

Louvain School of Management

La problématique de la répartition, entre différents Etats membres de l'Union européenne, de l'impôt des sociétés multinationales en fonction du système fiscal européen relatif aux prix de transfert

Mémoire recherche réalisé par
Matthieu Stas de Richelle

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

Promoteur
Philippe Malherbe

Année académique 2017-2018

Avant-Propos

**Ce mémoire a été suivi et encadré par le Professeur Philippe Malherbe
que je tiens à sincèrement remercier pour sa disponibilité, ses conseils
mais également pour sa bienveillance.**

**Je remercie ensuite Mesdames Isabelle Dubois et Bernadette Dubois
qui ont participé à rendre la lecture de ce mémoire
plus facile et plus compréhensible.**

**Je souhaite également remercier Monsieur Amaury Stas de Richelle
ainsi que l'ensemble des membres du cabinet BMA
dans lequel j'ai travaillé durant la réalisation de ce mémoire,
pour leur aide précieuse et leur soutien indéfectible.**

**Mes derniers remerciements sont adressés à ma famille
ainsi qu'à tous mes amis proches qui m'ont suivi et
encouragé tout au long de la rédaction de ce mémoire.**

Table des matières

Partie 0 : Introduction.....	1
Partie 1 : Principe de pleine concurrence	5
1. Contexte	5
1.1. La taxation des sociétés multinationales	5
1.2. Définition des prix de transfert.....	7
1.3. Manipulation des prix de transfert	8
2. Composantes du principe de pleine concurrence	10
2.1. Définition du principe de pleine concurrence	10
2.2. Analyse de comparabilité	11
2.3. Trois méthodes pour appliquer le principe de pleine concurrence.....	11
2.3.1. CUP & CUT	12
2.3.2. Prix de revente	13
2.3.3. Prix de revient majoré.....	13
3. Cas pratique fictif	15
3.1. Caractéristiques de la société	15
3.2. Quatre situations différentes appliquées à la société fictive	18
3.2.1. Première situation : Pas de transfert intragroupe.....	18
3.2.2. Deuxième situation : Transfert d'actifs corporels	21
3.2.3. Troisième situation : Transfert de services.....	26
3.2.4. Quatrième situation : Transfert d'actifs incorporels.....	31
3.2.5. Conclusion	34
Partie 2 : Assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés (ACCIS).....	37
1. Contexte	37
2. Composantes de la directive « ACCIS »	39

2.1.	Alternative au principe de pleine concurrence	39
2.2.	Règles et principes du projet « ACCIS »	40
2.2.1.	Première étape : Calcul de l'assiette commune consolidée.....	40
2.2.2.	Deuxième étape : Répartition de l'assiette commune consolidée	42
2.3.	Objectifs	44
2.3.1.	Amélioration du marché unique pour les entreprises	44
2.3.2.	Lutte contre l'évasion fiscale.....	44
2.3.3.	Croissance dans l'Union européenne	45
2.4.	Historique	45
2.4.1.	Relance en 2016 d'un projet datant de 2011	45
2.4.2.	Assiette commune pour l'impôt des sociétés (ACIS).....	46
3.	Cas pratique fictif	49
3.1.	Caractéristiques de la société	49
3.2.	Quatre situations différentes appliquées à la société fictive	51
3.2.1.	Première situation : Pas de transfert intragroupe.....	51
3.2.2.	Deuxième situation : Transfert d'actifs corporels	54
3.2.3.	Troisième situation : Transfert de services.....	57
3.2.4.	Quatrième situation : Transfert d'actifs incorporels.....	61
3.2.5.	Conclusion.....	62
Partie 3 : Conclusion		66
Bibliographie		70

Partie 0 : Introduction

Le traité de Maastricht, signé le 7 février 1992 entre les membres de ce qui s'appelait alors la Communauté économique européenne, a posé les bases du marché unique et de ses quatre libertés : libre circulation des biens, des services, des personnes et des capitaux (Union européenne, 2018). Ce traité a favorisé l'essor du commerce européen et a engendré une augmentation du nombre et de la taille des sociétés multinationales.

Cependant, la Commission européenne se rendit rapidement compte que certains obstacles entravaient le bon fonctionnement du marché économique européen. Elle attesta que la coexistence des différents systèmes fiscaux nationaux propres à chaque Etat membre entraînait des pertes d'efficacité et empêchait les acteurs européens de récolter tous les bénéfices du marché unique (El Bakkali & Gérard, 2012).

De plus, l'internationalisation des entreprises présentes sur le marché européen avait permis à celles-ci de mettre en place des pratiques d'optimisation fiscales rendues possibles grâce à la superposition des systèmes fiscaux nationaux. Certaines entreprises étaient parvenues à diminuer significativement leurs charges fiscales en profitant des incohérences entre les règles fiscales des différentes administrations nationales, et en particulier en transférant leurs bénéfices vers des Etats fiscalement plus avantageux.

En réponse à cela, la Commission européenne publia en octobre 2001 une communication visant à instaurer un nouveau régime fiscal qui favoriserait un marché intérieur sans entraves fiscales. Elle souhaitait alors mettre en place « une stratégie pour permettre aux entreprises d'être imposées sur la base d'une assiette consolidée de l'impôt sur les sociétés couvrant l'ensemble de leurs activités dans l'Union européenne » (Commission européenne, 2001, p.1). Avec cette communication, la Commission jetait les prémices d'un

nouveau régime fiscal qu'elle voulait plus équitable et plus cohérent. Elle espérait également résoudre les problèmes liés aux nombreuses différences entre les systèmes fiscaux nationaux et mettre fin aux pratiques des sociétés multinationales qui parvenaient à éviter l'impôt ou à transférer leurs bénéfices de manière légale mais peu équitable.

Selon les mots prononcés par la Commission lors du sommet de Stockholm en mars 2001, « l'Union européenne s'est fixé l'objectif stratégique de devenir l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde » (Commission européenne, 2001, p.2). La mise en place du nouveau régime fiscal européen devait participer activement à l'atteinte de cet objectif. Dix-sept ans plus tard, force est de constater que les objectifs n'ont pas été atteints et surtout que ce régime fiscal n'a toujours pas vu le jour.

Afin de trouver des explications à ce constat d'échec, nous tenterons de réaliser une comparaison entre le système fiscal présent en Europe à l'heure actuelle et celui prôné par la Commission européenne, afin de tirer les avantages et les inconvénients de chacun. Cette comparaison s'articulera en plusieurs points.

Tout d'abord, nous présenterons le régime actuel d'imposition des sociétés européennes. Après avoir développé le système de taxation des sociétés multinationales dans son ensemble, nous mettrons l'accent sur la définition et l'utilisation des prix de transfert ainsi que sur toutes les dérives que ces transferts peuvent engendrer. S'en suivra une définition détaillée du principe de pleine concurrence qui vise à mettre des règles et des limites aux manipulations des prix de transfert. Nous exposerons également les trois méthodes utilisées afin d'appliquer ce principe de pleine concurrence.

Nous mettrons ensuite en évidence les points importants de la proposition rédigée par la Commission européenne relative à la mise en place d'un nouveau régime fiscal. Une fois établi le cadre théorique dans lequel ce régime fiscal a vu le jour, nous détaillerons les règles

et principes du projet. Par la suite, nous présenterons les objectifs avoués de la Commission européenne ainsi que l'ensemble de l'historique de cette initiative.

Afin d'obtenir un aperçu visuel et chiffré de ces deux régimes fiscaux très différents, nous les appliquerons à un exemple d'entreprise fictive.

Dans un premier temps, cette entreprise multinationale, dont les chiffres sont basés sur une entreprise réelle, devra répondre aux règles du régime fiscal actuellement en vigueur en Europe. Nous présenterons quatre scénarii dans lesquels l'entreprise sera soumise à différentes situations qui feront varier ces caractéristiques. Pour chaque situation, un tableau sera dressé, résumant les charges fiscales de l'entreprise, afin de pouvoir comparer les situations entre elles et déterminer les avantages que la multinationale tire de chacune d'elles.

Dans un second temps, la société devra se conformer aux règles du régime fiscal prôné par la Commission européenne. Les quatre mêmes scénarii seront appliqués à cette entreprise. Cette dernière possèdera donc des caractéristiques similaires à celles énoncées dans la première partie. Nous établirons également un tableau récapitulatif des charges fiscales de chaque situation afin de comparer précisément les deux régimes fiscaux.

L'objectif final sera de tirer les avantages et les inconvénients des deux régimes fiscaux, que ce soit sous l'angle de l'entreprise ou sous celui des Etats dans lesquels cette multinationale est située. Nous tenterons de déterminer les acteurs économiques qui auraient davantage intérêt à adopter le nouveau système et ceux qui, à l'inverse, préféreront garder le système fiscal actuel. Nous mettrons finalement en avant les obstacles que ce projet de fiscalité européenne a rencontrés sur son chemin et tenterons de comprendre pourquoi il n'a toujours pas vu le jour.

Partie 1 : Principe de pleine concurrence

1. Contexte

1.1. La taxation des sociétés multinationales

La problématique de la taxation des multinationales est complexe. Une des difficultés de cette problématique réside dans la répartition du pouvoir de taxer les revenus entre l'Etat de la source et l'Etat de résidence. L'Etat de la source est celui dans lequel l'entreprise génère ses revenus. Etant donné que la création de revenus est rendue possible grâce à l'environnement économique et aux infrastructures du pays hôte, il semble cohérent et logique que cet Etat de la source s'octroie le droit de prélever un impôt sur son territoire afin que l'entreprise imposée contribue au financement public. Inversement, l'Etat de résidence est celui qui accueille le bénéficiaire du revenu. Il peut également disposer du pouvoir d'imposer ses résidents sur leurs revenus étrangers (Malherbe, 2015).

Lorsque deux Etats ne s'accordent pas entre eux, il arrive qu'un même revenu soit taxé doublement, une première fois dans l'Etat de la source et une seconde fois dans l'Etat de la résidence. Il est même théoriquement envisageable d'imaginer une combinaison de plusieurs couches de doubles impositions sur un même revenu (Malherbe, 2015).

Les entreprises internationales ont voulu apporter une solution légitime à cette double imposition d'un même revenu due au manque de coordination entre les différentes règles fiscales nationales. La planification fiscale internationale est une conséquence de ce manque d'harmonisation. Dans un premier temps, les sociétés multinationales ont tenté d'éviter cette double imposition. Par la suite, elles ont réussi à utiliser intelligemment les règles fiscales des

différents Etats afin de réduire leurs charges fiscales. Toute la question est de déterminer un degré acceptable de planification fiscale (Malherbe, 2015).

La plupart des administrations fiscales nationales semblent toutefois d'accord sur un point : cette double imposition d'un même élément de revenu dans deux Etats différents et pour la même période fiscale peut créer des obstacles au commerce international et, par conséquent, ralentir l'économie mondiale (OCDE, 2017).

Les Etats ont dès lors décidé d'établir des accords entre eux en vue de mettre en place un régime fiscal international cohérent. A la suite de cela, des conventions fiscales bilatérales ont vu le jour entre des Etats développés ou en voie de développement afin de définir le lieu d'imposition, de sorte qu'un même revenu ne soit pas taxé plusieurs fois. Les conventions bilatérales se fondent habituellement sur le modèle rédigé par l'Organisation de coopération et de développement économiques dont la première version date de 1992 mais qui est régulièrement mis à jour (OCDE, 2014).

Ce modèle de convention repose sur plusieurs principes (El Bakkali & Gérard, 2012). Premièrement, chaque entité de la multinationale sera considérée de manière distincte. Par conséquent, ces entités seront taxées séparément sur leur propre profit. Ce principe suppose également des règles spécifiques relatives aux prix de transfert, qui seront définies et largement expliquées dans la section 1.2. Deuxièmement, un mécanisme d'exemption des revenus déjà taxés est en général mis en place. Dès lors, les dividendes recueillis par une société parente sont quasiment toujours exemptés d'impôts.

Un autre système permet également d'éviter la double imposition : les mesures multilatérales qui sont la résultante d'accords entre plusieurs administrations fiscales. La coordination de ces accords peut aussi être réalisée par un organisme en charge de cette mission. A titre d'exemple, la Commission européenne a pris les devants en matière fiscale en présentant un projet qui rassemblerait tous ses membres autour de mêmes règles fiscales

précisément définies. Ce projet sera largement défini et expliqué dans la deuxième partie de ce travail.

1.2. Définition des prix de transfert

Selon la définition de l'OCDE, « les prix de transfert sont les prix auxquels une entreprise transfère des biens corporels, actifs incorporels, ou rend des services à des entreprises associées » (OCDE, 2017, p.32).

C'est dans sa convention fiscale concernant le revenu et la fortune que l'OCDE définit la notion d'entreprises associées :

Article 9 : [Deux entreprises sont associées] lorsqu'une entreprise d'un État contractant participe directement ou indirectement à la direction, au contrôle ou au capital d'une entreprise d'un autre État contractant, ou que les mêmes personnes participent directement ou indirectement à la direction, au contrôle ou au capital d'une entreprise d'un État contractant et d'une entreprise d'un autre État contractant (OCDE, 2014, p.30).

Ces transactions liées au transfert d'actifs ou de services, qui sont réalisées au sein d'un groupe multinational, donnent obligatoirement lieu à l'utilisation des prix de transfert. Ce transfert ne constitue pas une vente car cette dernière concerne exclusivement les opérations avec des entités indépendantes (Malherbe, 2015).

Par ailleurs, les prix de transfert n'affectent pas le bénéfice imposable consolidé du groupe puisque ce transfert entraîne une charge pour un premier membre du groupe et un produit équivalent à la charge pour un second membre. Lors de la consolidation du groupe d'entreprises, l'impact de ces transferts sur les comptes sera effacé. Etant donné cette absence

d'impact sur le bénéfice imposable consolidé, les groupes multinationaux peuvent faire preuve de négligence lors de la fixation du prix des transactions internes. Cependant, nous verrons dans la section 1.3 que la fixation de ces prix peut également être manipulée de manière agressive à des fins fiscales.

1.3. Manipulation des prix de transfert

Les entreprises qui possèdent des filiales ont irrémédiablement recours à des transferts d'actifs et de services et, par conséquent, aux prix de transfert. Le montant de ces prix peut être considérablement différent de ceux du marché libre étant donné que ce transfert a lieu entre des sociétés associées. Les conditions de vente entre deux entreprises associées ne sont pas régies par les mécanismes de marché car les relations commerciales entre entreprises associées diffèrent de celles entre entreprises indépendantes (OCDE, 2017).

Certaines entreprises essaient, sur base volontaire, de reproduire la dynamique des mécanismes du marché en tentant d'attribuer un prix de transfert comparable au prix de vente de l'actif si ce dernier avait été vendu à une société extérieure et indépendante. Cependant, dans certains cas précis, il peut être plus laborieux de déterminer un prix de transfert tant l'actif transféré est spécifique et incomparable à ce qui se trouve sur le marché (OCDE, 2017).

Ces prix de transfert peuvent également être manipulés de manière à faire apparaître le bénéfice dans un Etat fiscalement plus avantageux. L'objectif de cette manipulation est de réduire la base imposable des membres du groupe multinational qui sont fortement taxés et d'augmenter la base imposable des sociétés qui bénéficient d'une fiscalité plus clément. Les bénéfices seront transférés des sociétés les plus taxées vers celles qui le sont moins via la manipulation des prix de transfert. Cela engendrera une baisse du taux d'imposition général de l'ensemble du groupe. Dans ce cas de figure, le prix des biens et services entre ces sociétés associées n'est plus fixé selon la valeur de marché mais selon des préoccupations fiscales. Cette pratique sera largement expliquée dans la section 3.

Cette pratique s'apparente à de l'évasion fiscale. Celle-ci consiste à diminuer voire à éviter l'impôt en profitant légalement des failles d'un système fiscal ou en déplaçant une partie ou même l'ensemble des activités vers un Etat plus avantageux fiscalement. L'OCDE définit la problématique de transfert de bénéfices en ces termes :

L'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices (BEPS) fait référence aux stratégies de planification fiscale qui exploitent les failles et les différences dans les règles fiscales en vue de faire « disparaître » des bénéfices à des fins fiscales ou de les transférer dans des pays ou territoires où l'entreprise n'exerce guère d'activité réelle (OCDE, 2018, para.1).

Il convient de ne pas confondre les termes d'évasion fiscale et de fraude fiscale. L'évasion fiscale consiste à profiter légalement de la législation fiscale afin de diminuer l'impôt. Le terme « évasion » est d'ailleurs apparenté à celui de « sortie ». Par conséquent, l'objectif de l'évasion fiscale est de déménager les éléments qui génèrent un impôt en dehors de la juridiction qui réclame cet impôt (Malherbe, 2015). A l'inverse, la fraude fiscale est définie comme « l'inobservation délibérée de la législation fiscale » (Malherbe, 2015, p.119). La différence majeure réside dans le caractère légal ou illégal de la chose.

Hormis les motivations fiscales énoncées ci-dessus, d'autres facteurs sont susceptibles d'influencer les conditions de transaction d'un transfert entre entreprises associées. Les contraintes de trésorerie d'une entreprise d'un groupe multinational peuvent avoir des conséquences sur le montant des prix de transfert. Les actionnaires peuvent également exercer une pression importante sur la société mère afin que celle-ci présente un résultat annuel le plus élevé possible. A l'inverse, des dirigeants locaux pourraient être motivés par de potentiels boni en cas d'atteinte d'objectifs liés aux bénéfices de leur filiale.

2. Composantes du principe de pleine concurrence

2.1. Définition du principe de pleine concurrence

Afin d'enrayer ce transfert de bénéfices et de refléter plus fidèlement les revenus d'un membre d'un groupe multinational, certaines règles ont vu le jour. En effet, les sociétés sont obligées d'appliquer le principe de **pleine concurrence**, aussi connu sous le nom d'**Arm's Length** afin de déterminer le montant des transferts, lorsque ces transactions sont effectuées entre société associées. Ce principe est défini dans le modèle de convention fiscale concernant le revenu et la fortune rédigé par l'OCDE :

Article 9 : Lorsque [...] deux entreprises sont, dans leurs relations commerciales ou financières, liées par des conditions convenues ou imposées qui diffèrent de celles qui seraient convenues entre des entreprises indépendantes, les bénéfices qui, sans ces conditions, auraient été réalisés par l'une des entreprises mais n'ont pu l'être en fait à cause de ces conditions, peuvent être inclus dans les bénéfices de cette entreprise et imposés en conséquence (OCDE, 2014, p.30).

Selon cette mesure, les entreprises sont tenues de vendre ou acheter des actifs à des entreprises associées à des prix comparables à ceux du marché, sous peine de correction par les administrations fiscales. Les entreprises doivent agir comme si elles étaient parfaitement indépendantes. Les membres d'un même groupe sont traités comme des entités distinctes.

L'OCDE soutient qu'avec ce principe, le transfert artificiel de bénéfices est rendu impossible ou du moins plus compliqué. Un autre avantage mis en avant par l'OCDE réside dans le fait que les entreprises associées et indépendantes sont traitées fiscalement sur un pied d'égalité. L'harmonisation du régime fiscal pourrait alors contribuer à éviter la concurrence déloyale (OCDE, 2017).

2.2. Analyse de comparabilité

Ce principe, clair et précis sur le plan théorique, rencontre des difficultés dans ses applications pratiques. Pour pouvoir comparer les transactions entre entreprises associées et celles entre sociétés indépendantes, il convient d'effectuer une analyse précise de ces deux types de transactions. Cette comparaison qui porte le nom d'analyse de comparabilité (OCDE, 2017) est moins évidente qu'il n'y paraît.

Ce procédé consiste à lister et analyser l'ensemble des caractéristiques d'une transaction afin de dénicher sur le marché libre une transaction similaire, ou du moins ressemblante. Dans ces principes applicables en matière de prix de transfert, l'OCDE donne une série de caractéristiques à prendre en considération lors de l'analyse de comparabilité (OCDE, 2017) :

- les conditions contractuelles de la transaction et en particulier la prise en charge du risque ;
- les caractéristiques spécifiques du bien ou du service ;
- les circonstances économiques ;
- les stratégies des entreprises ;
- la situation temporelle et géographique.

2.3. Trois méthodes pour appliquer le principe de pleine concurrence

L'OCDE présente également plusieurs méthodes fondées sur les transactions, utilisées pour appliquer le principe de pleine concurrence (OCDE, 2017).

2.3.1. CUP & CUT

L'abréviation « CUP & CUT » provient des termes anglais de *Comparable Uncontrolled Price & Comparable Uncontrolled Transaction*.

Cette méthode consiste à comparer le prix d'une transaction entre entreprises indépendantes avec celui d'une transaction entre entreprises associées. Il est nécessaire que ces transactions aient lieu dans des circonstances et conditions similaires. S'il existe une différence entre ces deux prix, c'est que les entreprises associées n'ont pas respecté le principe de pleine concurrence. Une adaptation du prix de transfert est dès lors nécessaire afin d'atteindre un prix de transaction similaire à celui pratiqué sur le marché libre. Cette méthode semble correspondre le mieux au principe de pleine concurrence.

A titre d'exemple, elle convient très bien aux transactions de matières premières dont le prix est défini grâce au cours de la bourse. Ce procédé peut également être utilisé pour des produits finis de basse technologie qui seraient présents en grand nombre dans le commerce international.

Aujourd'hui cependant, les entreprises mettent davantage l'accent sur la recherche et le développement de produits corporels ou incorporels de haute technologie, plus difficiles à comparer avec des produits présents sur le marché et pour lesquels l'utilisation de cette méthode est dès lors moins aisée (Malherbe, 2015).

A titre d'exemple, considérons qu'une entreprise A vende un produit fini à une entreprise B à laquelle elle est associée et à une autre entreprise C qui est complètement indépendante. En supposant que les conditions de ventes soient identiques, si l'entreprise A vend son produit au prix de 100 € à l'entreprise C, le prix de transfert de ce produit entre les

entreprises associées devra être de 100 € afin de répondre aux règles du principe de pleine concurrence.

2.3.2. Prix de revente

Cette deuxième méthode consiste à déterminer le prix d'une transaction entre entreprises associées en fonction du prix de revente du bien transféré vers une entreprise indépendante. De ce prix de revente, on soustrait tout de même une marge qui représente les frais de vente, les autres dépenses d'exploitation et un bénéfice convenable. Cette marge devra également être comparée à celle réalisée par des intermédiaires commerciaux indépendants. Cette méthode semble s'appliquer aisément à des opérations de commercialisation.

Considérons à présent qu'une entreprise A vende des produits finis à une entreprise B à laquelle elle est associée. Cette société B revend ces produits finis à des clients indépendants au prix de 100 €. Si une société C indépendante vend des produits comparables dans des conditions de vente similaires à des clients indépendants en s'octroyant une marge de 40 %, le prix de transfert de ce produit entre les entreprises associées devra être de 60 € afin de répondre aux règles du principe de pleine concurrence. En effet, du prix de revente de 100 €, il convient de retirer une marge de 40 % qui est similaire à celle présente sur le marché libre.

2.3.3. Prix de revient majoré

Suivant cette troisième méthode, les entreprises associées définissent leur prix de transfert en fonction du prix de revient total augmenté d'une marge appropriée. Cette marge doit être comparable à celles réalisées par des fabricants indépendants sur le marché libre et qui sont soumis à des conditions de vente similaires. Ce procédé convient mieux lorsque les transactions concernent des produits semi-finis (OCDE, 2017).

Considérons enfin qu'une entreprise A fabrique des produits à un coût de 100 € et les vende à l'entreprise B à laquelle elle est associée. Si une entreprise C fabrique des produits similaires et les vend à des clients indépendants dans des conditions de vente identiques et que celle-ci s'octroie une marge de 40 % sur ces ventes, le prix de transfert de ce produit entre les entreprises associées devra être de 140 € afin de répondre aux règles du principe de pleine concurrence. En effet, au prix de revient de 100 €, il convient d'ajouter une marge de 40 % qui est similaire à celle présente sur le marché libre.

3. Cas pratique fictif

3.1. Caractéristiques de la société

Certaines entreprises multinationales parviennent tout de même à diminuer leurs charges fiscales tout en respectant le principe de pleine concurrence. Cette pratique pose la question sensible de la répartition équitable des bénéfices des multinationales entre différents Etats. Nous tenterons d'illustrer les conséquences des choix fiscaux opérés par les multinationales en matière de prix de transfert sur l'impôt total payé par l'ensemble du groupe. Afin de mettre en lumière ce principe et de le rendre compréhensible par tous, nous utiliserons le modèle d'une entreprise fictive (Halewyck, 2016 ; Marquis, 2016).

Cette entreprise fictive porte le nom d'« *Equinoxe* » et est constituée sous la forme de société anonyme. Elle est active dans le secteur des vêtements de prêt-à-porter. Voici les caractéristiques principales de l'entreprise :

- La société mère est établie en Irlande du Sud et possède cinq filiales dans différents Etats d'Europe (Belgique, France, Espagne, Italie et Pays-Bas). La société mère n'a initialement aucune réelle activité économique ni aucun chiffre d'affaires. Elle récolte uniquement les dividendes auprès de ses cinq filiales.
- Chaque filiale possède trente magasins, un siège social et une usine de production dans son pays. Chacune d'elles se fournit indépendamment en matières premières auprès de fournisseurs similaires qui pratiquent des prix de vente identiques. Bien qu'à l'heure actuelle le secteur du textile ne produise plus beaucoup de vêtements en Europe, nous faisons ici l'hypothèse que chaque filiale effectue la fabrication des vêtements dans sa propre usine de production. Chaque filiale prend en charge la production et le transport de vêtements de son usine de production vers ses trente magasins.
- Chaque filiale possède un chiffre d'affaires équivalent et aura des charges d'exploitation qui seront également similaires. Les chiffres de notre entreprise fictive sont basés sur les comptes établis au 31 décembre 2016 de la société *Point Carré* qui

est également active dans le secteur du prêt-à-porter et dont le siège social se trouve à Florenville. Le détail des comptes de cette société peut facilement être consulté via la centrale des bilans sur le site de la Banque nationale de Belgique. Par souci de facilité, nous négligerons les amortissements ainsi que les résultats financiers et non récurrents. Seule la répartition des charges sera quelque peu modifiée par rapport aux chiffres du compte de résultat de 2016 de *Point Carré* parce que les vêtements vendus par cette entreprise ne sont pas produits par leurs soins.

- Compte de résultats d'une filiale de la société *Equinoxe* :
 - Produits d'exploitation
 - Chiffre d'affaires : 14.650.000,00 €
 - Charges d'exploitation
 - Approvisionnement en matières premières : 4.230.000,00 € (34,03 %)
 - Services et biens divers : 3.920.000,00 € (31,54 %)
 - Frais de personnel : 4.280.000,00 € (34,43 %)
- Le résultat d'exploitation d'une filiale qui correspond aux produits d'exploitation diminué des charges d'exploitation, est de 2.200.00,00 €

Figure 1 : Résultats d'exploitation par pays

	Filiale en Belgique	Filiale en France	Filiale en Espagne	Filiale en Italie	Filiale aux Pays-Bas	Total des filiales	
Chiffre d'affaires	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	73.250.000 €	
Produits d'exploitation	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	73.250.000 €	A
Approvisionnement	4.230.000 €	4.230.000 €	4.230.000 €	4.230.000 €	4.230.000 €	21.150.000 €	
Services et biens divers	3.920.000 €	3.920.000 €	3.920.000 €	3.920.000 €	3.920.000 €	19.600.000 €	
Frais de personnel	4.280.000 €	4.280.000 €	4.280.000 €	4.280.000 €	4.280.000 €	21.400.000 €	
Charges d'exploitation	12.430.000 €	12.430.000 €	12.430.000 €	12.430.000 €	12.430.000 €	62.150.000 €	B
Résultat d'exploitation	2.220.000 €	2.220.000 €	2.220.000 €	2.220.000 €	2.220.000 €	11.100.000 €	A-B

La figure 1 présente un aperçu global des produits et charges d'exploitation de chaque filiale. Le résultat d'exploitation total de l'ensemble des filiales est de 11.100.000,00 €

Par la suite, nous présenterons plusieurs scénarii dans lesquels la société sera soumise à des situations distinctes, afin d'analyser les différences engendrées par les choix que l'entreprise aura opérés. Bien que l'entreprise *Equinox* soit fictive, nous tenterons d'utiliser des chiffres qui se rapprochent de la réalité. Les différents scénarii feront évoluer certaines caractéristiques de l'entreprise énoncées ci-dessus.

La société *Equinox* va observer de nombreux changements en termes d'organisation. Quatre situations seront étudiées afin de comprendre l'impact des choix de la multinationale sur son impôt final.

- Première situation : La société mère se situe en Irlande et possède cinq filiales réparties dans cinq Etats d'Europe (Belgique, France, Espagne, Italie, Pays-Bas). Chacune de ces filiales possède sa propre usine de production qui fournit les produits finis aux magasins. Les filiales récoltent des bénéfices nets qui sont directement envoyés vers la société mère sous forme de dividendes.
- Deuxième situation : La société mère s'occupe de la production et de la distribution des vêtements vers les magasins des différentes filiales. Plus aucune filiale ne possède donc d'usine de production puisque cette dernière est centralisée en Irlande. La société mère possède, à présent, une activité réelle. Son chiffre d'affaires proviendra des ventes de vêtements à ses filiales.
- Troisième situation : Les services de comptabilité, des ressources humaines et de marketing de chacune des filiales sont centralisés au sein de la société mère. Par conséquent, celle-ci effectue la production de vêtements et s'occupe également de ces trois services pour l'ensemble des cinq filiales. En contrepartie, ces filiales versent des frais de gestion à la société mère qui voit son chiffre d'affaires augmenter.
- Quatrième situation : Dans la dernière situation, la société mère effectue toujours la production de vêtements et s'occupe également des trois services précités. En plus de ces activités, elle autorise ses filiales à vendre des produits de la marque *Equinox*

contre le paiement de *royalties*. Par conséquent, son chiffre d'affaires connaît une nouvelle augmentation.

3.2. Quatre situations différentes appliquées à la société fictive

3.2.1. *Première situation : Pas de transfert intragroupe*

Dans cette première situation, aucun transfert d'actifs ou de services n'est effectué entre la société mère et les différentes filiales. Ces dernières achètent leurs propres matières premières et effectuent indépendamment leur production de vêtements. Les résultats d'exploitation de chaque filiale seront imposés aux taux d'imposition des sociétés des différents Etats qui les accueillent. Le bénéfice net d'une filiale sera égal aux produits d'exploitation desquels on soustrait premièrement les charges d'exploitation et deuxièmement les charges fiscales. Les taux d'imposition des sociétés présentes en Belgique, en France, en Espagne, en Italie et aux Pays-Bas sont respectivement de 33,99 %¹, 33,33 %, 25 %, 24 % et 25 % (Commission européenne, 2017).

¹ Le taux d'imposition des sociétés en Belgique devrait passer de 33,99 % à 29,58 % en 2018 (BDO, 2018). Nous faisons ici l'hypothèse que ces chiffres sont relatifs à l'exercice d'imposition 2017. Nous pouvons donc conserver un taux d'imposition des sociétés de 33,99 %.

Figure 2 : Première situation : Pas de transfert intragroupe (situation des filiales)

	Filiale en Belgique	Filiale en France	Filiale en Espagne	Filiale en Italie	Filiale aux Pays-Bas	Total des filiales	
Chiffre d'affaires	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	73.250.000 €	
Produits d'exploitation	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	73.250.000 €	A
Approvisionnement	4.230.000 €	4.230.000 €	4.230.000 €	4.230.000 €	4.230.000 €	21.150.000 €	
Services et biens divers	3.920.000 €	3.920.000 €	3.920.000 €	3.920.000 €	3.920.000 €	19.600.000 €	
Frais de personnel	4.280.000 €	4.280.000 €	4.280.000 €	4.280.000 €	4.280.000 €	21.400.000 €	
Charges d'exploitation	12.430.000 €	12.430.000 €	12.430.000 €	12.430.000 €	12.430.000 €	62.150.000 €	B
Résultat d'exploitation	2.220.000 €	2.220.000 €	2.220.000 €	2.220.000 €	2.220.000 €	11.100.000 €	A-B
Taux d'imposition	33,99%	33,33%	25,00%	24,00%	25,00%	28,26%	
Impôt	754.578 €	739.926 €	555.000 €	532.800 €	555.000 €	3.137.304 €	C
Bénéfice net	1.465.422 €	1.480.074 €	1.665.000 €	1.687.200 €	1.665.000 €	7.962.696 €	A-B-C

Sur la figure 2, nous voyons que le bénéfice net total des filiales est de 7.962.696,00 € et que l'impôt total est de 3.137.304,00 €. Il n'existe par ailleurs aucune opération intragroupe dans cette première situation.

La société mère est située en Irlande et récolte les dividendes des différentes filiales. Cependant, ces dividendes ne peuvent pas être distribués à n'importe quelles conditions. A titre d'exemple, afin de pouvoir distribuer des dividendes, la filiale belge doit remplir les conditions citées dans le Code des Sociétés belge :

Article 616 : L'assemblée générale fait annuellement, sur les bénéfices nets, un prélèvement d'un vingtième au moins, affecté à la formation d'un fonds de réserve ; ce prélèvement cesse d'être obligatoire lorsque le fonds de réserve atteint le dixième du capital social (Code des Sociétés, 1999, article 616).

Article 617 : Aucune distribution ne peut être faite lorsqu'à la date de clôture du dernier exercice, l'actif net tel qu'il résulte des comptes annuels est, ou deviendrait, à la suite d'une telle distribution, inférieur au montant du capital libéré ou, si ce montant est supérieur, du

capital appelé, augmenté de toutes les réserves que la loi ou les statuts ne permettent pas de distribuer [...] (Code des Sociétés, 1999, article 617).

Dans notre cas pratique fictif, nous posons l'hypothèse que les cinq filiales remplissent toutes les conditions pour distribuer l'ensemble de leurs bénéfices sous forme de dividendes à la société mère. Par conséquent, cette société mère recevra des dividendes pour une valeur totale de 7.962.696,00 €.

Par ailleurs, une société mère irlandaise qui perçoit des dividendes d'une filiale dans laquelle elle possède au minimum 5 % de participation est exemptée d'impôts sur les dividendes (PricewaterhouseCoopers, 2017). Etant donné que la société mère de notre cas pratique fictif remplit ces conditions, les dividendes qu'elle perçoit ne seront pas taxés.

Figure 3 : Première situation : Pas de transfert intragroupe (situation de la société mère)

	Société mère en Irlande	
Produits d'exploitation	0 €	
Charges d'exploitation	0 €	
Résultat d'exploitation	0 €	A
Taux d'imposition	12,50%	
Impôt	0 €	B
Bénéfice net d'exploitation	0 €	A-B
Dividendes	7.962.696 €	C
Total bénéfice net	7.962.696 €	A-B+C

La figure 3 présente un aperçu du bénéfice net de la société mère qui est égal à 7.962.696,00 €. Ce bénéfice est composé uniquement des dividendes qu'elle perçoit auprès de ses filiales. En effet, la société mère n'a pas d'activité économique réelle et possède donc un résultat d'exploitation nul.

Figure 4: Récapitulatif de la première situation

	Situation 1	
Résultat d'exploitation des filiales	11.100.000 €	
Résultat d'exploitation de la société mère	0 €	
Total résultat d'exploitation	11.100.000 €	A
Impôt des filiales	3.137.304 €	
Impôt de la société mère	0 €	
Total impôt	3.137.304 €	B
Total bénéfice net	7.962.696 €	A-B
Taux moyen d'imposition effectif	28,26%	B/A

Nous pouvons observer, sur la figure 4, que le taux moyen d'imposition effectif de l'ensemble du groupe est de 28,26 %.

3.2.2. Deuxième situation : Transfert d'actifs corporels

Dans la deuxième situation, la société mère d'*Equinox* basée en Irlande s'occupe de l'achat des matières premières et de la production des vêtements afin d'approvisionner l'ensemble des cinq filiales. Les produits finis sont transférés depuis la société mère vers les filiales. La société mère récolte dès lors les produits des ventes de vêtements à ses filiales. Le groupe multinational a donc irrémédiablement recours à des opérations intragroupes.

Une des conséquences de ce changement concerne la possibilité, via l'utilisation habile des prix des transactions intragroupes, de transférer une partie des bénéfices des filiales localisées dans des Etats qui possèdent un taux d'impôt des sociétés élevé, vers la société mère qui est située dans un Etat ayant une fiscalité plus clémente.

La localisation de la société mère ne s'est pas faite au hasard. A l'instar d'un nombre important de grandes entreprises (Mason, Hayes & Curran, 2009), la société *Equinox* a choisi l'Irlande comme terre d'accueil. Ces entreprises ont fait ce choix pour deux raisons

majeures : le taux d'imposition des sociétés à 12,50 % (Commission européenne, 2017) et l'exonération d'impôt sur les dividendes (PWC, 2017). L'Irlande est, de surcroît, membre de l'Union européenne, ce qui facilite la libre circulation des marchandises, des capitaux et des travailleurs.

La société mère qui vend à présent des produits finis à ses filiales, a d'autant plus intérêt à déterminer un prix de vente élevé afin de transférer un maximum de bénéfices des filiales vers l'Irlande et de diminuer l'impôt final. Cependant, selon le principe de pleine concurrence mis en place par l'OCDE (2014), l'entreprise est dans l'obligation d'appliquer un prix comparable à celui du marché libre, sous peine de correction par l'administration fiscale de l'Etat lésé.

Etant donné que la production s'effectue en Irlande, il semble évident que certaines caractéristiques initiales de l'entreprise seront modifiées.

- La société mère et ses filiales remplissent les critères d'exonération de l'impôt sur les dividendes.
- La production des vêtements se fait dans une seule usine de production située en Irlande, pays dans lequel se situe la société mère.
- Afin de faire ressortir au maximum l'effet de ces transferts, nous tenterons de ne faire varier aucune autre composante que le transfert d'actifs. La société mère se fournit chez les mêmes fournisseurs que ses filiales et ce, à des prix identiques, sans profiter de ristournes ou d'une éventuelle pression d'achat supplémentaire due à l'augmentation de la taille des commandes. Nous négligerons également les économies d'échelle dues à la centralisation de la production sur un seul lieu ainsi que les coûts liés au transport.
- En ce qui concerne la société mère, elle vend, à présent, des vêtements à ses filiales. Cela implique de nombreux changements en termes de produits et charges d'exploitation.
 - Les charges d'exploitation sont calculées en additionnant deux charges distinctes qui étaient auparavant supportées par les filiales : les achats de

matières premières, c'est-à-dire 4.230.000,00 € et la proportion liée à la production de vêtements, des services et biens divers ainsi que des frais de personnel, c'est-à-dire respectivement 730.000,00 € et 1.510.000,00 € par filiale.

- Achat de matières premières : $5 * 4.230.000,00 \text{ €} = 21.150.000,00 \text{ €}$
- Services et biens divers : $5 * 730.000,00 \text{ €} = 3.650.000,00 \text{ €}$
- Frais de personnel : $5 * 1.510.000,00 \text{ €} = 7.550.000,00 \text{ €}$
- Les produits d'exploitation correspondent au chiffre d'affaires perçu par la société mère lors de la vente des produits finis à ses filiales. Les quantités produites et vendues ne sont pas modifiées par rapport à la première situation. La société mère décide par ailleurs de fixer un prix de vente de ses vêtements en ajoutant une marge au coût de fabrication des vêtements, à l'image de ce qui aurait été fait entre deux entreprises distinctes. Le prix de vente des produits finis sera égal à leur coût de production augmenté de 19 %. Les sociétés associées utilisent donc la méthode du coût de revient majoré, développée dans le point 2.3.3. Cette marge de 19 % est basée sur les différentes marges régulièrement appliquées entre un fournisseur et un vendeur indépendant dans le secteur du prêt-à-porter (Wotjenka, 2013).
 - Chiffre d'affaires : $(21.150.000,00 \text{ €} + 3.650.000,00 \text{ €} + 7.550.000,00 \text{ €}) * 1.19 = 38.496.500,00 \text{ €}$
- L'ensemble des bénéfices nets des filiales est toujours envoyé à la société mère sous forme de dividendes.
- Certains changements sont également observés dans le compte de résultats des filiales.
 - Les produits d'exploitation des filiales restent inchangés puisqu'aucune modification n'est apportée aux différents magasins.
 - Chiffre d'affaires par filiale : 14.650.000,00 €
 - Les charges d'exploitation sont quant à elles composées, d'une part, de l'approvisionnement en marchandises auprès de la société mère et, d'autre part, des frais de personnel et des services et biens divers qui ne sont pas liés à la production de vêtements. Les frais de personnel et les services et biens divers liés à la production disparaissent car celle-ci est effectuée en

Irlande. L'approvisionnement en marchandises d'une seule filiale est calculé en additionnant les anciens coûts liés à la production de vêtements auxquels on ajoute la marge de 19 % qui a été décidée par la société mère.

- Approvisionnement en marchandises d'une filiale : $(4.230.000,00 \text{ €} + 730.000,00 + 1.510.000,00 \text{ €}) * 1,19 = 7.699.300,00 \text{ €}$
- Services et biens divers totaux - services et biens divers liés à la production : $3.920.000,00 \text{ €} - 730.000,00 \text{ €} = 3.190.000,00 \text{ €}$
- Frais de personnel totaux - frais de personnel liés à la production : $4.280.000,00 \text{ €} - 1.510.000,00 \text{ €} = 2.770.000,00 \text{ €}$

Figure 5 : Deuxième situation : Transfert d'actifs corporels (situation des filiales)

	Filiale en Belgique	Filiale en France	Filiale en Espagne	Filiale en Italie	Filiale aux Pays-Bas	Total des filiales	
Chiffre d'affaires	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	73.250.000 €	
Produits d'exploitation	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	73.250.000 €	A
Approvisionnement	7.699.300 €	7.699.300 €	7.699.300 €	7.699.300 €	7.699.300 €	38.496.500 €	
Services et biens divers	3.190.000 €	3.190.000 €	3.190.000 €	3.190.000 €	3.190.000 €	15.950.000 €	
Frais de personnel	2.770.000 €	2.770.000 €	2.770.000 €	2.770.000 €	2.770.000 €	13.850.000 €	
Charges d'exploitation	13.659.300 €	13.659.300 €	13.659.300 €	13.659.300 €	13.659.300 €	68.296.500 €	B
Résultat d'exploitation	990.700 €	990.700 €	990.700 €	990.700 €	990.700 €	4.953.500 €	A-B
Taux d'imposition	33,99%	33,33%	25,00%	24,00%	25,00%	28,26%	
Impôt	336.739 €	330.200 €	247.675 €	237.768 €	247.675 €	1.400.057 €	C
Bénéfice net	653.961 €	660.500 €	743.025 €	752.932 €	743.025 €	3.553.443 €	A-B-C

La figure 5 propose un résumé des comptes des filiales dans la deuxième situation. Les charges des filiales ont significativement augmenté car celles-ci achètent à présent leurs marchandises auprès de la société mère qui facture une marge de 19 % sur les ventes.

Figure 6 : Deuxième situation : Transfert d'actifs corporels (situation de la société mère)

	Société mère en Irlande	
Chiffre d'affaires	38.496.500 €	
Produits d'exploitation	38.496.500 €	A
Approvisionnement	21.150.000 €	
Services et biens divers	3.650.000 €	
Frais de personnel	7.550.000 €	
Charges d'exploitation	32.350.000 €	B
Résultat d'exploitation	6.146.500 €	A-B
Taux d'imposition	12,50%	
Impôt	768.313 €	C
Bénéfice net d'exploitation	5.378.188 €	A-B-C
Dividendes	3.553.443 €	D
Total bénéfice net	8.931.631 €	A-B-C+D

De manière similaire, la figure 6 propose un résumé du compte de résultat de la société mère dans la deuxième situation. Nous remarquons l'apparition d'un résultat d'exploitation grâce à la production et la vente de vêtements qui sont à présent effectuées par la société mère. Les impôts payés par cette société mère irlandaise qui étaient nuls dans la première situation, passent à 768.313,00 € dans la deuxième situation. La société mère récolte un bénéfice net d'exploitation de 5.378.188,00 € auquel on ajoute les bénéfices nets des cinq filiales qui sont payés sous forme de dividendes et qui correspondent à 3.553.443,00 €. Le total des bénéfices nets de la société mère atteint 8.931.631,00 €, soit une augmentation de 968.934,00 € par rapport à la première situation.

Figure 7 : Comparaison entre les situations 1 et 2

	Situation 1	Situation 2		Différence
Résultat d'exploitation des filiales	11.100.000 €	4.953.500 €		-6.146.500 €
Résultat d'exploitation de la société mère	0 €	6.146.500 €		6.146.500 €
Total résultat d'exploitation	11.100.000 €	11.100.000 €	A	0 €
Impôt des filiales	3.137.304 €	1.400.057 €		-1.737.247 €
Impôt de la société mère	0 €	768.313 €		768.313 €
Total impôt	3.137.304 €	2.168.370 €	B	-968.934 €
Total bénéfice net	7.962.696 €	8.931.630 €	A-B	968.934 €
Taux moyen d'imposition effectif	28,26%	19,53%	B/A	-8,73%

Sur la figure 7 nous pouvons observer les conséquences du transfert d'actifs corporels. Comme nous l'avons expliqué théoriquement, une partie des bénéfices engendrés par les ventes de vêtements réalisées par les différentes filiales est transférée vers la société mère. Le résultat d'exploitation de l'ensemble du groupe est resté inchangé et stagne à 11.100.000,00 € car les filiales ont réalisé un chiffre d'affaires équivalent à celui de la situation précédente. Et pourtant, l'impôt a fortement diminué. En effet, dans la première situation, la société *Equinox* a dû verser un impôt total de 3.137.304,00 € alors que dans la deuxième situation, le montant de l'impôt ne représentait plus que 2.168.370,00 €. Le taux moyen d'imposition effectif est passé de 28,26 % à 19,53 %.

Une partie des bénéfices des filiales est transférée vers la société mère située dans un Etat avec une fiscalité plus clément. La diminution d'impôt de 968.934,00 € correspond à la marge de 19 % facturée par la société mère à ses filiales. Imposé auparavant dans les Etats des filiales, le montant de cette marge est à présent imposé au taux d'impôt des sociétés en vigueur en Irlande, à savoir 12,50 %. Si la société mère avait augmenté cette marge sur ses ventes aux filiales, elle aurait davantage augmenté la partie des bénéfices des filiales qui remontent vers la société mère. Cependant, la société *Equinox* n'aurait alors pas respecté le principe de pleine concurrence de l'OCDE (2014). Les administrations fiscales des Etats qui accueillent les filiales auraient donc obligé l'entreprise à effectuer des corrections afin de récupérer l'impôt qui, grâce à ce mécanisme, a pu être évité.

3.2.3. *Troisième situation : Transfert de services*

Dans la troisième situation, la société mère d'*Equinox* vend toujours les vêtements qu'elle produit à chacune de ses filiales. Elle prend alors la décision de centraliser en Irlande la comptabilité, la gestion des ressources humaines et le marketing, trois services qui étaient jusqu'alors gérés au siège social de chacune des filiales. En contrepartie, la société mère facture des *management fees* à ses filiales.

A l'instar de ce qu'aurait fait une société fiduciaire en comptabilité, un secrétariat social ou une société de communication externe, la société mère est en droit de facturer une marge sur les services qu'elle propose à ses filiales. Dans ce cas-ci, la méthode utilisée pour appliquer le principe de pleine concurrence est une déclinaison du coût de revient majoré (OCDE, 2014). Il ne s'agit pas, à proprement parler, d'un coût de revient car celui-ci se réfère essentiellement à la fabrication d'un produit, mais plutôt des coûts supportés par la société mère pour le fonctionnement de ces trois services. A ces coûts de fonctionnement, la société mère ajoutera une marge similaire à celle appliquée sur le marché libre.

Dans cette troisième situation, les caractéristiques de la société *Equinox* sont à nouveau modifiées car les trois services des filiales sont à présent centralisés au sein la société mère en Irlande.

- Afin de faire ressortir au maximum l'effet des transferts de services, nous négligerons les économies d'échelle liées à la centralisation des services des cinq filiales en un seul endroit.
- Nous faisons l'hypothèse que chaque filiale possédait, avant cette modification, un département comptabilité, un département ressources humaines et un département marketing qui sont à présent centralisés en Irlande. Les coûts d'une filiale liés à ces trois départements sont de 600.000,00 € par an dont 150.000,00 € en services et biens divers et 450.000,00 € pour les frais de personnel.
- La société mère ouvre trois nouveaux départements, ce qui modifie ses charges. Cependant, cette dernière profite également d'une nouvelle source de revenus liée au *management fees* qui augmente son chiffre d'affaires.
 - Les nouvelles charges d'exploitation liées à la centralisation de ces trois services au sein de la société mère sont calculées en additionnant les anciens coûts de fonctionnement de ces trois services qui étaient supportés par les cinq filiales dans la deuxième situation.
 - Achat de matières premières : 21.150.000,00 €

- Services et biens divers liés à la production + services et biens divers liés aux services : $3.650.000,00 \text{ €} + (5 * 150.000,00 \text{ €}) = 4.400.000,00 \text{ €}$
 - Frais de personnel liés à la production + frais de personnel liés aux services : $7.550.000,00 \text{ €} + (5 * 450.000,00 \text{ €}) = 9.800.000,00 \text{ €}$
- Les produits d'exploitation sont composés des ventes des produits finis à ses filiales ainsi que des *management fees* liés aux services. Les frais de gestion sont calculés suivant la méthode du coût de revient majoré (OCDE, 2014) en additionnant les coûts liés à ces services et en y ajoutant une marge de 22 %, comparable à celle présente sur le marché libre.
 - Chiffre d'affaires lié à la production + chiffre d'affaires lié aux *management fees* : $38.496.500,00 \text{ €} + (750.000,00 \text{ €} + 2.250.000,00 \text{ €}) * 1.22 = 42.156.500 \text{ €}$
- En ce qui concerne les filiales, quelques petites modifications sont à effectuer.
 - Les produits d'exploitation restent inchangés puisqu'aucune modification n'a été effectuée sur la vente finale de vêtements vers les particuliers ou les sociétés indépendantes.
 - Chiffre d'affaires d'une filiale : 14.650.000,00 €
 - Les charges d'exploitation sont, quant à elles, modifiées car les services et bien divers ainsi que les frais de personnel liés aux trois services délocalisés disparaissent et sont remplacés par des *management fees* facturés par la société mère. Ces *management fees* sont calculés en additionnant les anciens services et biens divers ainsi que les anciens frais de personnel liés à ces trois services. A ce total, la société mère décide d'ajouter une marge de 22 %.
 - Approvisionnement en marchandises : 7.699.300,00 €
 - Services et biens divers totaux - services et bien divers liés aux services : $3.190.000,00 \text{ €} - 150.000,00 \text{ €} = 3.040.000,00 \text{ €}$
 - Frais de personnel - frais de personnel liés aux services : $2.770.000,00 \text{ €} - 450.000,00 \text{ €} = 2.320.000,00 \text{ €}$
 - *Management fees* : $(150.000,00 \text{ €} + 450.000,00 \text{ €}) * 1.22 = 732.000,00 \text{ €}$

Figure 8 : Troisième situation : Transfert de services (situation des filiales)

	Filiale en Belgique	Filiale en France	Filiale en Espagne	Filiale en Italie	Filiale aux Pays-Bas	Total des filiales	
Chiffre d'affaires	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	73.250.000 €	
Produits d'exploitation	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	73.250.000 €	A
Approvisionnement	7.699.300 €	7.699.300 €	7.699.300 €	7.699.300 €	7.699.300 €	38.496.500 €	
Services et biens divers	3.040.000 €	3.040.000 €	3.040.000 €	3.040.000 €	3.040.000 €	15.200.000 €	
Frais de personnel	2.320.000 €	2.320.000 €	2.320.000 €	2.320.000 €	2.320.000 €	21.400.000 €	
Management Fees	732.000 €	732.000 €	732.000 €	732.000 €	732.000 €	3.660.000 €	
Charges d'exploitation	13.791.300 €	13.791.300 €	13.791.300 €	13.791.300 €	13.791.300 €	68.956.500 €	B
Résultat d'exploitation	858.700 €	858.700 €	858.700 €	858.700 €	858.700 €	4.293.500 €	A-B
Taux d'imposition	33,99%	33,33%	25,00%	24,00%	25,00%	28,26%	
Impôt	291.872 €	286.205 €	214.675 €	206.088 €	214.675 €	1.213.515 €	C
Bénéfice net	566.828 €	572.495 €	644.025 €	652.612 €	644.025 €	3.079.985 €	A-B-C

La figure 8 nous permet de constater une augmentation des charges des filiales dues au paiement des *management fees* à la société mère. Par conséquent, le résultat d'exploitation, les impôts payés dans le pays des filiales ainsi que le bénéfice net des filiales ont significativement diminué.

Figure 9 : Troisième situation : Transfert de services (situation de la société mère)

	Société mère en Irlande	
Chiffre d'affaires	42.156.500 €	
Produits d'exploitation	42.156.500 €	A
Approvisionnement	21.150.000 €	
Services et biens divers	4.400.000 €	
Frais de personnel	9.800.000 €	
Charges d'exploitation	35.350.000 €	B
Résultat d'exploitation	6.806.500 €	A-B
Taux d'imposition	12,50%	
Impôt	850.813 €	C
Bénéfice net d'exploitation	5.955.688 €	A-B-C
Dividendes	3.079.985 €	D
Total bénéfice net	9.035.673 €	A-B-C+D

La figure 9 montre que le résultat d'exploitation de la société mère a augmenté grâce aux *management fees* versés par ses filiales. L'impôt que la société mère paie sur ce résultat d'exploitation a logiquement suivi la même courbe. Le bénéfice net total de la société mère, également en augmentation, atteint 9.035.673,00 €. Ce bénéfice peut être décomposé en deux parties : 5.955.688,00 € de bénéfice net d'exploitation correspondant aux ventes de vêtements et aux *management fees* liés aux trois services que la société mère facture à ses filiales ainsi que 3.079.985,00 € correspondant à la somme des bénéfices nets de chaque filiale qui sont envoyés à la société mère sous forme de dividendes.

Figure 10 : Comparaison des situations 2 et 3

	Situation 2	Situation 3		Différence
Résultat d'exploitation des filiales	4.953.500 €	4.293.500 €		-660.000 €
Résultat d'exploitation de la société mère	6.146.500 €	6.806.500 €		660.000 €
Total résultat d'exploitation	11.100.000 €	11.100.000 €	A	0 €
Impôt des filiales	1.400.057 €	1.213.515 €		-186.542 €
Impôt de la société mère	768.313 €	850.813 €		82.500 €
Total impôt	2.168.370 €	2.064.328 €	B	-104.043 €
Total bénéfice net	8.931.630 €	9.035.673 €	A-B	104.043 €
Taux moyen d'imposition effectif	19,53%	18,60%	B/A	-0,94%

Sur la figure 10, nous pouvons, à nouveau, observer des différences entre la deuxième et la troisième situation. L'impôt total payé a diminué de 104.043,00 €. Ce dernier est à présent de 2.064.328,00 €. Le taux moyen d'imposition effectif a également diminué, passant de 19,53 % à 18,60 %. La différence provient du transfert d'une partie des bénéfices des filiales vers la société mère grâce au transfert des trois services et au paiement des *management fees*. Le résultat d'exploitation total du groupe reste inchangé et stagne à 11.100.000,00 €.

La différence d'impôt de 104.042,00 € est due à la marge de 22 % facturée par la société mère aux filiales. Le montant de cette marge, qui était auparavant taxé aux différents taux d'imposition des sociétés des filiales, est à présent taxé uniquement en Irlande au taux de 12,50 %.

3.2.4. Quatrième situation : Transfert d'actifs incorporels

Dans la quatrième situation, la société mère décide de faire signer un contrat de licence à ses filiales afin que ces dernières soient autorisées à vendre des produits de la marque *Equinox*. Les filiales doivent, en contrepartie de ce droit, verser un montant qui correspond à un pourcentage fixe des ventes. Le portail du droit belge définit le contrat de licence en ces termes : « Le propriétaire ou le détenteur d'une marque concède le droit à un tiers d'utiliser cette marque » (Demolin, 2017, para.18).

Dans le cas d'*Equinox*, la société mère va demander des *royalties* qui correspondent à 5 % du chiffre d'affaires. Ce taux est basé sur un ensemble de taux appliqués dans de grandes entreprises utilisant le même procédé (Chouraqui, 2009). Par rapport à la troisième situation, on observe quelques modifications de la société *Equinox*.

- Alors que les charges de la société mère ne changent pas, son chiffre d'affaires augmente.
 - Les charges d'exploitation ne changent pas.
 - Achat de matières premières : 21.150.000,00 €
 - Services et biens divers : 4.400.000,00 €
 - Frais de personnel : 9.800.000,00 €
 - Les produits augmentent grâce aux *royalties* qui correspondent à 5 % du chiffre d'affaires total des filiales.
 - Chiffre d'affaires de la troisième situation + Chiffre d'affaires lié aux *royalties* : 42.156.500,00 € + (14.650.000,00 € * 5 % = 45.819.000,00 €
- En ce qui concerne les filiales, seules les charges liées aux *royalties* sont modifiées.
 - Les produits d'exploitation restent inchangés.
 - Chiffre d'affaires d'une filiale : 14.650.000,00 €
 - Les charges augmentent à cause des intérêts liés aux emprunts.
 - Approvisionnement en marchandises : 7.699.300,00 €

- Services et biens divers : 3.040.000,00 €
- Frais de personnel : 2.320.000,00 €
- *Management fees* : 732.000,00€
- *Royalties* : $(14.650.000,00 \text{ €} * 0.05) = 732.500,00 \text{ €}$

Figure 11 : Quatrième situation : Transfert d'actifs incorporels (situation des filiales)

	Filiale en Belgique	Filiale en France	Filiale en Espagne	Filiale en Italie	Filiale aux Pays-Bas	Total des filiales	
Chiffre d'affaires	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	73.250.000 €	
Produits d'exploitation	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	73.250.000 €	A
Approvisionnement	7.699.300 €	7.699.300 €	7.699.300 €	7.699.300 €	7.699.300 €	38.496.500 €	
Services et biens divers	3.040.000 €	3.040.000 €	3.040.000 €	3.040.000 €	3.040.000 €	15.200.000 €	
Frais de personnel	2.320.000 €	2.320.000 €	2.320.000 €	2.320.000 €	2.320.000 €	21.400.000 €	
Management Fees	732.000 €	732.000 €	732.000 €	732.000 €	732.000 €	3.660.000 €	
Royalties	732.500 €	732.500 €	732.500 €	732.500 €	732.500 €	3.662.500 €	
Charges d'exploitation	14.523.800 €	14.523.800 €	14.523.800 €	14.523.800 €	14.523.800 €	72.619.000 €	B
Résultat d'exploitation	126.200 €	126.200 €	126.200 €	126.200 €	126.200 €	631.000 €	A-B
Taux d'imposition	33,99%	33,33%	25,00%	24,00%	25,00%	28,26%	
Impôt	42.895 €	42.062 €	31.550 €	30.288 €	31.550 €	178.346 €	C
Bénéfice net	83.305 €	84.138 €	94.650 €	95.912 €	94.650 €	452.654 €	A-B-C

On peut voir sur la figure 11 que les charges d'exploitation ont fortement augmenté à cause des *royalties* réclamés par la société mère. Cette nette augmentation a provoqué la chute du résultat d'exploitation, de l'impôt et du résultat net de chaque filiale.

Figure 12 : Quatrième situation : Transfert d'actifs incorporels (situation de la société mère)

	Société mère en Irlande	
Chiffre d'affaires	45.819.000 €	
Produits d'exploitation	45.819.000 €	A
Approvisionnement	21.150.000 €	
Services et biens divers	4.400.000 €	
Frais de personnel	9.800.000 €	
Charges d'exploitation	35.350.000 €	B
Résultat d'exploitation	10.469.000 €	A-B
Taux d'imposition	12,50%	
Impôt	1.308.625 €	C
Bénéfice net d'exploitation	9.160.375 €	A-B-C
Dividendes	452.654 €	D
Total bénéfice net	9.613.029 €	A-B-C+D

On remarque sur la figure 12 que le résultat d'exploitation de la société mère a augmenté grâce à la hausse de ses produits d'exploitation qui est une conséquence des *royalties* qu'elle reçoit de ses filiales. De ce fait, le montant des impôts payés par la société mère en Irlande a également connu une nette augmentation. Le bénéfice net de la société mère a significativement augmenté et atteint 9.613.029,00 €, soit 9.160.375,00 € de bénéfice d'exploitation récolté par la société mère et 452.654,00 € de dividendes perçus.

Figure 13 : Comparaison entre les situations 3 et 4

	Situation 3	Situation 4		Différence
Résultat d'exploitation des filiales	4.293.500 €	631.000 €		-3.662.500 €
Résultat d'exploitation de la société mère	6.806.500 €	10.469.000 €		3.662.500 €
Total résultat d'exploitation	11.100.000 €	11.100.000 €	A	0 €
Impôt des filiales	1.213.515 €	178.346 €		-1.035.169 €
Impôt de la société mère	850.813 €	1.308.625 €		457.812 €
Total impôt	2.064.328 €	1.486.971 €	B	-577.357 €
Total bénéfice net	9.035.672 €	9.613.029 €	A-B	577.357 €
Taux moyen d'imposition effectif	18,60%	13,40%	B/A	-5,20%

Il semble clair, au vu des chiffres de la figure 13, que cette opération de transfert d'actifs incorporels via le contrat de licence a pu éviter de payer une importante somme d'impôt total. Ce dernier est passé de 2.064.328,00 € à 1.486.971,00 €, soit une diminution de 577.357,00 €. Le taux moyen d'imposition effectif de 13,40 % se rapproche fortement du taux irlandais d'imposition des sociétés de 12,50 %. La quasi-totalité des bénéfices des filiales étant remontés vers la société mère irlandaise, le bénéfice net des filiales atteint un montant proche de zéro.

La somme des *royalties* payée par l'ensemble des filiales est égale à 3.662.500,00 €, ce qui correspond à 5 % du chiffre d'affaires de chaque filiale. Alors que cette somme était auparavant imposée dans les Etats qui accueillent les filiales, elle est à présent taxée au taux irlandais d'imposition des sociétés.

3.2.5. Conclusion

Figure 14 : Comparaison de l'ensemble des quatre situations

	Situation 1	Situation 2	Situation 3	Situation 4	
Total résultat d'exploitation	11.100.000 €	11.100.000 €	11.100.000 €	11.100.000 €	A
Total impôt	3.137.304 €	2.168.370 €	2.064.327 €	1.486.971 €	B
Total bénéfice net	7.962.696 €	8.931.630 €	9.035.673 €	9.613.029 €	A-B
Taux moyen d'imposition effectif	28,26%	19,53%	18,60%	13,40%	B/A

Sur la figure 14, nous remarquons les différences importantes de bénéfice net total et du taux moyen d'imposition effectif, entre les quatre situations successivement analysées.

Les conclusions de cet exemple posent un certain nombre de questions éthiques. Dans la première situation, l'impôt total du groupe était de 3.137.304,00 €. Cette somme était

répartie équitablement dans les Etats des filiales en fonction des différents taux d'imposition des sociétés présentes dans ces Etats.

En revanche, dans la quatrième situation, cet impôt total a chuté pour n'atteindre plus qu'une valeur de 1.486.971,00 €. La répartition de cet impôt total dans les différents Etats peut engendrer des problèmes d'équité : les cinq Etats qui accueillent les filiales doivent se partager 178.346,00 € d'impôts alors que l'Irlande, qui héberge la société mère, s'attire la plus grosse part du gâteau en récoltant un impôt final de 1.308.625,00 €. C'est d'autant plus interpellant que l'Irlande n'observe aucune vente effective vers des particuliers ou des sociétés indépendantes sur son sol. L'ensemble de ces ventes s'effectue au sein des Etats où sont situées les filiales.

Tout en restant dans le cadre légal de pleine concurrence fixé par l'OCDE (2014), la multinationale est parvenue à transférer ses bénéfices depuis les Etats dans lesquels résident ses filiales, vers l'Irlande qui possède une fiscalité plus avantageuse. La société a diminué ses charges fiscales alors que l'Irlande a observé une augmentation de sa collecte d'impôts. Ce sont les deux grands gagnants de ce système d'imposition.

En revanche, les perdants sont les Etats dans lesquels les filiales sont implantées. Les impôts qu'ils récoltent sur les ventes de vêtements ont chuté. La majeure partie des bénéfices est transférée et imposée en Irlande alors que les ventes sont localisées dans les Etats des filiales. Il existe dès lors une séparation artificielle entre le bénéfice imposable et les activités qui le génèrent.

Ce système d'imposition semble manquer d'équité. Les Etats d'accueil des filiales apparaissent quelque peu lésés. C'est pourquoi, les administrations nationales, l'OCDE et la Commission européenne se sont penchées sur le sujet afin de trouver des solutions efficaces permettant d'éviter ce transfert de bénéfices et de conserver un lien entre le lieu de création de valeur et celui dans lequel les impôts sont récoltés.

Partie 2 : Assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés (ACCIS)

1. Contexte

Alors que les multinationales européennes ont tendance à croître de plus en plus et, par conséquent, à intégrer un nombre plus important d'Etats, les revenus de ces sociétés multinationales sont imposés différemment dans chaque Etat dans lequel elles possèdent une filiale. Ces entreprises doivent donc s'adapter à une multitude de règles fiscales. A titre d'exemple, les sociétés qui sont présentes dans tous les Etats de l'Union européenne sont dans l'obligation de se conformer à vingt-huit régimes fiscaux nationaux différents. Deux conséquences découlent de cette situation.

Premièrement, étant donné les différences de règles entre deux administrations fiscales, les coûts de mise en conformité sont très élevés. Si ces coûts sont déjà difficiles à supporter pour les grosses entreprises internationales, ils le sont davantage encore pour les petites et moyennes entreprises européennes qui désirent s'internationaliser (Commission européenne, 2015 a).

Deuxièmement, il y a un risque accru que les entreprises profitent des incohérences entre différents régimes fiscaux afin de diminuer leurs charges fiscales. Les structures fiscales des différents Etats sont devenues tellement sophistiquées qu'elles permettent aux entreprises de réduire leurs obligations fiscales en utilisant des dispositions légales qui vont à l'encontre de l'esprit de la législation. Pour désigner cette réalité, la Commission européenne invoque la notion de planification fiscale agressive, qu'elle définit ainsi : « La planification fiscale agressive consiste à tirer parti des subtilités d'un système fiscal ou des incohérences entre deux ou plusieurs systèmes fiscaux afin de réduire l'impôt à payer » (Semeta, 2012, para. 2).

Cette définition manque pourtant de fondements juridiques puisque les entreprises continuent à profiter légalement des avantages de chaque législation. Ne posant pas clairement la différence entre planification agressive et planification ordinaire, la Commission n'indique pas précisément où se trouve la limite du raisonnable. La mise en évidence de la notion de planification agressive par la Commission semble porter un caractère plus politique que juridique (Malherbe, 2015).

2. Composantes de la directive « ACCIS »

2.1. Alternative au principe de pleine concurrence

Comme nous l'avons démontré dans la première partie de ce travail, le système fiscal lié au principe de pleine concurrence semble contenir quelques failles qui permettent le transfert de bénéfices vers des territoires fiscalement plus avantageux. Certains Etats européens rencontrent d'importantes difficultés à conserver leurs assiettes fiscales nationales.

Le principe de pleine concurrence n'est pourtant pas le seul système fiscal envisageable. Une solution alternative pourrait être trouvée dans le système de répartition proportionnelle qui a, par exemple, été mis en place dans certains Etats d'Amérique du Nord ainsi que dans des provinces du Canada (Malherbe, 2015).

Le principe de la répartition proportionnelle consiste à définir une assiette imposable commune contenant l'ensemble des sociétés du groupe qui se situent dans des Etats ayant adopté ce régime fiscal. L'assiette commune sera ensuite répartie en fractions vers ces différents Etats, selon une clé de répartition. Cette clé de répartition comprend en général des facteurs tels que le chiffre d'affaires, les actifs et les salaires des différents membres.

Les partisans de la répartition proportionnelle soutiennent que ce principe permet de diminuer les coûts relatifs à la conformité des règles fiscales nationales puisque l'entreprise sera soumise aux mêmes règles fiscales dans l'ensemble des Etats qui l'ont adoptée. De plus, les défenseurs de cette approche avancent que la répartition du bénéfice entre chaque membre du groupe de sociétés, grâce à l'utilisation de la clé de répartition, est plus équitable et davantage conforme à la réalité économique. Un lien plus étroit serait ainsi établi entre le lieu de création de valeur et celui dans lequel les impôts sont récoltés (Commission européenne, 2017).

2.2. Règles et principes du projet « ACCIS »

La Commission européenne s'est basée sur le principe de répartition proportionnelle pour lancer une proposition de directive relative à l'assiette commune consolidée pour l'impôt des sociétés (ACCIS).

Cette directive s'exécute en deux étapes et contraint tout groupe dont le chiffre d'affaires consolidé dépasse 750 millions d'euros à adopter ce régime basé sur la répartition proportionnelle. Elle précise d'ailleurs que la notion de groupe comprend les filiales répondant aux critères ainsi que les établissements stables qui résident dans un Etat membre. Une filiale répond aux critères lorsqu'une société mère détient sur cette filiale les deux droits suivants (Commission européenne, 2016 b) :

- droit de vote de plus de 50 % ;
- droit de propriété représentant plus de 75 % du capital OU droit de bénéfice de plus de 75 %.

2.2.1. Première étape : Calcul de l'assiette commune consolidée

Avant d'additionner les assiettes imposables de l'ensemble des membres du groupe multinational situé dans un Etat membre de l'Union européenne, il convient de définir le périmètre de cette assiette imposable afin que celle-ci soit commune à tous les membres.

Dans sa proposition de directive, la Commission européenne donne une définition de l'assiette imposable commune :

Article 7 : *L'assiette imposable correspond aux produits diminués des produits exonérés, des charges déductibles ainsi que d'autres éléments déductibles* (Commission européenne, 2016 c, p.29).

Les détails de cette assiette imposable commune n'ont pas encore été précisément définis par la Commission européenne. Cependant, celle-ci a déjà dévoilé les grandes lignes du périmètre de cette assiette. Afin d'avoir une idée de ce à quoi pourrait ressembler l'assiette imposable, voici une liste non exhaustive et encore à l'état de projet des différents produits exonérés, charges déductibles et autres éléments déductibles présentés par la Commission européenne (2016 c) :

- Produits exonérés :
 - les subventions liées à l'acquisition, la construction ou la rénovation d'immobilisations ;
 - les produits de la cession de certaines immobilisations précises ;
 - les produits de la cession des parts ou de la distribution des bénéfices pour autant que le contribuable ait possédé une participation minimale de 10 % de capital ou de droit de vote durant les douze derniers mois de la société cédée ou distributrice ;
 - les revenus d'un établissement stable perçus par le contribuable dans l'Etat membre où il est résident fiscal.

- Charges déductibles :
 - les coûts de vente, de recherche, de développement ainsi que les coûts liés à l'émission de fonds propres ou à la souscription d'emprunts que le contribuable a supportés en vue d'obtenir ou de préserver des revenus ;
 - 50 % supplémentaires des coûts de recherche et développement lorsque ceux-ci ne dépassent pas vingt millions d'euros (25 % lorsqu'ils dépassent vingt millions d'euros).

- Eléments déductibles :

- provision lorsqu'elle résulte d'une obligation juridique qui peut être estimée de manière fiable ;
- amortissements sur des immobilisations précises ;
- perte de valeur exceptionnelle sur des immobilisations précises ;
- déduction en cas de créances douteuses dans certains cas précis.

Dès lors que le périmètre de l'assiette commune a clairement été défini, il convient d'additionner l'ensemble des assiettes imposables de chacun des membres du groupe se trouvant dans un Etat membre, afin de constituer une assiette imposable commune consolidée. Si cette dernière est négative, la perte pourra être reportée et imputée à l'assiette imposable de l'exercice fiscal suivant.

Il importe de souligner ici que les pertes et profits résultant de transactions intragroupes ne rentrent pas en ligne de compte dans le calcul de l'assiette imposable consolidée. La Commission européenne a rédigé un article à ce propos dans la proposition de directive sur l'assiette commune consolidée pour l'impôt des sociétés :

Article 9 : [...] Les profits et pertes résultant de transactions intragroupes n'entrent pas en ligne de compte aux fins du calcul de l'assiette imposable consolidée (Commission européenne, 2016 b, p.24).

2.2.2. Deuxième étape : Répartition de l'assiette commune consolidée

Une fois la consolidation effectuée, l'assiette imposable consolidée précédemment calculée est répartie entre les différents membres du groupe. Afin de déterminer la quote-part de chaque membre, la Commission a imaginé une clé de répartition composée de trois facteurs : le chiffre d'affaires, la main d'œuvre et les immobilisations. Comme ces facteurs sont indissociables du lieu où l'entreprise réalise ses bénéfices, ceux-ci font plus solidement

barrage aux pratiques de transfert de bénéfices (Commission européenne, 2016 b). Chaque facteur supporte un poids égal.

Considérons qu'une entreprise A fasse partie d'un groupe multinational. La formule mathématique qui permet de calculer la quote-part propre au membre A est la suivante (Commission européenne, 2016 b) :

$$Quote - Part_A = \left(\frac{1}{3} \frac{Ventes_A}{Ventes_{Groupe}} + \frac{1}{3} \left(\frac{1}{2} \frac{Masse\ salariale_A}{Masse\ salarial_{Groupe}} + \frac{1}{2} \frac{Nombre\ d'employés_A}{Nombre\ d'employés_{Groupe}} \right) + \frac{1}{3} \frac{Actifs_A}{Actifs_{Groupe}} \right) * Ass. Imp. Cons.$$

Le facteur « main d'œuvre » est divisé en deux parties : la masse salariale d'une part et le nombre d'employés présents dans un membre du groupe d'autre part. Le terme « employé » est défini par les différentes législations nationales dans lesquelles sont établies les filiales et les établissements stables (Commission européenne, 2016 b). Le facteur « main d'œuvre » est séparé en deux afin de ne pas favoriser les administrations fiscales des pays européens occidentaux. En effet, étant donné l'importante disparité des coûts salariaux en Europe, les Etats d'Europe occidentale se seraient accaparés une part trop importante de l'assiette imposable si le facteur « main d'œuvre » était uniquement composé de la masse salariale (El Bakkali & Gérard, 2012). Le facteur « immobilisation » est, quant à lui, constitué de la valeur moyenne de l'ensemble des immobilisations corporelles appartenant à un membre du groupe. Enfin, le facteur « chiffre d'affaires » correspond au montant total des ventes enregistrées par un membre du groupe.

Selon la Commission européenne, cette manière de calculer l'assiette imposable ne porte pas atteinte à la souveraineté des Etats membres car ces derniers peuvent encore déterminer le montant final des recettes fiscales qu'ils désirent obtenir. Les Etats membres ont effectivement toujours le droit de fixer eux-mêmes le taux d'imposition des sociétés.

2.3. Objectifs

Cette directive tente de réformer la façon dont les sociétés sont imposées au sein du marché européen. Selon la Commission, elle devrait atteindre trois objectifs précis (Commission européenne, 2016 b).

2.3.1. Amélioration du marché unique pour les entreprises

La Commission soutient que ce système fiscal aura pour conséquence une diminution des coûts de mise en conformité des différentes règles fiscales présentes dans chaque Etat de l'Union européenne. En effet, cette directive devrait donner lieu à un système fiscal permettant aux entreprises de disposer de règles uniformes afin de calculer leur base imposable. En outre, les sociétés internationales pourront ne traiter qu'avec une seule administration fiscale et déposer une déclaration fiscale unique relative aux activités qu'elles exercent dans l'ensemble des Etats de l'Union européenne (Commission européenne, 2016 b).

2.3.2. Lutte contre l'évasion fiscale

Le but avoué de la Commission est également de rétablir un lien entre l'imposition et le lieu où l'activité économique est réellement exercée (Commission européenne, 2015 b). Grâce à la consolidation censée faire disparaître les prix de transfert, la Commission tente de se prémunir contre le transfert artificiel de bénéfices d'un Etat à l'autre (Commission européenne, 2016 a). Néanmoins, la Commission n'aura peut-être fait que déplacer le problème puisque le chiffre d'affaires, devenant un des facteurs de la clé de répartition, peut lui aussi être artificiellement transféré à des fins fiscales.

2.3.3. Croissance dans l'Union européenne

La Commission souhaite rendre le marché européen plus attractif et propice aux investissements en mettant en place des conditions de concurrence loyales et équitables et en diminuant les charges administratives. Elle tente de créer un environnement fiscal compétitif et favorable à la croissance (Commission européenne, 2016 a). Selon la Commission, un régime d'impôt des sociétés qui considère l'Union européenne comme un marché unique favoriserait les activités internationales des entreprises européennes.

2.4. Historique

2.4.1. Relance en 2016 d'un projet datant de 2011

La Commission européenne avait déjà rédigé une proposition concernant l'ACCIS en 2011. Celle-ci a finalement été abandonnée, faute d'accord entre les Etats membres. Cependant, les problèmes soulevés en 2011 n'ayant toujours pas été résolus, une proposition réactualisée a vu le jour en 2016, après avoir subi quelques adaptations (Commission européenne, 2016 b). Ces adaptations consistent essentiellement en l'ajout de certaines règles permettant d'être davantage en adéquation avec l'initiative de l'OCDE dont le plan d'actions vise à lutter contre l'érosion de la base d'imposition et contre le transfert de bénéfices (OCDE, 2013).

A l'inverse de la proposition de 2011 qui était facultative, celle de 2016 oblige tous les groupes dont le chiffre d'affaires consolidé dépasse 750 millions d'euros à adopter ce régime fiscal basé sur la répartition proportionnelle. C'est d'ailleurs la différence principale entre la proposition de directive de 2011 et celle de 2016.

Pour fixer le seuil de 750 millions d'euros, la Commission européenne s'est basée sur le projet de déclaration pays par pays qui est inclus dans le plan d'actions de l'OCDE énoncé ci-dessus. Selon l'OCDE, le seuil de 750 millions d'euros excluait 85 à 90 % des groupes d'entreprises multinationales actifs dans les pays membres de l'OCDE. Cependant, les 10 à 15 % restant qui seraient contraints de se conformer au nouveau régime fiscal, représenteraient 90 % du chiffre d'affaires total des sociétés présentes dans les pays membres de l'OCDE (2013). Ces chiffres donnent un aperçu sommaire des estimations réalisées par l'OCDE et s'appliquent à l'ensemble de ses membres. Cependant, la Commission européenne n'a pas réalisé pareille estimation, qui lui aurait permis de connaître le pourcentage d'entreprises européennes concernées par le projet « ACCIS ».

2.4.2. Assiette commune pour l'impôt des sociétés (ACIS)

Au Conseil de l'Union européenne, on assiste depuis 2011 à de vifs débats à propos de l'ACCIS. Toutes ces discussions aboutissent à une conclusion : la proposition de directive sur l'ACCIS est un projet très ambitieux qui, si on veut lui donner une chance de voir le jour, doit être envisagé en plusieurs phases.

En effet, de nombreux points relatifs à la consolidation n'ont pas encore trouvé d'accord parmi l'ensemble des Etats membres. Or, comme la Commission européenne maintient l'urgence de réformer le système fiscal européen, un autre projet a vu le jour, élaboré sur une approche plus progressive. Plus concrètement, ce projet se déroule en deux phases successives. La première phase appelée « assiette commune pour l'impôt des sociétés (ACIS) » se concentre uniquement sur les éléments relevant de l'assiette commune, en omettant volontairement la consolidation. La deuxième phase concerne la mise en place complète de l'ACCIS dont le principe et les règles sont expliqués dans la section 2.2.

Un argument avancé par la Commission européenne au sujet du projet « ACIS » est qu'il présente déjà de nombreux avantages similaires au projet « ACCIS » (Commission européenne, 2016 c) :

- Les Etats resteraient souverains en ce qui concerne le taux d'imposition des sociétés. Ils conserveraient le pouvoir de déterminer le montant des recettes fiscales qu'ils souhaitent percevoir en modifiant leur taux d'imposition.
- Le projet pourrait contribuer à diminuer les coûts de mise en conformité des sociétés aux différents régimes fiscaux présents au sein de chaque Etat de l'Union européenne. En effet, si ce projet est mis en place, il autoriserait les entreprises à ne s'adresser qu'à une seule administration fiscale pour l'ensemble de leurs activités dans toute l'Union européenne.
- Il permettrait également de supprimer les différences d'exemptions fiscales et d'avantages fiscaux en tout genre entre les Etats membres de l'Union. L'absence de différences en termes de règles fiscales permettrait d'enrayer la mise en place de planification fiscale agressive par les multinationales qui tentent de tirer parti des incohérences entre les différents systèmes fiscaux (Semeta, 2012).
- Les pertes subies par une entreprise lors d'un exercice fiscal antérieur pourraient être reportées vers l'exercice fiscal suivant.

En plus des avantages cités ci-dessus, la Commission européenne a fait part de son souhait d'autoriser les multinationales à déduire d'éventuelles pertes subies durant le même exercice fiscal par leurs filiales ou leurs établissements stables d'un autre Etat membre et répondant aux critères mentionnés dans la section 2.2. Cette compensation transfrontière des pertes persistera automatiquement lors de la consolidation, c'est-à-dire dans la deuxième phase du projet, car tous les produits et charges de l'ensemble des filiales seront additionnés afin de parvenir à une assiette commune consolidée. L'objectif de la déductibilité temporaire des pertes des filiales est de compenser en partie les avantages de la consolidation qui ne seront accessibles qu'à partir de la deuxième phase de la directive (Commission européenne, 2016 c).

Cependant, cette initiative ne résout pas tous les problèmes liés au transfert de bénéfices. En effet, l'absence de consolidation permettra toujours aux entreprises de diminuer leurs charges fiscales totales via l'utilisation habile des prix de transfert. Le projet se base d'ailleurs sur le principe de pleine concurrence (OCDE, 2014) et conserve donc certains avantages et les inconvénients cités dans la première partie de ce travail. Par conséquent, les entreprises multinationales pourront toujours profiter des différences de taux d'imposition en jouant sur les prix de leurs transferts internes.

Finalement, le projet de réforme du système fiscal dans son ensemble a connu bien des changements depuis l'apparition de sa proposition. Ces nombreuses modifications illustrent l'acuité des débats en cours au sein de la Commission européenne et les désaccords qui persistent parmi les Etats membres. Ces multiples transformations du projet montrent à quel point il est fastidieux d'accorder tous les membres autour d'une directive européenne commune.

3. Cas pratique fictif

3.1. Caractéristiques de la société

Nous tenterons à présent d'appliquer cette directive européenne à notre cas pratique fictif analysé dans la première partie. Le chiffre d'affaires consolidé de la société *Equinoxe* prise en exemple n'atteint pas les 750 millions d'euros. Au regard de la Commission européenne, elle n'entre donc pas dans la catégorie des entreprises qui sont dans l'obligation d'adopter le régime fiscal de l'assiette commune consolidée pour l'impôt des sociétés (Commission européenne, 2016 b).

Toutefois, comme cette mesure est facultative pour les sociétés ne répondant pas à ce critère, l'entreprise *Equinoxe* est en droit d'appliquer le régime fiscal préconisé par la Commission. Celle-ci souhaite d'ailleurs que la plupart des entreprises internationales utilisent ce régime fiscal basé sur la répartition proportionnelle, en avançant les arguments cités précédemment (Commission européenne, 2016 a).

La première étape de l'ACCIS consiste à calculer l'assiette commune consolidée en additionnant l'ensemble des assiettes imposables de la société mère, des filiales ainsi que des établissements stables. Cependant, les pertes et profits qui résultent de transactions intragroupes ne sont pas pris en compte dans le calcul de l'assiette commune consolidée (Commission européenne, 2016 b). Nous faisons l'hypothèse que la société mère répond effectivement aux critères de groupe de la Commission européenne qui consistent à détenir des droits de vote dans ses sociétés filles pour plus de 50 % ainsi que, soit des droits de propriété ayant une valeur de minimum 75% du capital de l'entreprise, soit plus de 75% des droits aux bénéfices (Commission européenne, 2016 b).

Une fois que l'assiette commune consolidée est calculée, il convient de passer à la deuxième étape prévue dans la directive. Celle-ci consiste à partager l'assiette entre les

différents Etats membres dans lesquels la société multinationale possède une filiale. L'assiette est partagée selon la formule de répartition précédemment expliquée qui se base sur trois principes : le chiffre d'affaires, la main d'œuvre et les immobilisations (Commission européenne, 2016 b).

Les caractéristiques de l'entreprise *Equinox* seront rappelées en fonction de chacune des situations. En outre, certaines caractéristiques précises s'ajouteront aux précédentes afin de pouvoir répondre aux critères imaginés par la Commission. Nous tenterons finalement d'analyser les conséquences de la mise en place de ce régime fiscal sur la répartition de la base imposable entre les différents Etats et surtout sur le montant total de l'impôt payé par la société. Nous appliquerons cette nouvelle directive à l'ensemble des quatre situations analysées dans la première partie :

- Première situation : La société mère se situe en Irlande et possède cinq filiales. Les bénéfices nets récoltés par l'ensemble des filiales sont envoyés sous forme de dividendes vers la société mère d'*Equinox*. Il n'existe pas de transfert interne.
- Deuxième situation : La société mère s'occupe de la production des vêtements et de la distribution de ceux-ci vers les magasins des différentes filiales. Un transfert d'actifs corporels apparaît.
- Troisième situation : Les services de comptabilité, des ressources humaines et de marketing de chacune des filiales sont centralisés dans les bâtiments de la société mère. Il existe dès lors un transfert de services entre la société mère et ses filiales.
- Quatrième situation : La société mère perçoit des *royalties* de la part de ses filiales afin d'autoriser ces dernières à vendre des vêtements de la marque *Equinox*, ce qui engendre un transfert d'actifs incorporels.

3.2. Quatre situations différentes appliquées à la société fictive

3.2.1. Première situation : Pas de transfert intragroupe

Dans la première situation, la société mère se situe en Irlande et possède cinq filiales dans différents Etats d'Europe (Belgique, France, Espagne, Italie et Pays-Bas). La société mère n'a pas d'activité économique réelle et sa seule occupation consiste à récolter des dividendes auprès de ses cinq filiales. Nous faisons l'hypothèse que chaque filiale est parfaitement similaire aux autres. A partir des figures 2 et 3 (qui sont relatives à la première situation, lorsque la société multinationale était soumise au principe de pleine concurrence), nous pouvons exécuter la première étape de la directive qui consiste à calculer l'assiette commune consolidée du groupe, en additionnant chacune des assiettes imposables des filiales et de la société mère. Etant donné que la société mère n'a pas d'activité économique réelle, ses produits et charges d'exploitation sont égaux à 0. La figure 15 présente le résumé de la première phase de l'ACCIS dans la première situation.

Figure 15 : Première situation : Pas de transfert intragroupe (première étape de l'ACCIS)

	Filiale en Belgique	Filiale en France	Filiale en Espagne	Filiale en Italie	Filiale aux Pays-Bas	Société mère en Irlande	Total consolidé	
Chiffre d'affaires	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	0 €	73.250.000 €	
Produits d'exploitation	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	0 €	73.250.000 €	A
Approvisionnement	4.230.000 €	4.230.000 €	4.230.000 €	4.230.000 €	4.230.000 €	0 €	21.150.000 €	
Services et biens divers	3.920.000 €	3.920.000 €	3.920.000 €	3.920.000 €	3.920.000 €	0 €	19.600.000 €	
Frais de personnel	4.280.000 €	4.280.000 €	4.280.000 €	4.280.000 €	4.280.000 €	0 €	21.400.000 €	
Charges d'exploitation	12.430.000 €	12.430.000 €	12.430.000 €	12.430.000 €	12.430.000 €	0 €	62.150.000 €	B
Assiette imposable	2.220.000 €	2.220.000 €	2.220.000 €	2.220.000 €	2.220.000 €	0 €	11.100.000 €	A-B

La deuxième étape consiste à partager cette assiette entre les différents Etats dans lesquels la société multinationale exerce une activité économique. L'objectif est de calculer

les montants de l'assiette qui seront taxés dans les différents Etats. L'assiette est partagée entre les cinq filiales selon la formule de répartition. Rappelons la formule de répartition du membre nommé A d'un groupe multinational :

$$Quote - Part_A = \left(\frac{1}{3} \frac{Ventes_A}{Ventes_{Groupe}} + \frac{1}{3} \left(\frac{1}{2} \frac{Masse\ salariale_A}{Masse\ salarial_{Groupe}} + \frac{1}{2} \frac{Nombre\ d'employés_A}{Nombre\ d'employés_{Groupe}} \right) + \frac{1}{3} \frac{Actifs_A}{Actifs_{Groupe}} \right) * Ass. Imp. Cons.$$

Comme nous faisons l'hypothèse que chaque filiale est similaire et que la société mère n'exerce aucune activité économique réelle, les facteurs concernant le chiffre d'affaires, la main d'œuvre et les immobilisations seront équitablement répartis entre les cinq filiales. Par conséquent, ces facteurs seront tous à hauteur de 20 %. Les facteurs de la société mère qui ne possède pas d'activité économique sont tous à 0 %.

- assiette imposable d'une filiale :

$$\left(\frac{1}{3} * 0,2 + \frac{1}{3} \left(\frac{1}{2} * 0,2 + \frac{1}{2} * 0,2 \right) + \frac{1}{3} * 0,2 \right) * 11.100.000,00 \text{ €} = 2.220.000,00 \text{ €}$$

- assiette imposable de la société mère :

$$\left(\frac{1}{3} * 0 + \frac{1}{3} \left(\frac{1}{2} * 0 + \frac{1}{2} * 0 \right) + \frac{1}{3} * 0 \right) * 11.100.000,00 \text{ €} = 0,00 \text{ €}$$

Figure 16 : Première situation : Pas de transfert intragroupe (deuxième étape de l'ACCIS)

	Filiale en Belgique	Filiale en France	Filiale en Espagne	Filiale en Italie	Filiale aux Pays-Bas	Société mère en Irlande	Total consolidé	
Facteur chiffre d'affaires	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	0,00%	100,00%	
Facteur masse salariale	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	0,00%	100,00%	
Facteur nbre d'employés	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	0,00%	100,00%	
Facteur immobilisation	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	0,00%	100,00%	
Assiette imposable	2.220.000 €	2.220.000 €	2.220.000 €	2.220.000 €	2.220.000 €	0 €	11.100.000 €	A
Taux d'imposition	33,99%	33,33%	25,00%	24,00%	25,00%	12,50%	28,26%	
Impôt	754.578 €	739.926 €	555.000 €	532.800 €	555.000 €	0 €	3.137.304 €	B
Bénéfice net	1.465.422 €	1.480.074 €	1.665.000 €	1.687.200 €	1.665.000 €	0 €	7.962.696 €	A-B

Nous voyons sur la figure 16 que le bénéfice net du groupe est de 7.962.696,00 €. Les bénéfices nets réalisés par les filiales sont envoyés à la société mère. Nous conservons les hypothèses selon lesquelles les filiales sont en droit de distribuer l'entièreté de leurs bénéfices sous forme de dividendes et que ces dividendes reçus par la société mère sont exonérés car elle possède au minimum 5 % de participation (PWC, 2017). Les conditions d'octroi de dividendes sont expliquées dans la première partie de ce travail.

En prenant comme référence la figure 4 qui présente le résumé de la première situation, lorsque la multinationale était imposée selon le principe de comptabilité séparée, nous pouvons comparer les deux régimes d'imposition et observer l'impact de l'utilisation de l'ACCIS sur l'impôt et sur le bénéfice net total.

Figure 17 : Première situation : Pas de transfert intragroupe (comparaison entre la comptabilité séparée et l'ACCIS)

	Comptabilité séparée	ACCIS	Différence	
Assiette imposable	11.100.000 €	11.100.000 €	0 €	A
Total impôt	3.137.304 €	3.137.304 €	0 €	B
Total bénéfice net	7.962.696 €	7.962.696 €	0 €	A-B
Taux moyen d'imposition effectif	28,26%	28,26%	0,00%	B/A

Sur la figure 17 nous remarquons qu'aucune modification n'est apparue entre l'utilisation du principe de pleine concurrence et le régime de l'ACCIS prôné par la Commission européenne. Cela paraît assez logique puisque, dans cette première situation, la société *Equinoxe* n'a pas réalisé de transferts intragroupes. Nous pouvons dès lors en conclure que, dans notre cas pratique fictif, le régime fiscal basé sur la répartition proportionnelle n'influence pas le montant de l'impôt lorsque la multinationale n'a pas recours aux transferts vers des entreprises associées.

3.2.2. Deuxième situation : Transfert d'actifs corporels

Dans cette deuxième situation, la société *Equinoxe* réalise des transferts internes d'actifs corporels. La production des vêtements a lieu au sein de la société mère en Irlande. Celle-ci s'occupe de l'approvisionnement en matières premières, de la fabrication des vêtements et de la vente des produits finis à ses filiales. Par conséquent, des ventes intragroupes apparaissent puisque les filiales achètent leurs vêtements à la société mère.

L'utilisation de l'ACCIS oblige la multinationale à réaliser une consolidation de l'ensemble des membres du groupe et à exclure toute transaction intragroupe. Par conséquent, les ventes de vêtements entre la société mère et ses filiales disparaissent.

La première étape de l'ACCIS consiste à déterminer le bénéfice consolidé du groupe. Nous partirons des figures 5 et 6 représentant la deuxième situation, lorsque la société multinationale était imposée selon le principe de comptabilité séparée. Il convient de mettre en évidence les ventes intragroupes qui seront supprimées lors de la consolidation. Ces ventes intragroupes sont indiquées en rouge dans la figure 18.

Figure 18 : Deuxième situation : Transfert d'actifs corporels (comptabilité séparée)

	Filiale en Belgique	Filiale en France	Filiale en Espagne	Filiale en Italie	Filiale aux Pays-Bas	Société-mère en Irlande
Chiffre d'affaires	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	38.496.500 €
Produits d'exploitation	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	38.496.500 €
Approvisionnement	7.699.300 €	7.699.300 €	7.699.300 €	7.699.300 €	7.699.300 €	21.150.000 €
Services et biens divers	3.190.000 €	3.190.000 €	3.190.000 €	3.190.000 €	3.190.000 €	3.650.000 €
Frais de personnel	2.770.000 €	2.770.000 €	2.770.000 €	2.770.000 €	2.770.000 €	7.550.000 €
Charges d'exploitation	13.659.300 €	13.659.300 €	13.659.300 €	13.659.300 €	13.659.300 €	32.350.000 €

En prenant comme base la figure 18, nous pouvons réaliser la consolidation du groupe en additionnant les bénéfices imposables de tous les membres du groupe et surtout en excluant les ventes intragroupes mises en évidence en rouge. Cette consolidation est visible dans la figure 19.

Figure 19 : Deuxième situation : Transfert d'actifs corporels (première étape de l'ACCIS)

	Filiale en Belgique	Filiale en France	Filiale en Espagne	Filiale en Italie	Filiale aux Pays-Bas	Société mère en Irlande	Total consolidé	
Chiffre d'affaires	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	0 €	73.250.000 €	
Produits d'exploitation	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	0 €	73.250.000 €	A
Approvisionnement	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	21.150.000 €	21.150.000 €	
Services et biens divers	3.190.000 €	3.190.000 €	3.190.000 €	3.190.000 €	3.190.000 €	3.650.000 €	19.600.000 €	
Frais de personnel	2.770.000 €	2.770.000 €	2.770.000 €	2.770.000 €	2.770.000 €	7.550.000 €	21.400.000 €	
Charges d'exploitation	5.960.000 €	5.960.000 €	5.960.000 €	5.960.000 €	5.960.000 €	32.350.000 €	62.150.000 €	B
Assiette imposable	8.690.000 €	8.690.000 €	8.690.000 €	8.690.000 €	8.690.000 €	-32.350.000 €	11.100.000 €	A-B

Une fois la consolidation réalisée, il faut répartir cette assiette commune consolidée entre les différents membres du groupe en fonction de la formule de répartition précédemment expliquée, qui comprend trois facteurs : chiffre d'affaires, main d'œuvre et immobilisation. Cette deuxième étape nécessite de disposer de caractéristiques supplémentaires à propos de l'entreprise afin de pouvoir utiliser la formule de répartition :

- Facteur chiffre d'affaires : Chaque filiale possède un chiffre d'affaires de 14.650.000,00 €. En revanche, la société mère ne dispose pas de chiffre d'affaires étant donné qu'elle n'a pas de ventes autres que ses opérations intragroupes. Par conséquent, chaque filiale possède un facteur chiffre d'affaires équivalent à 20 % et la société mère possède un facteur de chiffre d'affaires de 0 %.
- Facteur main d'œuvre : Ce facteur est composé de deux parties : la masse salariale et le nombre de travailleurs
 - Facteur masse salariale : Chacune des filiales possède des frais de personnel à hauteur de 2.770.000,00 €. La société mère possède, quant à elle, des frais de personnel de 7.550.000,00 €. Le total de ces frais est de 21.400.000,00 €. Le ratio concernant la masse salariale d'une filiale et de la société mère est respectivement de 12,94 % et de 35,28 %.
 - Facteur nombre de travailleurs : Chaque filiale est à la tête de trente magasins et d'un siège social qui gère les différents services (comptabilité, ressources humaines et marketing). Etant donné que dans chaque magasin se trouvent 3 employés et que 9 personnes sont employées au siège social, chacune des filiales compte 99 personnes. La société mère emploie, pour sa part, 165 travailleurs qui s'occupent de l'approvisionnement en matières premières, de la

production de vêtements ainsi que du transport vers les filiales. La multinationale comprend un total de 660 travailleurs. Par conséquent, le ratio concernant le nombre d'employés d'une filiale et de la société mère est respectivement de 15 % et 25 %.

- Facteur immobilisation : Alors que la société mère possède une grande usine de production ainsi que des bureaux, chaque filiale possède trente magasins et un siège social. Le ratio relatif aux immobilisations d'une filiale et de la société mère est respectivement de 18 % et de 10 %.

Grâce à la formule de répartition imaginée par la Commission européenne, nous pouvons calculer l'assiette fiscale propre à chaque filiale ainsi que celle de la société mère :

- assiette imposable d'une filiale :

$$\left(\frac{1}{3} * 0,2 + \frac{1}{3} \left(\frac{1}{2} * 0,1294 + \frac{1}{2} * 0,15\right) + \frac{1}{3} * 0,18\right) * 11.100.000,00 \text{ €} = 1.922.963,00 \text{ €}$$

- assiette imposable de la société mère :

$$\left(\frac{1}{3} * 0 + \frac{1}{3} \left(\frac{1}{2} * 0,3528 + \frac{1}{2} * 0,25\right) + \frac{1}{3} * 0,10\right) * 11.100.000,00 \text{ €} = 1.485.187,00 \text{ €}$$

Figure 20 : Deuxième situation : Transfert d'actifs corporels (deuxième étape de l'ACCIS)

	Filiale en Belgique	Filiale en France	Filiale en Espagne	Filiale en Italie	Filiale aux Pays-Bas	Société mère en Irlande	Total consolidé	
Facteur chiffre d'affaires	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	0,00%	100%	
Facteur masse salariale	12,94%	12,94%	12,94%	12,94%	12,94%	35,28%	100%	
Facteur nbre d'employés	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	25,00%	100%	
Facteur immobilisation	18,00%	18,00%	18,00%	18,00%	18,00%	10,00%	100%	
Assiette imposable	1.922.963 €	1.922.963 €	1.922.963 €	1.922.963 €	1.922.963 €	1.485.187 €	11.100.000 €	A
Taux d'imposition	33,99%	33,33%	25,00%	24,00%	25,00%	12,50%	26,15%	
Impôt	653.615 €	640.923 €	480.741 €	461.511 €	480.741 €	185.648 €	2.903.179 €	B
Bénéfice net	1.269.348 €	1.282.039 €	1.442.222 €	1.461.452 €	1.442.222 €	1.299.539 €	8.196.821 €	A-B

La figure 20 montre la répartition de l'assiette imposable entre les différents Etats. En comparant la figure 20 et la figure 7 (qui présente le résumé de la deuxième situation, sous le régime de la comptabilité séparée), nous pouvons réaliser la figure 21 qui met en évidence l'impact de l'utilisation de l'ACCIS sur l'impôt total et sur le bénéfice net.

Figure 21 : Deuxième situation : Transfert d'actifs corporels (comparaison entre la comptabilité séparée et l'ACCIS)

	Comptabilité séparée	ACCIS	Différence	
Assiette imposable	11.100.000 €	11.100.000 €	0 €	A
Total impôt	2.168.370 €	2.903.179 €	734.809 €	B
Total bénéfice net	8.931.630 €	8.196.821 €	-734.809 €	A-B
Taux moyen d'imposition effectif	19,53%	26,15%	6,62%	B/A

A l'aide de la figure 21, nous pouvons constater que le régime fiscal prôné par la Commission européenne n'a aucune influence sur l'assiette totale imposable car celle-ci n'a pas connu de modification. Cependant, la différence d'impôt payé par la société multinationale est significative. L'utilisation de l'ACCIS comme régime d'imposition a influencé le bénéfice net final. En effet, une grande partie de l'assiette imposable était précédemment taxée en Irlande. A présent, la formule de répartition de l'ACCIS contraint la société à payer des impôts sur une quantité importante de son assiette imposable dans le pays de ses filiales qui sont plus fortement taxées. Par conséquent, l'impôt total augmente.

3.2.3. Troisième situation : Transfert de services

Dans la troisième situation, la société *Equinox* continue à produire les vêtements et à les vendre aux filiales. En plus de cela, elle transfère vers la société mère irlandaise les services de comptabilité, de gestion des ressources humaines et de marketing qui étaient auparavant du ressort du siège central de chacune des filiales. En contrepartie, la société mère facture des *management fees* à ses filiales.

Nous prendrons comme référence les figures 8 et 9 pour calculer l'assiette commune consolidée. Dans cette première étape, il importe de mettre en évidence les opérations intragroupes avant de les supprimer ensuite lors de l'étape de consolidation. Les ventes intragroupes sont indiquées en rouge dans la figure 22.

Figure 22 : Troisième situation : Transfert de services (comptabilité séparée)

	Filiale en Belgique	Filiale en France	Filiale en Espagne	Filiale en Italie	Filiale aux Pays-Bas	Société-mère en Irlande
Chiffre d'affaires	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	42.156.500 €
Produits d'exploitation	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	42.156.500 €
Approvisionnement	7.699.300 €	7.699.300 €	7.699.300 €	7.699.300 €	7.699.300 €	21.150.000 €
Services et biens divers	3.040.000 €	3.040.000 €	3.040.000 €	3.040.000 €	3.040.000 €	4.400.000 €
Frais de personnel	2.320.000 €	2.320.000 €	2.320.000 €	2.320.000 €	2.320.000 €	9.800.000 €
Management Fees	732.000 €	732.000 €	732.000 €	732.000 €	732.000 €	0 €
Charges d'exploitation	13.791.300 €	13.791.300 €	13.791.300 €	13.791.300 €	13.791.300 €	35.350.000 €

A partir de la figure 22, nous pouvons exécuter la première étape de consolidation qui consiste à additionner le bénéfice imposable de l'ensemble des membres du groupe tout en excluant les opérations intragroupes. Cette étape de consolidation est présentée dans la figure 23.

Figure 23 : Troisième situation : Transfert de services (première étape de l'ACCIS)

	Filiale en Belgique	Filiale en France	Filiale en Espagne	Filiale en Italie	Filiale aux Pays-Bas	Société mère en Irlande	Total consolidé	
Chiffre d'affaires	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	0 €	73.250.000 €	
Produits d'exploitation	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	14.650.000 €	0 €	73.250.000 €	A
Approvisionnement	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	21.150.000 €	21.150.000 €	
Services et biens divers	3.040.000 €	3.040.000 €	3.040.000 €	3.040.000 €	3.040.000 €	4.400.000 €	19.600.000 €	
Frais de personnel	2.320.000 €	2.320.000 €	2.320.000 €	2.320.000 €	2.320.000 €	9.800.000 €	21.400.000 €	
Management Fees	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	
Charges d'exploitation	5.360.000 €	5.360.000 €	5.360.000 €	5.360.000 €	5.360.000 €	35.350.000 €	62.150.000 €	B
Assiette imposable	9.290.000 €	9.290.000 €	9.290.000 €	9.290.000 €	9.290.000 €	-35.350.000 €	11.100.000 €	A-B

Une fois cette première étape terminée, il convient de répartir le bénéfice consolidé entre chacun des membres du groupe selon la formule de répartition. Etant donné que des services ont été délocalisés, le facteur main d'œuvre sera également modifié.

- Facteur chiffre d'affaires : Chaque filiale possède un facteur chiffre d'affaires de 20 % et la société mère possède un facteur chiffre d'affaires de 0 %.
- Facteur main d'œuvre : Ce facteur est composé des deux parties que sont la masse salariale et le nombre de travailleurs :
 - Facteur masse salariale : Chacune des filiales possède des frais de personnel à hauteur de 2.320.000,00 €. La société mère possède des frais de personnel de 9.800.000,00 €. Le total des frais de salaire est de 21.400.000,00 €. Le ratio concernant la masse salariale d'une filiale et de la société mère est respectivement de 10,84 % et de 45,79 %.
 - Facteur nombre de travailleurs : Chaque filiale ne compte plus que 95 personnes. La société mère dispose, quant à elle, de 185 travailleurs. Par conséquent, le ratio concernant le nombre d'employés d'une filiale et de la société mère est respectivement 14,39 % et 28,03 %.
- Facteur immobilisation : Le ratio relatif aux immobilisations d'une filiale et de la société mère est respectivement de 18 % et de 10 %.

Selon la formule de répartition, l'assiette fiscale propre à chaque filiale ainsi que celle de la société mère est égale à :

- assiette imposable d'une filiale :

$$\left(\frac{1}{3} * 0,2 + \frac{1}{3} \left(\frac{1}{2} * 0,1084 + \frac{1}{2} * 0,1439\right) + \frac{1}{3} * 0,18\right) * 11.100.000,00 \text{ €} = 1.872.848,62 \text{ €}$$

- assiette imposable de la société mère :

$$\left(\frac{1}{3} * 0 + \frac{1}{3} \left(\frac{1}{2} * 0,4579 + \frac{1}{2} * 0,2803\right) + \frac{1}{3} * 0,10\right) * 11.100.000,00 \text{ €} = 1.735.756,87 \text{ €}$$

Figure 24 : Troisième situation : Transfert de services (deuxième étape de l'ACCIS)

	Filiale en Belgique	Filiale en France	Filiale en Espagne	Filiale en Italie	Filiale aux Pays-Bas	Société-mère en Irlande	Total consolidé	
Facteur chiffre d'affaires	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	0,00%	100%	
Facteur masse salariale	10,84%	10,84%	10,84%	10,84%	10,84%	45,79%	100%	
Facteur nbre d'employés	14,39%	14,39%	14,39%	14,39%	14,39%	28,03%	100%	
Facteur immobilisation	18,00%	18,00%	18,00%	18,00%	18,00%	10,00%	100%	
Assiette imposable	1.872.849 €	1.872.849 €	1.872.849 €	1.872.849 €	1.872.849 €	1.735.757 €	11.100.000 €	A
Taux d'imposition	33,99%	33,33%	25,00%	24,00%	25,00%	12,50%	25,80%	
Impôt	636.581 €	624.220 €	468.212 €	449.484 €	468.212 €	216.970 €	2.863.679 €	B
Bénéfice net	1.236.267 €	1.248.628 €	1.404.636 €	1.423.365 €	1.404.636 €	1.518.787 €	8.236.321 €	A-B

En comparant la figure 24 qui présente la répartition de l'assiette imposable et la figure 10 qui présente le résumé de la troisième situation selon le principe de comptabilité séparée, nous pouvons observer les conséquences de l'utilisation de l'ACCIS sur l'impôt total et sur le bénéfice net.

Figure 25 : Troisième situation : Transfert de services (comparaison entre la comptabilité séparée et l'ACCIS)

	Comptabilité séparée	ACCIS	Différence	
Assiette imposable	11.100.000 €	11.100.000 €	0 €	A
Total impôt	2.064.328 €	2.863.679 €	799.351 €	B
Total bénéfice net	9.035.672 €	8.236.321 €	-799.351 €	A-B
Taux moyen d'imposition effectif	18,60%	25,80%	7,20%	B/A

Nous pouvons observer sur la figure 25 que l'utilisation de l'ACCIS a eu comme conséquence une augmentation de l'impôt total par rapport au principe de pleine concurrence. En effet, le régime fiscal de l'ACCIS oblige à payer un impôt sur une partie importante des bénéfices imposables dans les Etats où se trouvent les filiales. On observe aussi une diminution de la partie du bénéfice imposée en Irlande.

3.2.4. Quatrième situation : Transfert d'actifs incorporels

Dans la quatrième situation, la société mère poursuit la production et la gestion des trois services. En plus de ces activités-là, les filiales doivent verser à la société mère des *royalties* afin d'avoir accès à une licence qui permet de vendre des vêtements de la marque *Equinox*. Nous voyons apparaître des opérations intragroupes liées au transfert d'actifs incorporels.

Ces opérations intragroupes sont éliminées lors de la consolidation. En effet, l'assiette commune consolidée est toujours de 11.100.000,00 €. La formule de répartition reste également inchangée par rapport à la troisième situation car aucun des trois facteurs (chiffre d'affaires, main d'œuvre et immobilisation) ne subit de changements. Par conséquent, si l'entreprise est imposée sous le régime de l'ACCIS, le paiement de *royalties* entre la société mère et ses filiales n'a aucun impact sur le montant total d'impôt payé par le groupe ni sur son bénéfice net total.

Nous référant à la figure 13 qui présente le résumé de la quatrième situation sous le régime de la comptabilité séparée, nous observons les effets de l'utilisation de l'ACCIS sur l'impôt total et sur le bénéfice net.

Figure 26 : Quatrième situation : Transfert d'actifs incorporels (comparaison entre la comptabilité séparée et l'ACCIS)

	Comptabilité séparée	ACCIS	Différence	
Assiette imposable	11.100.000 €	11.100.000 €	0 €	A
Total impôt	1.486.971 €	2.863.679 €	1.376.708 €	B
Total bénéfice net	9.613.029 €	8.236.321 €	-1.376.708 €	A-B
Taux moyen d'imposition effectif	13,40%	25,80%	12,40%	B/A

A l'aide de la figure 26, nous pouvons tirer la même conclusion que celle formulée précédemment : la nouvelle méthode d'imposition prônée par la Commission européenne a

comme conséquence une augmentation de l'impôt total par rapport à l'ancien régime d'imposition basé sur des comptabilités séparées. Grâce à la formule de répartition, une grande partie de l'assiette imposable d'une société multinationale est taxée dans l'Etat de chacune de ses filiales.

3.2.5. Conclusion

Le régime fiscal relatif à l'ACCIS possède des avantages indéniables, parmi lesquels l'atténuation du transfert artificiel de bénéfices. La répartition des bénéfices entre les différents Etats où sont implantés les membres d'un groupe multinational semble également plus équitable. En effet, le montant des impôts perçus par les Etats qui accueillent les filiales est plus important sous le régime de l'ACCIS que sous le principe de comptabilité séparée. Il paraît plus cohérent que les Etats qui participent à la création de valeur reçoivent en retour une quantité raisonnable d'impôts des sociétés relatifs au commerce réalisé sur leur sol. Ce régime fiscal participe au renforcement du lien entre le lieu de l'imposition et celui où l'activité économique est réellement exercée.

Grâce à ce régime fiscal basé sur la répartition proportionnelle, la modification de répartition des bénéfices est uniquement rendue possible via un transfert réel d'activités. Les deuxième et troisième situations, qui concernent respectivement le transfert de la chaîne de production et le transfert de services, viennent appuyer cette conclusion. Ces transferts permettent exclusivement de modifier la formule de répartition en remaniant la partie des bénéfices qui sera taxée en Irlande. Cependant, le prix de ces transferts ne modifie ni l'assiette consolidée ni la formule de répartition.

En revanche, une des difficultés de ce régime fiscal réside dans le fait qu'il faudrait une coordination étroite entre les différents Etats membres de l'Union européenne qui l'adopteraient, afin de définir celui-ci et de le mettre correctement en place. Les enjeux financiers sont tellement énormes qu'il est naïf de penser que pareille décision verra le jour

rapidement, tant il paraît compliqué de mettre tous les acteurs d'accord sur les limites de la base imposable et sur la clé de répartition.

En ce qui concerne la base imposable, les disparités actuelles entre les différents régimes fiscaux nationaux rendent la tâche ardue. En effet, il est impératif de convenir des règles dans une série de domaines parmi lesquels l'utilisation des normes comptables, la déductibilité des charges, l'exonération de certains produits, la méthode de comptabilisation des actifs (coût historique, valeur de marché), etc.

Les décisions autour de la clé de répartition vont également apporter leur dose de complications. En effet, chaque Etat va tenter d'ajouter son propre facteur ou d'augmenter la proportion d'un facteur déjà présent dans la clé de répartition de manière à se tailler la plus grande part de l'assiette imposable. A titre d'exemple, étant donné le coût de la vie plus élevé dans les Etats d'Europe occidentale, ceux-ci auront tendance à vouloir augmenter la proportion du chiffre d'affaires dans la clé de répartition.

De surcroît, la plus-value de l'ACCIS dépend du niveau d'adhésion des Etats membres de l'Union européenne. De fait, si les entreprises multinationales ont la possibilité de conserver une filiale ou un établissement stable dans un Etat européen en dehors du périmètre délimité par l'ACCIS, la valeur ajoutée de ce régime fiscal semble amoindrie puisque ces entreprises auront encore la possibilité de jouir du libre-échange présent dans l'Union européenne et de profiter des incohérences entre les règles fiscales des Etats qui auront adopté l'ACCIS et celles des Etats qui ne participeraient pas au projet.

Enfin, un autre risque important pourrait découler de la mise en place de l'ACCIS. Les Etats restent souverains en matière fiscale et conservent le choix de fixer le taux d'imposition des sociétés. Cependant, ils n'auront plus la liberté de choisir les limites de la base imposable, la seule manière de se différencier des autres consistant dans le choix du taux d'imposition

des sociétés. Ces Etats pourraient dès lors être tentés de se livrer à une concurrence féroce en diminuant le taux d'imposition des sociétés afin d'attirer les multinationales. Néanmoins, cela ne modifiera pas réellement les pratiques actuelles des Etats étant donné que ceux-ci usent déjà de diverses dispositions fiscales complexes afin d'attirer les investisseurs. La mise en place de l'ACCIS supprimerait les différents avantages fiscaux nationaux et entraînerait dès lors une concurrence plus transparente via le taux d'imposition (El Bakkali & Gérard, 2012)

Partie 3 : Conclusion

La première partie de ce mémoire a permis de révéler les failles du système fiscal européen actuel, basé sur la taxation séparée des différentes entités des sociétés multinationales. Deux grands types de problèmes ont été mis en évidence. Premièrement, le coût élevé de mise en conformité aux règles des administrations fiscales nationales semble constituer un frein à l'attrait du marché européen et, par conséquent, à sa croissance économique. Deuxièmement, l'absence d'harmonisation des règles fiscales européennes provoque une concurrence entre les Etats. En effet, ces derniers tentent de mettre en place des règles fiscales nationales avantageuses afin d'attirer les multinationales et de récolter ainsi davantage d'impôts des sociétés. De fait, cette concurrence interétatique et de la superposition des différents régimes fiscaux nationaux, les entreprises multinationales ont la possibilité de transférer artificiellement leurs bénéfices vers des Etats plus avantageux fiscalement. Cette problématique soulève des questions évidentes d'éthique et d'équité car certains Etats peuvent sembler lésés aux vues du montant réduit des impôts qu'ils récoltent auprès des sociétés multinationales.

Le projet « ACCIS » défendu par la Commission européenne et fondé sur la répartition proportionnelle d'une base imposable commune consolidée semble apporter des réponses solides aux deux problèmes identifiés ci-dessus. Premièrement, il diminue les coûts de mise en conformité aux différents régimes fiscaux nationaux grâce à l'harmonisation des règles fiscales. Deuxièmement, il permet d'éliminer les opportunités de transfert fictif des bénéfices. En effet, ces bénéfices ne pourront plus être délocalisés que via le transfert d'éléments réels et concrets et non plus par le biais d'éléments aussi volatiles que le paiement d'une licence. Le régime fiscal prôné par la Commission paraît plus adapté au monde économique européen actuel qui a observé de nombreux changements depuis la globalisation et la numérisation de l'économie.

Malgré les nombreux avantages énoncés ci-dessus, ce régime fiscal vanté par la Commission est toujours au stade de projet. Les différents Etats membres de l'Union européenne ne parviennent pas à se mettre d'accord sur l'ensemble des termes précis de la directive et ce, pour plusieurs raisons importantes.

Premièrement, le périmètre de la base imposable et les règles de consolidation doivent être clairement définis. La définition de cette base imposable est essentielle à la mise en place de ce régime. Il semble impossible de définir précisément les termes de la consolidation ainsi que les contours d'une nouvelle assiette imposable sans s'accorder sur une série de règles en matière fiscale et comptable telles que l'utilisation des mêmes normes comptables, l'harmonisation de la déductibilité des charges ou encore la méthode de comptabilisation des actifs (coût historique, valeur de marché). Les disparités actuelles entre les règles fiscales et comptables des différents Etats membres rendent cependant la tâche délicate.

Deuxièmement, des discussions sont toujours en cours autour de la clé de répartition. Certains Etats souhaiteraient remanier celle-ci en modifiant le poids de certains facteurs afin de récolter une part plus importante de l'assiette fiscale. Cette clé de répartition ne possède pas que des avantages car son caractère fixe pourrait ne pas répondre aux changements réguliers des caractéristiques du marché économique européen.

Troisièmement, certaines entreprises internationales affirment ne pas être en faveur du projet de directive de la Commission européenne. Cette prise de position était prévisible étant donné que les avantages fiscaux dont elles bénéficient pourraient disparaître suite à l'apparition d'une assiette imposable commune. Cependant, certaines sociétés affirment également que les coûts initiaux liés à ce changement de système fiscal risquent d'être plus élevés que les coûts de conformité actuels. En effet, aucune étude précise n'a été réalisée à ce sujet mais l'on peut supposer que le changement de législation fiscale en Europe entraînera des coûts très importants que les entreprises devront supporter afin de s'adapter au nouveau régime.

Quatrièmement, le projet est ralenti par certains Etats membres de l'Union Européenne. A titre d'exemple, l'Irlande, le Luxembourg, Malte ou les Pays-Bas ne voient pas toujours d'un bon œil la mise en place de ce régime. Ces pays craignent de voir leurs recettes fiscales diminuer car ils perdraient l'attrait qu'ils possèdent actuellement grâce aux différents avantages fiscaux qu'ils proposent aux multinationales. Or, la plus-value réelle que pourrait engendrer l'ACCIS dépend fortement de l'adhésion de l'ensemble des membres de l'Union européenne. En effet, si des Etats décident de ne pas mettre en place ce nouveau régime fiscal et de garder les avantages fiscaux accordés aux sociétés, les entreprises internationales s'empresseraient de les rejoindre afin de jouir d'une fiscalité avantageuse mais aussi du libre-échange dans l'Union européenne. Le bénéfice de l'ACCIS serait alors fortement affaibli.

Dernièrement, d'un point de vue plus politique qu'économique, le climat d'euroscpticisme actuel qui règne dans l'Union ne favorise pas la signature d'accords majeurs, que ce soit en fiscalité ou dans d'autres domaines. Certains gouvernements nationaux ont plutôt tendance à se désolidariser de l'Union européenne plutôt que de renforcer ses fondements. Avec le Brexit et les montées au pouvoir successives de partis eurosceptiques modérés, voire complètement anti-européens en Hongrie, en Autriche et plus récemment en Italie, le climat au sein de l'Union européenne et des ses institutions est plus conflictuel. A l'heure actuelle, l'objectif des institutions concerne davantage la conservation de ses acquis en termes de pouvoir sur les Etats membres plutôt que le renforcement de ces pouvoirs. Dès lors, il serait surprenant de voir naître ce nouveau régime fiscal européen dans les prochaines années à venir. Cependant, les partisans et défenseurs de ce système fiscal européen seront toujours présents. Par conséquent, si le climat devient plus propice à d'éventuelles avancées vers une Europe plus unie dans les années à venir, il serait intéressant de refaire le point sur ce projet de fiscalité européenne commune.

Bibliographie

- Arrêté Royal d'exécution du Code des impôts sur les revenus. (1992). *Moniteur belge*, 13 septembre 1993, p.20096.
- BDO Belgium. (2018). *Réforme tant attendue de l'impôt des sociétés à partir de 2018 (update)*. En ligne <https://www.bdo.be/fr-be/actualites/2017/reforme-tant-attendue-de-limpot-des-societes-a-pa>, consulté le 15 janvier 2018.
- Chouraqui, N. (2009). *Doper son Chiffre d'affaires grâce à une licence de marque*. En ligne sur le site web de Chef d'entreprise magazine [http://www.kazachok.com/pdf/CHEF D ENTREPRISE MAGAZINE mai09.pdf](http://www.kazachok.com/pdf/CHEF_D_ENTREPRISE_MAGAZINE_mai09.pdf).
- Code des Sociétés du 07 mai 1999. (1999). *Moniteur belge*, 06 août 1999, p.29440.
- Commission des finances, de l'économie générale et du contrôle budgétaire. (2013). *Rapport d'information en conclusion des travaux d'une mission d'information sur l'optimisation fiscale des entreprises dans un contexte international*. En ligne sur le site web de l'Assemblée Nationale <http://www.assemblee-nationale.fr/14/rap-info/i1243.asp>.
- Commission européenne. (2001). *Communication de la Commission au Conseil, au Parlement Européen et Comité Economique et Social - Vers un marché intérieur sans entraves fiscales*. En ligne <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2001/FR/1-2001-582-FR-F1-1.Pdf>.
- Commission européenne. (2015 a). *Communication de la commission au parlement européen et au conseil - Un système d'imposition des sociétés juste et efficace au sein de l'Union européenne : cinq domaines d'action prioritaires*. En ligne <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=CELEX:52015DC0302>.

- Commission européenne (2015 b). *Questions et réponses sur la relance de l'ACCIS*. En ligne http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-15-5174_fr.htm, consulté le 17 février 2018.
- Commission européenne. (2016 a). *La Commission propose une grande réforme de l'impôt sur les sociétés dans l'Union*. En ligne http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-3471_fr.htm, consulté le 17 février 2018.
- Commission européenne. (2016 b). *Proposition de directive du conseil concernant une assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés (ACCIS)*. En ligne https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/com_2016_683_fr.pdf.
- Commission européenne. (2016 c). *Proposition de directive du conseil concernant une assiette commune pour l'impôt sur les sociétés*. En ligne https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/com_2016_685_fr.pdf.
- Commission européenne. (2017). *Taxes in Europe Data Base V3*. En ligne http://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/splSearchForm.html, consulté le 17 décembre 2017.
- Demolin, P. (2017). *Le champ d'application des dispositions légales*. En ligne sur le site web du Portail du droit belge http://www.droitbelge.be/fiches_detail.asp?idcat=16&id=746.
- El Bakkali, M. & Gérard, M. (2012). *L'imposition des entreprises multinationales en Europe : de la taxation séparée au modèle ACCIS*. En ligne sur le site web du Service Public Fédéral des Finances de Belgique https://finances.belgium.be/sites/default/files/downloads/BdocB_2012_Q4f_ElBakkali_G%C3%A9rard.pdf.

- Financement des entreprises. (2017). *Les banques prêtent aux entreprises un montant record*. En ligne <http://www.financementdesentreprises.be/fr/les-banques-pretent-aux-entreprises-un-montant-record>, consulté le 15 décembre 2017.
- Halewyck, Q. (2016). *Assiette Commune Consolidée à l'Impôt des Sociétés (ACCIS) : Étude combinée de son impact et de celui du Brexit sur une entreprise multinationale fictive* (Mémoire de master). Université catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve.
- Marquis, G. (2016). *Evasion fiscale : La problématique des prix de transfert dans l'Union Européenne* (Mémoire de master). Université catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve.
- Malherbe, P. (2015). *Éléments de droit fiscal international*. Bruxelles, Belgique : Editions Bruylant.
- Mason, Hayes & Curran. (2009). *Transfert de siège social d'entreprise vers l'Irlande*. En ligne https://www.mhc.ie/uploads/Transfert_de_si%C3%A8ge_social_d_entreprises_vers_l_Irlande2.pdf.
- Organisation de Coopération et de Développement Economiques. (2013). *Plan d'action concernant l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices*. Paris, France : Editions OCDE.
- Organisation de Coopération et de Développement Economiques. (2014). *Modèle de convention fiscale concernant le revenu et la fortune : Version abrégée*. Paris, France : Editions OCDE.
- Organisation de Coopération et de Développement Economiques. (2017). *Principe de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales*. Paris, France : Editions OCDE.

- Organisation de Coopération et de Développement Economiques. (2018). *Erosion de la base d'imposition et transfert de bénéfices*. En ligne <http://www.oecd.org/fr/ctp/beps/>, consulté le 18 février 2018.
- PricewaterhouseCoopers. (2017). *Ireland - Corporate - Withholding taxes*. En ligne <http://taxsummaries.pwc.com/ID/Ireland-Corporate-Withholding-taxes>, consulté le 18 février 2018.
- Semeta, A. (2012). *Recommandation de la commission du 6 décembre 2012 relative à la planification fiscale agressive*. En ligne sur le site web de la Commission Européenne <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=CELEX%3A32012H0772>.
- Union européenne. (2018). *Une Europe sans frontières*. En ligne https://europa.eu/european-union/about-eu/history/1990-1999_fr, consulté le 7 mars 2018.
- Wotjenka, B. (2013). *Dossier : Comment fonctionne le circuit de prêt-à-porter ? Les taux et les marges*. En ligne <https://www.bonnegueule.fr/comment-fonctionne-le-circuit-de-pret-a-porter-12/>, consulté le 14 décembre 2017.

