : des recettes à la frontière entre fraude et optimisation fiscale.* https://www.univ-paris1.fr/fileadmin/diplome_M2OFIS/OFIS_2013-2014/Articles/_Le_sandwich_hollandais_et_le_double_irlandais_-_des_recettes_%C3%A0_la_fronti%C3%A8re_entre_fraude_et_optimisation_fiscale..pdf, consulté le 15 juin 2017.

KPMG. (2012). The KPMG guide to CCCTB. https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2012/10/ccctb-part1-v2.pdf, consulté le 25 juillet 2017.

Kwok, C. C., & Reeb, D. M. (2000). Internationalization and firm risk: An upstream-downstream hypothesis. *Journal of International Business Studies*, *31*(4), 611-629.

Laurent, H., Mignolet, M. (2009). *Fiscalité internationale et structure de financement des groupes multinationaux.* Larcier.

Lecraw, D. (1983). Performance of transnational corporations in less developed countries. *Journal of International Business Studies,* 14/1, 15-34.

Le Cacheux, J. (2000). Les dangers de la concurrence fiscale et sociale en Europe. *Questions européennes*, 41-55.

Lénik, J. S. (2000). Prix de transfert et accords de répartition des coûts: Nouveaux enjeux-Nouvelles perspectives-Nouveaux defis. *Canadian tax journal*, *48*(4), 1078-1137.

Levasseur, S. (2002). Investissements directs à l'étranger et stratégies des entreprises multinationales. *Revue de l'OFCE*, (5), 103-152.

Levin, C., & McCain, J. (2013). Offshore profit shifting and the US tax code-part 2 (Apple Inc.). *Memorandum to the members of the Permanent Subcommittee on Investigations*.

Lieb, J.-P., Genestier, N. (2016). *Compétition fiscale et projet d'une assiette commune de l'impôt sur les sociétés en Europe : quelle stratégie adopter ?* http://www.ey-avocats.com/Publication/vwLUAssets/EY-etude-accis-fiscalite-europeenne/$FILE/EY-etude-accis-fiscalite-europeenne.pdf, consulté le 03 Juillet 2017.

Loomis, S. C. (2011). The Double Irish Sandwich: Reforming Overseas Tax Havens. . *Mary's LJ*, *43*, 825.

Love, J. H., & Lage-Hidalgo, F. (2000). Analysing the determinants of US direct investment in Mexico. *Applied Economics*, *32*(10), 1259-1267. doi: 10.1080/000368400404416

MacKie-Mason, J. K. (1990). Do taxes affect corporate financing decisions?. *The journal of finance*, *45*(5), 1471-1493. doi: 10.1111/j.1540-6261.1990.tb03724.x

Maitrot, E.U. (s.d.) « IMPÔT - Histoire de l'impôt », Encyclopædia Universalis [en ligne], consulté le 2 mai 2017. URL : http://www.universalis.fr/encyclopedie/impot-histoire-de-l-impot/

Mank, D. A., & Nystrom, H. E. (2001). Decreasing returns to shareholders from R&D spending in the computer industry. *Engineering Management Journal*, *13*(3), 3-8. doi:10.1080/10429247.2001.11415120

Martens-Weiner, J. (2006). *Company tax reform in the European Union: Guidance from the United States and Canada on implementing formulary apportionment in the EU*. Springer Science & Business Media.

Merle, M. (1988). *Sociologie des relations internationales.* Paris, Dalloz.

Merlo, V., & Wamser, G. (2014). Debt shifting and thin-capitalization rules. *DICE Report*, *12*(4), 27.

Michel, J. (2009). *Investissements directs à l'étranger dans les activités de recherche et développement: fondements théoriques et application aux entreprises suisses* (Vol. 3348). Peter Lang.

Monnier, J. M. (2008). La politique fiscale: objectifs et contraintes. *Les Cahiers français: documents d'actualité*, (343), 03-08.

Moore Stephens. (2017). Nouvelle déduction pour revenus d'innovation. http://www.moorestephens.be/fr/services/tax-legal-services/558-nouvelle-deduction-pour-revenus-d-innovation, consulté le 10 Juin 2017.

Mucchielli, J-L. (s.d.). *Multinationales : entreprises.* Encyclopædia Universalis. http://www.universalis-edu.com/encyclopedie/entreprises-multinationales/, consulté le 15 avril 2017.

Mucchielli, J. L. (1998). *Multinationales et mondialisation* (Vol. 41). Éd. du Seuil.

Musgrave, R. A. (1959). *The theory of public finance*. McGraw-Hill Book Company, Inc.

Neighbour, J. (2002). Transfer pricing: Keeping it at arms' length. *Organisation for Economic Cooperation and Development. The OECD Observer*, (230), 29.

OECD. (2008). *Tax Effects on Foreign Direct Investment.* Policy brief. https://www.oecd.org/investment/investment-policy/40152903.pdf, consulté le 5 juin 2017.

OECD. (2010a). *Modèle de convention fiscale concernant le revenu et la fortune.* http://www.oecd.org/fr/ctp/conventions/modele-de-convention-fiscale-concernant-le-revenu-et-la-fortune-2014-version-complete-9789264239142-fr.htm, consulté le 10 juin 2017.

OECD. (2010b). *Examen de la comparabilité et des méthodes transactionnelles de bénéfices : Révision des chapitres I - III des principes applicables en matière de prix de transfert. ,* https://www.oecd.org/fr/ctp/prix-de-transfert/45690311.pdf , consulté le 10 juin 2017.

OECD. (2010c). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations.* http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/transfer-pricing-guidelines.htm, consulté le 20 juin 2017.

OECD. (2012). *Dispositifs hybrides: Questions de politique et de discipline fiscales.* http://www.oecd.org/fr/ctp/echange-de-renseignements-fiscaux/HYBRIDS_FR_Final_October2012.pdf, consulté le 10 juillet 2017.

OECD. (2013), *Plan d'action concernant l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices, Éditions OCDE*. http://dx.doi.org/10.1787/9789264203242-fr, colsulté le 12 juin 2017.

OECD. (2015a). *Concevoir des règles efficaces concernant les sociétés étrangères contrôlées, Action 3 - Rapport final 2015.* http://www.oecd.org/fr/fiscalite/concevoir-des-regles-efficaces-concernant-les-societes-etrangeres-controlees-action-3-rapport-final-2015-9789264248489-fr.htm, consulté le 12 juin 2017.

OECD. (2015b). *Documentation des prix de transfert et déclaration pays par pays, Action 13 - Rapport final 2015.* http://www.oecd.org/fr/ctp/documentation-des-prix-de-transfert-et-aux-declarations-pays-par-pays-action-13-rapport-final-2015-9789264248502-fr.htm, colsulté le 12 juin 2017.

OECD. (2015c). *Les 10 questions les plus posées sur BEPS.* http://www.oecd.org/fr/ctp/les-10-questions-les-plus-posees-sur-beps.pdf, consulté le 5 juillet 2017.

OECD. (2015d). Designing effective controlled foreign company rules, Action 3 - 2015 Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OCDE Publishing, Paris. http://dx.doi.org/10.1787/9789264241152-en, consulté le 15 juillet 2017.

OECD. (2015e). *Classification des impôts de l'OCDE et Guide d'interprétation.* https://www.oecd.org/fr/fiscalite/politiques-fiscales/classification-impots-de-ocde-guide-d%27interpretation.pdf, consulté le 16 juillet 2017.

OECD (2017a). *Corporate income tax rate*. http://stats.oecd.org/index.aspx?r=796362#, consulté le 9 Mai 2017.

OECD (2017b). BEPS Action 5 Pratiques fiscales dommageables : le cadre de transparence. http://www.oecd.org/fr/fiscalite/beps/beps-action-5-sur-les-pratiques-fiscales-dommageables-examens-par-les-pairs-du-cadre-de-transparence.pdf, consulté le 12 Juin 2017.

OECD (s.d.-a) *Les actions du projet BEPS. L'érosion de la base d'imposition et le trasnfert de bénéfices.* http://www.oecd.org/fr/fiscalite/beps/actions-beps.htm, consulté le 12 Juin 2017.

OECD. (s.d.-b) *Questions fréquemment posées sur BEPS.* http://www.oecd.org/fr/ctp/questionsfrequemmentposees.htm, consulté le 5 juillet 2017.

OECD. (s.d.-c) *À propos de BEPS et du cadre inclusif.* http://www.oecd.org/fr/fiscalite/beps/a-propos-de-beps.htm, consulté le 20 juin 2017.

Palan, R., Murphy, R., Chavagneux, C., & Mousli, M. (2009). Les paradis fiscaux: entre évasion fiscale, contournement des règles et inégalités mondiales. *L'économie politique*, (2), 22-40. doi: 10.3917/leco.042.0022

Paquette, E. & Marti, R. (2009). Apple ne paie pas la TVA en France pour son service Itunes. LesEchos. https://www.lesechos.fr/28/04/2009/LesEchos/20414-160-ECH_apple-ne-paie-pas-la-tva-en-france-pour-son-service-itunes.htm, consulté le 28 juin 2017.

Parlement européen. (2012). *Résolution législative du Parlement européen du 19 avril 2012 sur la proposition de directive du Conseil concernant une assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés (ACCIS).* (COM(2011)0121 – C7-0092/2011 – 2011/0058(CNS)). http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+TA+P7-TA-2012-0135+0+DOC+PDF+V0//FR, consulté le 30 juillet 2017.

Passet, O. (2013). Endiguer l'évasion fiscale des géants du e-commerce. *https://www.youtube.com/watch?v=NS4_mfvu7VM*, consulté le 20 juin 2017.

Peng, W. (2016). Multinational Tax Base Erosion Problem of the Digital Economy. *Modern Economy*, *7*(03), 345.

Philippe, D.-E. (2017). *Comment Telenet a allégé sa facture fiscale?* Bloom Lax Firm. http://www.bloom-law.be/fr/actualite/blog/6261/comment-telenet-a-allege-sa-facture-fiscale-, consulté le 08 juin 2017.

Poncet, E. (2015). *Peut-on taxer l'économie numérique?* http://convention-s.fr/decryptages/peut-on-taxer-leconomie-numerique/, consulté le 20 juin 2017.

Porter, M. E. (1986). *Competition in global industries.* Harvard Business Press.

Poumellec, A. (2011). La sous-capitalisation : évolution des enjeux et actualité.

PWC. (2016). *International comparison of effective corporate tax rates.* http://www.actontaxreform.com/wp-content/uploads/2016/09/International-Comparison-of-Effective-Corporate-Tax-Rates_FINAL_20160926.pdf, consulté le 19 juin 2016.

Schyns, F. (2016). *Le système des décisions anticipées en matière fiscale : cas de l'excess profit ruling en Belgique.* Louvain School of Management, Université catholique de Louvain, 2016. Prom. : Stempnierwsky, Yvan

Service Public Fédéral Finances (SPFF). (2016). *Ruling.* https://www.ruling.be/fr/ruling. Consulté le 10 Juin 2017.

Service Public Fédéral Finances. (SPFF) (s.d.). *Taux de l'impôt des sociétés.* http://finances.belgium.be/fr/entreprises/impot_des_societes/calcul/taux, consulté le 9 Mai 2017.

Shire. (2017). https://www.shire.com/, consulté le 20 juillet 2017.

Slaedts, T. (2017). *Innover en Belgique avec la déduction pour revenus d'innovation : les nouveautés.* BDO Belgium. https://www.bdo.be/fr-be/actualites/2017/innover-en-belgique-avec-la-deduction-pour-revenus, consulté le 10 Juin 2017.

Spengel, C., & Zöllkau, Y. (Eds.). (2012). *Common Corporate Tax Base (CC (C) TB) and determination of taxable income: An international comparison*. Springer Science & Business Media.

Thorne, D. (2013). *The Double Irish and Dutch Sandwich tax strategies: Could a general anti-avoidance rule counteract the problems caused by the utilisation of these structures*?. LLM RESEARCH PAPER

Ting, A. (2014). iTax-Apple's International Tax Structure and the Double Non-Taxation Issue. *British Tax Review*. (1), 40-71.

Valenduc, C. (2009). Les intérêts notionnels: une réforme fondamentale et controversée. *Courrier hebdomadaire du CRISP*, (13), 5-52. doi: 10.3917/cris.2018.0005

Vandendaele, D. (2015). *Quand la déductibilité fiscale des intérêts est-elle menacée?* Lettre d'information BDO. http://www.pmecockpit.be/media/docs/Newsletter/Quandlad%C3%A9ductibilit%C3%A9fiscaledesint%C3%A9r%C3%AAtsest-ellemenac%C3%A9e.pdf, consulté le 31 juillet 2017.

Van de Velde, E. (2015). Tax Rulings in the EU Member States. *Study for the ECON Committee. Brussels. European Union*.

Vanwelkenhuyzen, T. (2009). *Les prix de transfert*. Larcier. Bruxelles.

Wood, R. W. (2016). *How Google Saved $3.6 Billion Taxes From Paper 'Dutch Sandwich'*, Forbes. https://www.forbes.com/sites/robertwood/2016/12/22/how-google-saved-3-6-billion-taxes-from-paper-dutch-sandwich/#628c20231c19, consulté le 23 juin 2017.

Zimmermann, T. A. (2008). Les investissements directs: évolution actuelle en théorie, pratique et politique. *La Vie Economique*, *81*(7-8), 4-8.

# Annexes

## Annexe A : La constitution de la base imposable en Belgique

T1. Détermination du résultat fiscal

Dans cette première étape, il faut additionner la variation des réserves, les dépenses non admises (DNA) et les bénéfices distribués. Il s'agit donc ici des revenus imposables auxquels nous avons retiré les charges admises. La variation des réserves représente la différence des réserves taxées entre le début et la fin de la période imposable. Si cette variation est positive, elle constituera des réserves; à contrario si elle est négative elle représentera un prélèvement sur réserves.

Les DNA sont les charges comptabilisées, mais partiellement ou totalement rejetées sur le plan fiscal. Parmi celles-ci nous pouvons retrouver les impôts non déductibles, les pensions, capitaux et cotisations pour pensions non déductibles, les frais de restaurants non déductibles, les libéralités, et bien d'autres.

Enfin, les bénéfices distribués représentent la part des bénéfices que la société a décidé de redistribuer (dividendes) aux différents actionnaires. Ceci concerne tant les dividendes ordinaires que les boni d'acquisition ou de liquidation ainsi que les dividendes distribués à la suite d'un décès ou d'exclusion d'un associé actionnaire (Coppens, 2008). Si l'ensemble de ces additions constitue un résultat positif nous pouvons poursuivre les étapes pour arriver à la base imposable finale, au contraire s'il s'agit d'un résultat négatif nous la considérons comme perte reportée pour l'année suivante qui sera déductible, les autres étapes n'étant plus nécessaires. Cependant, elle fera éventuellement l'objet de certaines corrections afin d'empêcher la déduction sur les pertes de l'année telles que les avantages anormaux ou bénévoles obtenus par la société, les sommes affectés à la corruption publique et privée, la participation des travailleurs reprise en DNA, de la réserve d'investissement imposable suite au non-respect de l'obligation d'investir ou encore la parties de bénéfices provenant de prélèvement de certaines plus-values ou réserves exonérées (Darte & Noël, 2009).

T2. La ventilation des bénéfices

Cette deuxième opération n'a lieu d'être uniquement pour les sociétés qui engendrent des bénéfices à l'étrangers. Nous allons subdiviser (ventiler) le résultat de T1 (pour autant qu'il soit positif), sinon il sera, rappelons-le, considéré comme perte reportée, en deux différentes parts : premièrement les bénéfices d'origine belge entièrement taxables ainsi que les bénéfices obtenus dans les pays avec lesquels il n'existe pas de convention de double imposition; et deuxièmement les bénéfices d'origine étrangère dans les pays avec lesquels nous avons cette convention. Ces derniers ne feront pas partie de la base imposable, nous les retirerons alors dans l'étape suivante lors de la soustraction (CIR, 1992).

T3. La soustraction des éléments bénéfices exonérés et non imposables

Cette étape de soustraction peut être scindée en deux différentes déductions, la déduction des bénéfices exonérés et celles des éléments non imposables. Tout d'abord, il faudra déduire, comme précédemment décrit, les bénéfices réalisés dans les pays avec lesquels la Belgique dispose de la convention. Ensuite, il y aura également les autres éléments non imposables.

- Une immunisation à hauteur de 15.270€ par employé supplémentaire qui est affecté en Belgique à la direction soit à la "gestion intégrale de la qualité" soit au service des exportations.

- Les plus-values réalisées par des sociétés de logement à l'occasion de la vente de biens immobiliers et cinq sixièmes des plus-values réalisées sur les titres publics.
- Les libéralités ne dépassant pas un total 500.000€ ou 5% du bénéfice fiscal calculé au T1.
- D'autres immunisations concernant certains employés dans un contexte particulier (l'immunité pour personnel supplémentaire PME ou affecté à la recherche scientifique; bonus de tutorat,...) (Haulotte et al., 2016; Coppens, 2008).

T4. Déduction des RDT & RME

Cette étape a pour but de déduire les revenus définitivement taxés ainsi que les revenus mobiliers exonérés. Si une société dispose d'actions dans une autre société, c'est notamment pour pouvoir percevoir des dividendes de celles-ci. Le concept des revenus définitivement taxés s'applique sur ces dividendes.

En effet, afin d'éviter une double imposition totale, et par la société distributrice, et par la société bénéficiaire, le principe de RDT a été mis en place. Selon celui-ci, il y a une déductibilité à hauteur de 95% du revenu des dividendes avant la retenue du précompte immobilier ainsi que les boni d'acquisition ou de liquidation s'ils constituent un dividende.

Il existe cependant plusieurs conditions à cette déduction : un taux de participation minimale, la nature de la participation (immobilisation financière), les participations dans les entreprises liées, les autres participations et les actions et parts considérées comme autres immobilisation financières. (Coppens, 2008). Toutefois, cette déductibilité n'est applicable qu'en cas de base imposable en T1 positive (bénéfice). Si T1 est négatif (perte), cette déductibilité n'est pas conservée pour les années ultérieures (Haulotte et al., 2016).

Les revenus mobiliers exonérés seront également déduits dans cette section et reprennent "les revenus des titres d'emprunt de refinancement des emprunts conclus par la Société nationale du logement, la Société nationale terrienne ou par le Fonds d'amortissement du logement social" . Ces revenus seront entièrement déduits s'ils proviennent d'emprunts en but de refinancement, sinon il le seront à 95% (Becompta, s.d.).

T5. Déduction pour revenus d'innovations

Cette cinquième étape va permettre à la base imposable d'être amoindrie des revenus pour innovations à hauteur de 85%. Cette étape ne sera que peu développée dans cette section dès lors qu'elle a fait l'objet d'une attention particulière dans le chapitre 3 sur les mécanismes fiscaux propres à la Belgique.

T6. Déduction pour capital à risque

Les entreprises belges peuvent également déduire un certain taux fictif, appelé intérêts notionnels, en raison du financement sur base de fonds propres. À l'instar de la déduction pour revenus d'innovations, cette étape a été étudiée plus en profondeur dans le chapitre 3 sur les mécanismes fiscaux.

T7. Déduction des pertes antérieures

Lorsque la société réalise une perte, elle peut, conformément à la législation mise en place, la déduire des bénéfices des années ultérieures. De plus, cette déduction ne connaît pas de limite ni au niveau du temps ni au niveau du montant. La déduction des pertes pourra être réalisée jusqu'à l'apurement total de celles-ci. Cependant l'entreprise n'a pas le choix quant à l'année

comptable à laquelle ces pertes vont être déduites. Le procédé s'appliquera dès lors que la société dégage un bénéfice dans les années suivantes. Dans certains cas particuliers, la société peut se voir refuser le droit de déduire les pertes, notamment lorsqu'il ya un changement dans le contrôle de la société qui ne revêt pas un caractère légitime à caractère financier ou économique (pour assurer la continuité de l'activité, etc.). Les pertes antérieures ne peuvent également pas être déduites sur la partie des bénéfices de l'entreprise tirée d'avantages anormaux ou bénévoles accordés. Finalement, la législation prévoit également certaines règles de déduction pour les entreprises en cas de fusions, ne pouvant déduire qu'à hauteur de la proportion de l'actif net fiscal de la société ayant des pertes avant la fusion par rapport au total (Coppens, 2008, p40).

T8. Déduction pour investissement

Finalement, la dernière opération constituant la base imposable permet la déduction de certains investissements faits par l'entreprise pour autant qu'ils répondent à certains critères. Celle-ci ne s'applique en effet, uniquement pour les investissements relatifs à l'acquisition d'immobilisations (corporelles ou incorporelles) neuves. Ces immobilisations doivent également être affectées en Belgique et doivent être amortissables. Par exemple, il y a une exonération pour les investissements en R&D qui promeuvent l'environnement, la sécurité et les brevets, etc. Il existe de nombreuses exceptions à cette règle, mais que nous n'allons pas citer ici (Colmant, 2008).

T9. La déduction du stock des reports de la déduction pour capital à risque

Le montant déductible du capital à risque n'est déductible qu'à une hauteur maximale de 60% du résultat restant avant cette même déduction. Cependant, le premier million d'euros n'est lui, pas soumis à ce plafond de 60% et est entièrement exonéré. Dès lors, ce qui n'a pas été déduit pourra l'être ultérieurement grâce à un délai de report prolongé.

Une fois ces différentes opérations réalisées en partant du résultat comptable calculé en T1, nous obtenons la base imposable finale en Belgique. Cette base sera ensuite multipliée par le taux d'imposition des sociétés pour obtenir le montant total d'impôt. En Belgique, ce taux s'élève à 33,99%. Il est initialement à 33% auquel il faut ajouter la contribution complémentaire pour la crise d'un taux supplémentaire de 3% résultant en un impôt des sociétés final de 33,99% (=33% + 3%*33%) (SPFF, s.d.).

Nous avons axé le calcul de la base imposable en prenant le système belge en exemple, ce calcul comporte dès lors quelques particularités propres à la Belgique. Parmi ces particularités, nous pouvons par exemple mettre en lumière le principe des intérêts notionnels, la déductibilité des revenus des brevets sous certaines conditions à 85%, ou encore la déductibilité importante des revenus des dividendes. Ces différentes spécialités belges alimentent la notoriété du caractère fiscalement avantageux de la Belgique. En effet, bien que l'impôt des sociétés appliqué sur la base imposable est de 33,99%, soit l'un des taux d'imposition des sociétés les plus hauts en Europe, nombreuses sont les multinationales qui localisent certaines de leurs filiales en Belgique pour son système fiscal (OECD, 2017a).

**Annexe B : Méthodes de calcul des prix de transferts**

Nous entendrons ici un transfert comparable comme étant un transfert revêtant les mêmes caractéristiques, mais pratiqué dans le marché libre entre entités indépendantes.

- La méthode du prix comparable sur le marché libre consiste à comparer le prix du bien ou du service concerné par le transfert intragroupe à celui d'un transfert comparable. S'il existe une différence substantielle entre ces deux prix, le principe de pleine concurrence semblera biaisé et le prix de transfert pourra être soumis à certaines corrections. En raison de sa fiabilité et de son caractère direct, cette méthode est bien souvent préférée aux autres.

- La méthode du prix de revente se base sur le prix d'un produit acheté à une entreprise dépendante et revendu à une entreprise indépendante. On retire à cela une marge brute appropriée établie sur base du montant des frais de vente, les dépenses d'exploitations ainsi qu'un bénéfice raisonnable.

- La méthode du coût majoré se base sur les coûts supportés par le fournisseur dans le cadre d'un transfert de biens ou services auxquels nous allons ajouter une marge appropriée représentant un certain bénéfice.

- La méthode de la marge nette ressemble aux deux précédentes méthodes en déterminant, à partir d'une base appropriée, le bénéfice net que l'entreprise va dégager. L'indicateur de bénéfice devra alors être comparable à celui qu'il aurait été dans le cadre d'une transaction en marché libre avec une entreprise indépendante.

La méthode du partage des bénéfices cherche, elle, à déterminer le montant global des bénéfices générés dans les différentes transactions pour ensuite les partager entre les entreprises associées d'une façon similaire à ce qu'elle aurait été dans le cadre d'un marché libre (OECD, 2010b).

Place des Doyens, 1 bte L2.01.01, 1348 Louvain-la-Neuve, Belgique **www.uclouvain.be/lsm**