



LOUVAIN
School of Management

UNIVERSITE CATHOLIQUE DE LOUVAIN

LOUVAIN SCHOOL OF MANAGEMENT

Evasion fiscale :
Quelles solutions sont offertes par le projet B.E.P.S. ?

Promoteur : Marcel Gerard

Mémoire-recherche présenté par Grégory Duthoit

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

ANNEE ACADEMIQUE 2014-2015

Avant-propos :

Réaliser un mémoire est un long processus qui demande plusieurs mois de préparation et qui ne se réalise jamais totalement seul.

Je tenais donc à remercier toutes les personnes qui m'ont soutenu durant cette période et plus particulièrement les personnes suivantes :

Mr Marcel Gerard, mon promoteur, pour ses conseils et son écoute lors de nos entretiens. Je n'aurais pu rendre un mémoire de cette qualité, sans son aide précieuse.

L'ensemble des professeurs que j'ai rencontré durant mon cursus universitaire, je les remercie d'avoir partagé une partie de leur savoir. De plus, ils m'ont permis de développer un esprit critique, ce qui est indispensable lors de la rédaction d'un mémoire.

Ma famille qui m'a soutenu durant cette période difficile et qui n'a eu de cesse de m'encourager.

Table des matières :

Partie 0 : Introduction	1
i) La nature du problème	1
ii) La méthodologie	3
Partie 1 : Litterature review	5
1) Introduction	5
2) Historique et caractéristiques	6
3) Les points positifs et négatifs	7
4) Les cibles des paradis fiscaux et structures mises en place	12
5) La lutte contre les paradis fiscaux	15
Partie 2 : Démonstration empirique de l'utilisation des mécanismes d'optimisation fiscale	21
a) La signature des traités « d'échange d'information », influence-t-elle le comportement des multinationales envers leurs filiales situées dans des paradis fiscaux ?	22
b) Les multinationales utilisent-elles les prêts intra-groupes afin de réaliser un profit shifting ?	29
1) Considérations théoriques	30
2) Implications empiriques	31
3) Data et méthodologie	31
4) Statistiques descriptives	32
5) Résultats différents si le contrôle est différent	33
6) Conclusions	34
c) Enseignement de ces études	35

Partie 3 : Le projet B.E.P.S.	35
1) La méthode de travail	37
a) Les pays en voie de développement	38
b) Les entreprises et la société civile	39
2) La chronologie	40
3) Le plan d'action	42
4) Les rapports publiés en 2014	52
1) Action 1 : Relever les défis fiscaux posés par l'économie numérique	52
a) Problèmes rencontrés	53
b) Solutions proposées	54
c) Cadre d'évaluation	56
2) Action 2 : Neutraliser les effets des dispositifs hybrides	57
a) Chronologie	57
b) Dispositifs problématiques ciblés	58
b.1) Dispositifs permettant une déduction additionnée d'une absence d'inclusion	58
b.2) Dispositifs permettant une double déduction	58
b.3) Dispositifs générant des effets indirects fiscalement dommageables	58
c) Recommandations au niveau des législations nationales	59
c.1) Les instruments financiers hybrides	59
c.2) Le traitement fiscal des instruments financiers	59
c.3) L'application aux payeurs ayant le statut de double résident	60
c.4) L'application aux dispositifs hybrides importés	61
d) Recommandations au niveau des conventions	61
d.1) Les entités à double résidence	61
e) Mise en œuvre	62
3) Action 5 : Lutter plus efficacement contre les pratiques fiscales dommageables en prenant en compte la transparence et la substance	63

a) Travaux antérieurs	64
b) Refondre les travaux relatifs aux pratiques fiscales dommageables	66
4) Action 6 : Empêcher l'utilisation abusive des conventions fiscales lorsque les circonstances ne s'y prêtent pas	69
a) Elaboration de dispositions et recommandations entourant les règles nationales	70
b) Rappeler que le but des conventions fiscales n'est pas la double non-imposition	71
c) Les considérations fiscales à prendre en compte avant de conclure une convention	71
5) Action 8 : Instructions relatives aux prix de transfert des actifs incorporels	71
transfert	
a) Modifications apportées aux chapitres 1-2 des principes applicables aux prix de	72
b) Modifications apportées au chapitre VI	73
6) Action 13 : Instructions relatives à la documentation des prix de transfert et aux déclarations pays par pays	77
a) Objectifs	77
b) L'approche à 3 niveaux	78
i) Le fichier principal	79
ii) Le fichier local	79
iii) La déclaration pays par pays	80
c) Respect des règles	80
7) Action 15 : Elaboration d'un instrument multilatéral pour modifier les conventions fiscales bilatérales	81
Partie 4 : Conclusion	84
Bibliographie	87
Annexes	91

Partie 0 : Introduction

i) La nature du problème

Ils sont connus dans le monde entier, décriés par certains et adulés par d'autres, les paradis fiscaux n'ont jamais été aussi nombreux que ces dernières années, leur nombre n'a cessé d'augmenter au fil des décennies, mais cette situation pourrait bien être ébranlée par l'envie du politique (mis sous pression par la volonté publique) d'y mettre un terme. Il est évident que tous les paradis fiscaux ne seront pas fermés d'un claquement de doigts, mais le nombre de déclarations allant dans le sens d'une lutte contre l'évasion fiscale, leur transformation en projets de lois et leurs concrétisations par le vote de ces lois lors d'assemblées n'ont jamais été aussi importantes.

Notons de plus, que cette envie de combattre l'évasion fiscale n'émane pas seulement de quelques pays plus ou moins influents mais émane de grandes institutions telles que l'Union Européenne et les Etats-Unis d'Amérique. Même s'il pourrait s'agir d'opportunisme électoraliste ou d'un simple discours de façade, le fait que le problème soit mis sur la table et que l'on mette en place des équipes d'experts pour combattre ce fléau montre qu'il pourrait bien s'agir d'une attaque frontale envers certains pays. Ce qui pourrait déstabiliser leur activité économique et leurs divers secrets (juridiques, fiscales, bancaires) sur lesquels sont bâtis leurs instruments économiques et faisant d'eux des paradis fiscaux pour les entreprises en quête d'un impôt minimal sur leurs bénéfices. Sans parler de l'univers obscur dans lesquels transitent d'importantes sommes d'argent venant de divers trafics illégaux tel que la drogue ou la vente d'armes non-autorisées.

Mon envie était donc d'aborder un sujet d'actualité, qui fait la une ces derniers temps. L'Europe et les Etats-Unis ont décidé de combattre cela en mettant en place des projets très ambitieux visant à éradiquer ce phénomène et d'ainsi pouvoir compter sur de nouvelles rentrées d'argent indispensables, par ces temps difficiles.

Les Etats-Unis ont mis en place la « FATCA » qui est l'acronyme de « Foreign Account Tax Compliance Act ». Le but ici est de combattre les montages d'évasion fiscale et se concentre sur les comptes ou entités étrangères détenus par des contribuables américains. Ils se sont concentrés sur les personnes physiques et leurs impôts. Depuis que la loi est entrée en vigueur le 1^{er} juillet 2014, les intermédiaires financiers non-américains ont l'obligation de

recenser leurs contribuables américains, afin de mettre à disposition de l'administration américaine les informations relatives aux revenus dont ils disposent et ainsi pouvoir les inclure dans leurs déclarations individuelles. Le non-respect de cette demande peut être sanctionnée par une retenue à la source de 30% sur certains paiements.

En Europe, on s'est d'avantage focalisé sur le seul projet B.E.P.S. qui est l'acronyme de « Base Erosion and Profit Shifting », qui se concentre sur les entreprises et donc l'impôt des sociétés. Ce projet regroupe énormément de pays et ne concerne pas que les pays européens. Sont notamment impliqués dans ce projet, tous les pays faisant partie de l'O.C.D.E., tous les pays du G20 ainsi que des pays en voie de développement venant de tous les continents. Les dirigeants ont également tenu à ce que le monde civile soit impliqué en demandant à certains intellectuels et à des acteurs importants du monde économique de faire part de leurs recommandations.

Le but visé ici est d'adapter les règles applicables actuellement en matière de fiscalité. Le monde économique étant en constante mutation, au contraire des lois en vigueur qui sont victimes d'une certaine léthargie et d'une obsolescence certaine dans certains domaines. C'est notamment le cas dans le monde numérique où les lois n'ont pas su s'adapter aux réalités actuelles. De plus, les lois actuelles manquent d'une certaine harmonisation, à l'heure où le but européen est au contraire d'arriver à une certaine uniformisation et une certaine convergence.

La manœuvre visera donc à combler les failles dont profitent les entreprises en déplaçant leurs bénéfices vers des juridictions à fiscalité plus faible voire nulle. La tentative visera également à déterminer si les règles permettent aux sociétés de créer un découplage entre la localisation de leurs activités, et le lieu qui est attribué à leurs rentrées d'argent. Le but sera donc de s'attaquer aux pratiques déloyales et qui ne reflètent pas la stricte réalité économique de leur business.

C'est donc un projet ambitieux dans lequel se sont lancés des dizaines de pays. Pour plus de facilité et de compréhensions, il se focalisera sur certains domaines bien précis :

- Planification fiscale agressive
- Prix de transfert
- Conventions fiscales

- Analyse des politiques fiscales
- Fiscalité et développement
- Discipline fiscale

Tous les résultats ne sont pas attendus en une fois, cela se déroulera en plusieurs phases et sur plusieurs années. Une première partie des recommandations était attendue pour le mois de septembre 2014, la seconde partie devrait arriver dans le courant du mois d'octobre 2015. Et enfin, une troisième partie devrait arriver en décembre 2015. Cette dernière sera plus de la révision des textes précédents et une modification de ceux-ci.

On a donc à faire à l'envie d'arriver à une fiscalité plus juste et plus loyale pour assurer une concurrence de meilleure qualité et plus saine pour les plus petites entreprises qui peinent à rivaliser avec les plus grandes, dans les mécanismes d'optimisation fiscal. Ce qui est un acte louable et dans l'air du temps, se diriger vers un monde meilleur et plus juste.

ii) La méthodologie :

La méthode de travail choisie et qui a été respectée dans ce mémoire est la suivante. Le mémoire se divise en 3 parties :

- La première partie est consacrée à la littérature review qui vient poser le problème de l'évasion fiscale et vient nous montrer les tenants et les aboutissants de la situation qui poursuit son cours à l'heure d'aujourd'hui. La majorité des éléments proviennent du site « Cesifo » dont nombre de documents y ont été retirés. A cela ont-été rajoutés quelques articles issus d'internet, notamment du site « icij.org » qui est une association de dizaines de journalistes du monde entier, qui réunissent leurs efforts afin de mettre en lumière les pratiques fiscales dommageables, auxquelles s'adonnent certaines personnalités et surtout certaines entreprises multinationales. Nous verrons au travers de cette partie, les enjeux qui se jouent derrière cette évasion fiscale, qui peuvent aller de la simple envie d'éviter de payer trop d'impôts, à la nécessité de passer par ces mécanismes pour blanchir de l'argent gagné illégalement.
- Nous verrons également que tous les auteurs qui écrivent sur le sujet ne s'accordent pas sur le fait de savoir si ces pratiques sont avantageuses ou désavantageuses pour

le public neutre. Certains sont d'avis que cela résulte, in fine, en un manque à gagner pour l'Etat et que le contribuable lambda devra supporter une plus grande part de l'ardoise. Pour d'autres, il s'agit d'argent économisé par une entreprise qui lui permettra par la suite d'investir d'avantage, ce qui sera bénéfique pour le pays qui possède un taux de taxation élevé.

- Dans la 2^{ème} partie, nous nous intéresserons à deux études. La première concerne les traités d'échanges d'informations menées par l'Allemagne avec des paradis fiscaux, le but sera de voir si ceux-ci ont impactés négativement les investissements réalisés par les allemands dans ces différentes juridictions. Cette première étude a été menée par Julia Braun et Alfons Weichenrieder.

La deuxième étude est l'œuvre de Thiess Buettner et Georg Wamser, celle-ci visera à déterminer si les multinationales utilisent leurs filiales basées dans des juridictions à fiscalité favorable afin de s'octroyer des prêts intragroupes et ainsi faire baisser leur assiette imposable.

Celles-ci nous permettront donc de dire si oui ou non, dans ces deux cas de figure, les entreprises profitent du système en place pour utiliser des techniques d'optimisation fiscale et ainsi faire baisser leur taux d'imposition.

- Dans la 3^{ème} partie, nous verrons enfin plus en détail ce en quoi consiste le projet B.E.P.S., qui est un projet mis sur pied par des organisations très puissantes telles que l'OCDE, les pays du G20, afin de combattre ces situations d'optimisation fiscale, qui privent les Etats de rentrées d'argent qui leurs sont cruciales. Le projet vise donc à éliminer ces pratiques dommageables pour les finances publiques et pour une concurrence loyale.

Nous verrons petit à petit les rouages du système, puisque nous nous intéresserons dans un premier temps à la méthode de travail utilisée ainsi qu'aux pays concernés et comment tout ce petit monde est convié à la table des négociations. Tout ne s'est pas fait en un claquement de doigts, c'est pour ça qu'une petite chronologie des événements nous permettra d'y voir plus clair sur l'avancement des débats.

Ensuite nous mettrons l'accent sur le plan d'action qui a été approuvé par les ministres des finances des différents pays du G20 ainsi que par leurs chefs d'Etat.

Action par action, nous passerons au crible les différentes anomalies qui sont visées

dans ces textes et ce que les travaux devraient permettre de réaliser, afin de combler ces failles qui existent entre les textes de loi.

Et pour clôturer tout cela, nous jetterons un premier coup d'œil aux différents rapports publiés dans le courant de l'année 2014. Ils sont au nombre de 7 et contiennent les différentes dispositions qui ont été retenues dans les domaines concernés, afin de stopper ces mécanismes qui permettent aux entreprises de dissocier leurs activités économiques et leurs bénéfices, afin d'échapper à une partie ou à la totalité de l'impôt qui lui devrait être dû.

Partie 1 : Litterature review

1) Introduction

Les paradis fiscaux sont sous les feux des projecteurs ces derniers temps, plaques tournantes de l'économie mondiale, d'importantes sommes d'argent transitent par ces pays.

Accusés de tous les maux et d'être un facteur important dans la perte de recettes fiscales qui pourraient venir soulager les budgets des Etats, pris en grippe par l'opinion publique qui se fait de plus en plus entendre dans cette lutte, le pouvoir politique a décidé de se mobiliser contre ce phénomène. Par simple opportunisme politique ou par une éthique économique soudainement retrouvée, la question mériterait d'être posée. Toujours est-il que le train est en marche, la lutte contre la fraude fiscale, ainsi que les pays favorisant ce genre de pratiques, se fait de plus en plus tenace. Les paroles émises lors de débats télévisuels, les rencontres au sommet entre chefs d'Etats, se traduisent désormais en projets de lois et groupes de travail, qui devraient normalement aboutir en texte de lois votées lors d'assemblées.

Lors de mes recherches, j'ai pu constater que la situation n'était pas blanche ou noire mais plutôt nuancée. Dans cette partie consacrée à la littérature review, je vais essayer de vous éclairer sur le sujet en commençant tout d'abord par définir certains termes liés à cette problématique ainsi que de définir les caractéristiques permettant de les distinguer des autres Etats, afin d'en délimiter le cadre. Nous verrons ensuite que tous les chercheurs ayant

étudié le sujet ne sont pas unanimes quant au fait d'établir que les paradis fiscaux sont totalement à bannir de ce monde et que cela n'apporte que des choses négatives. Nous verrons cela au travers d'une série de points positifs et négatifs qui leurs sont attribués par ces personnes. Un premier exemple que je me permets de déjà citer est la compétition fiscale qui en résulte et qui est une des conséquences de toute cette lutte pour attirer des entreprises, dont la majorité de celles-ci bénéficient.

J'essaierai aussi de soulever les conséquences négatives que cela peut avoir sur la société car elles sont nombreuses, potentiellement dangereuses et soulèvent de nombreuses questions éthiques. Enfin j'exposerai quelques techniques et mécanismes utilisés afin d'échapper à l'impôt sur les bénéfices réalisés par ces multinationales. Suite à cela je dédierai une partie à certaines propositions faites par des chercheurs afin de combattre ces pratiques. Ces pratiques qui sont jugées inconcevables par la grande majorité des citoyens, ainsi que les limites des réponses apportées.

2) Historique et caractéristiques :

Le phénomène des paradis fiscaux n'est pas tout récent et n'a pas forcément les origines que l'on pourrait lui attribuer de prime abord.

L'Homme fait du commerce depuis la nuit des temps, et a commencé à s'internationaliser depuis quelques siècles suite aux avancées réalisées qui permettent aux personnes de se déplacer dans des environs plus lointains en un temps de plus en plus réduit. Il n'est donc pas surprenant de constater que les premières pratiques, que l'on a retrouvées dans des documents officiels, reprenant un allègement de la loi fiscale datent de la fin du 19^{ème} siècle (Palan, R., Murphy, R., et Chavagneux, C., 2010). La technique n'en était encore qu'au premier stade de son développement mais elle permettait déjà à l'époque à certains entrepreneurs de payer moins d'impôts en toute légalité et en ayant l'aval des autorités. Ces premiers documents n'ont pas été élaborés dans des îles paradisiaques en plein milieu de l'Océan mais bien dans les Etats américains du New Jersey et du Delaware (Hebous, S., 2011).

Nous pouvons donc constater que c'est bien une des économies les plus dominantes à l'heure actuelle qui est le lieu de naissance de telles pratiques.

Elle n'a cependant pas tardé à s'internationaliser et à traverser l'Atlantique puisqu'on en retrouve des traces en Suisse pour commencer, plus précisément dans les cantons de Zug et de Zurich, dès 1920 avant de se propager vers d'autres pays tel que le Liechtenstein.

Le terme de paradis fiscal, lui, n'est apparu qu'au milieu du 20^{ème} siècle. Voici quelques caractéristiques communes à ces différents paradis fiscaux :

- Application d'un taux d'imposition nul ou très faible
- Application stricte du secret bancaire
- Régime politique stable
- Coopération judiciaire et fiscale faible, avec les autres Etats

De plus, il est à noter que dans la majorité des cas, il s'agit de pays dotés d'une population inférieure à un million d'habitants et qui ne disposent pas de beaucoup d'arguments pour attirer les investisseurs. Ceci est en adéquation avec les prédictions faites dans les modèles de compétition en taxation internationale développés par Kanbur et Keen (1993). Le modèle de Slemrod et Wilson (2009), quant à lui, nous offre une explication théorique pour expliquer la corrélation négative entre la taille d'un pays et la possibilité qu'il devienne un paradis fiscal. L'intuition est simple, les bénéfices retirés par la présence du secret bancaire seront d'autant plus importants qu'ils seront divisés par une population petite. Le but de ces pays est donc d'attirer le plus d'argent possible. Ils ne tirent qu'un faible profit de tout ce flux d'argent qui passe par leurs territoires mais se rattrapent par la rémunération de leurs services pour boucler leurs budgets, constitués pour subvenir aux besoins d'une population réduite.

3) Les points positifs et négatifs

Tout le monde ne s'accorde pas sur le sujet, certains vous diront qu'ils n'amènent que du négatif dans leur sillage, d'autres vous diront qu'ils ont des avantages indiscutables qui profitent au plus grand nombre. Voici donc quelques arguments émis pour justifier chaque point de vue.

Commençons par le côté positif :

- Ils permettent une meilleure utilisation du capital pour les entreprises (Hong, Q., et Smart, M., 2010). Ici, l'auteur part du principe qu'ils pourront garder une part plus

importante de leurs bénéfices qui leurs permettra d'accroître leurs investissements dans les pays où est basée la société.

- Cela permet de générer des externalités positives dans le secteur bancaire, en augmentant la compétition dans le secteur et l'envie de se surpasser dans les pays voisins afin de faire face à la concurrence (Rose, A., et Spiegel, M., 2007).
- Ils obligent les Etats à se montrer d'avantages compétitifs sur les taux d'imposition et donc à abaisser ces derniers (Johannesen, N., 2010a).

Ce dernier point est très important puisqu'il concerne la concurrence à laquelle se livrent nombre de pays afin d'attirer les nombreuses multinationales en quête d'avantages fiscaux. Etant désormais équipées d'impressionnantes entités spécialement consacrées à l'optimisation fiscale, les entreprises sont désormais capables de mettre au point des structures plus sophistiquées les unes que les autres pour pouvoir bénéficier d'un maximum de réductions d'impôts qui résultera en une base imposable la plus minime possible.

Ces dernières années, les scandales n'ont pas manqué, entre les « Luxleaks » et les « Swissleaks », se cachent de nombreux rulings qui rendent ces structures légales. Le SPF finance donne la définition suivante : « *Un ruling (décision anticipée) peut être défini comme étant une décision par laquelle le SPF Finances détermine comment les lois d'impôts s'appliqueront à une situation ou à une opération bien précise qui n'a pas encore produit d'effets sur le plan fiscal¹.* », de plus, « *Ce ruling donne au demandeur la sécurité juridique car il lie tous les services du SPF Finances, en d'autres termes, tous les services du SPF Finances doivent le respecter.* ». Ce sont donc des accords privés réalisés entre deux parties qui assurent à l'entreprise la légalité de leurs schémas. C'est une pratique décriée et scrutée à la loupe par les institutions européennes qui se penchent désormais sur la légalité d'une partie d'entre eux. La Belgique est notamment visée puisque la commission les suspecte d'accorder des exonérations d'impôts non justifiées par les principes de taxation en vigueur². Outre la Belgique, les autorités antitrust enquêtent sur les accords passés entre l'Irlande, le Luxembourg et les Pays-Bas avec Apple, Starbucks et Fiat respectivement, argumentant qu'elles pourraient violer les règles sur les aides d'Etats (Ma, J., Raimondos-Moller, P., 2015).

¹ <http://ruling.be/fr>

² <http://fr.euronews.com/2015/02/03/tax-rulings-la-belgique-desormais-visee/>

Une autre méthode utilisée pour les attirer sont les niches fiscales créées pour certains secteurs en particuliers dont la Belgique a su tirer profit depuis quelques années. Comme exposé ci-dessus, la compétition fait rage pour se rendre désirable envers les investisseurs, et les auteurs qui se sont penchés sur la question ne manquent pas. Comme le démontrent Keen et Konrad, la lutte peut être décomposée en deux phases. La première a lieu avant que l'entreprise n'ait pris sa décision et est appelée « Competing for the location of a MNE », la seconde se déroule lorsque le choix a été fait et qu'il faut se battre pour avoir des rentrées d'argent et est appelée « Competing for profits » (Keen, M., et Konrad, K.A., 2013). Il y est sous-entendu qu'un grand pays aura d'avantage d'attrait aux yeux d'une multinationale, et pourra se permettre d'appliquer des taux d'imposition plus élevés, puisqu'il leurs permettra d'établir toute leur chaîne de production au sein d'un même pays et d'ainsi éviter des coûts de transports. c'est le résultat que l'on obtiendrait en faisant abstraction d'un possible profit shifting (Haufler, A., et Wooton, I., 1999). Toutefois, en incorporant le profit shifting, la donne pourrait se retourner en faveur du plus petit pays, qui pratique un taux d'imposition plus faible. Dans ce cas-ci, l'entreprise pourrait décider de déplacer une partie ou la totalité de sa production en fonction des avantages qu'il pourrait avoir, après étude des différents scénarios et dans le but de payer le moins d'impôts possible.

Pour ce qui est du côté négatif :

Les opposants aux paradis fiscaux sont nombreux et les arguments ne leurs manquent pas pour expliquer leurs désaccords avec ce genre de pratiques. Voici quelques exemples de conséquences néfastes causées par cette pratique³, dont 3 seront développés plus en détail

- L'opacité entourant les installations financières : empêche un contrôle parfait du régulateur et permet de cacher certaines situations comptables désastreuses.
- Une perte d'autonomie fiscale : l'évasion fiscale devant être limitée, une approche est de diminuer le taux d'imposition générale.
- La dégradation des finances publiques : un manque a gagné énorme suite aux fuites d'argents.
- Les pays en voie de développement

³ <http://www.lafinancepourtous.com/Decryptages/Mots-de-la-finance/Paradis-fiscaux>

Tout d'abord, commençons par un chiffre, les revenus générés par la collecte des taxes dans les pays sous-développés n'excèdent que très rarement les 15% si l'on considère le ratio taxes/P.I.B (Hebous, S., 2011). Là ou des pays industrialisés tels que la Belgique et la France atteignent des pourcentages supérieurs à 40%⁴. Ceci peut s'expliquer par le fait que les administrations fiscales sont quasi inexistantes dans certains pays ou ne disposent que de moyens très limités pour faire face au problème. Ces pays sont d'ailleurs souvent gangrénés par la corruption et/ou se retrouvent en situation de guerre, ce qui les freinent dans l'amélioration de leurs structures (Fuest, C., et Riedel, N., 2009). Le ministère des affaires étrangères norvégien a publié un rapport en 2009, investigué par Torvik, mettant en avant le fait que les paradis fiscaux conseillaient à leurs clients de faire pression pour maintenir, autant que possible, voire même de déforer, le niveau de leurs institutions assez faible dans leur pays d'origine (Torvik, R., 2009).

Le fait que ces pays soient souvent aux mains d'une poignée de personnes facilite également le vol des richesses du pays. Les conséquences peuvent être désastreuses, comme en témoignent ces chiffres. Le revenu par habitant a fondu de moitié en République Démocratique du Congo entre son indépendance en 1960 et 1992 (Acemoglu, D., Robinson, J.A., et Verdier, T., 2004). Daniels, quant à lui, a élaboré une liste de 14 présidents et membres du gouvernement ayant volés de l'argent à leur pays et l'ayant cachés dans les îles (Daniels, T., 2012).

- L'argent illégal

Il est de notoriété publique que bon nombre de criminels utilisent les paradis fiscaux pour cacher leur argent et le blanchir afin qu'il puisse retourner dans le système sans soupçons. Les contrôles étant nuls, le risque est limité et la tentation est grande.

- L'asymétrie de l'information

Le fait que le secret bancaire existe et empêche la divulgation d'informations envers un tiers limite le coût d'opportunité d'une évasion fiscale et présente une opportunité supplémentaire pour accroître les revenus d'un individu. Cela aura pour conséquence que le

⁴ <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-variables>

fardeau fiscale devra être supporté d'avantage par les personnes se situant dans le pays ayant la fiscalité moins avantageuse.

Le secret mène aussi au fait qu'on ne sache pas qui est le propriétaire de la société, qui y officie en tant qu'administrateur ni qui en est l'usufruitier. Les registres complétés par ces entreprises sont opaques et manquent cruellement d'information. A Chypre par exemple, les registres ne sont plus à jour depuis 2006, et les sanctions inexistantes en cas d'informations manquantes.

Toutefois, les amendes commencent à tomber, sur certaines institutions suisses notamment. En 2009, UBS a accepté de payer 780 millions de dollars pour boucler une affaire la mettant en cause dans le démarchage de clients sur le sol américain en vue de leur ouvrir des comptes bancaires secrets, en sachant que cela impliquerait de l'évasion fiscale⁵. Wegelin bank, la plus ancienne banque Helvétique s'est vu infligée une amende de 72 millions de dollars, la confiscation et la restitution des fonds incriminés, ce qui l'a amenée à mettre la clé sous le paillason⁶. Enfin en 2014, la banque Crédit Suisse, a accepté de payer 2,6 milliards de dollars au gouvernement américain⁷. Toutes ces enquêtes ont un coût énorme pour l'autorité publique et ne se résolvent pas en quelques mois d'investigation, l'exemple des autorités norvégiennes est interpellant. L'enquête qu'ils ont menée contre un armateur « Anders Jahre », a coûté plus de 63 millions d'euros et a duré 35 ans (ONU, 2009).

Le secret lié autour de ces montages financiers n'a pas que des répercussions sur le monde financier. Je vais faire un bref appel à deux exemples ayant des répercussions totalement différentes. Tout le monde a entendu parlé des réserves mondiales de poissons qui diminuent, la faute notamment à la surpêche. Les navires naviguant sous la bannière d'un pays pratiquant le secret juridique ne doivent pas payer de licences pour pouvoir pêcher et ne doivent pas se conformer aux règles nationales et internationales qui tentent de réguler la pêche en mer. Un récent rapport estime que ces navires attrapent entre 13% et 31% du total mondial, ce qui est loin d'être négligeable (OCDE, 2004).

⁵ <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2009/02/18/AR2009021802541.html>

⁶

<http://www.justice.gov/sites/default/files/tax/legacy/2013/03/05/Wegelin%20Swiss%20Bank%20Sent.pdf>

⁷ http://www.liberation.fr/economie/2014/05/20/evasion-fiscale-amende-record-de-credit-suisse-aux-etats-unis_1021820

Sans compter le fait que les travailleurs à bord de ces bateaux ne sont pas protégés par des contrats en bonne et due forme.

Un deuxième exemple nous vient de Scandinavie, un navire enregistré aux Bahamas victime d'un incendie cause la mort de deux personnes. L'enquête prouva que le bateau n'était pas conforme aux normes de sécurité. Dû au secret entourant le propriétaire du bateau, personne n'a pu être jugé et les victimes n'ont pu être indemnisées. Cela prouve deux choses, l'utilisation du secret juridique permet de cacher l'identité du propriétaire d'actifs (Gjernes, G., et Kibar, O., 2009) qui relèvent de la sécurité publique, et d'autre part, celui qui possède le bien restera caché et ne supportera jamais l'entièreté du risque lié à une négligence de sécurité, cela pose un problème éthique⁸.

4) Les cibles des paradis fiscaux et structures mises en place

L'argent qui transite par ces îles où la fiscalité y est avantageuse, ne s'y trouve pas par hasard. Les gouvernements de ces pays s'efforcent d'établir des règles en vue de devenir attirants d'un point de vue économique ou juridique. Pour cela, ils ont mis en place certaines règles (le secret bancaire, judiciaire,...), et certaines structures pour inviter les entreprises à y placer massivement leur argent. Cette partie s'efforcera à énumérer quelques-unes d'entre elles.

Il a été démontré que les grandes entreprises sont plus sensibles au niveau d'imposition que les petites entreprises (Baldwin, R., et Okubo, T., 2009). Cette affirmation est soutenue par le travail empirique réalisé par (Desai, M.A., Foley, C.F., & Hines, J.R. 2006). Ceci peut s'expliquer par différents facteurs. 1) Les grandes entreprises disposent de plus de moyens, pour s'offrir les services d'experts capables de leur prodiguer les meilleurs services possibles. 2) Même si l'imposition y est faible, les coûts occasionnés en amonts peuvent être conséquents, puisqu'il faut payer de manière relativement chère toutes les personnes et entités qui contribueront à faire échapper l'argent à l'impôt, les coûts fixes sont donc non-négligeables. 3) Une grande entreprise aura plus de possibilités pour créer des filiales et des montages fiscaux spécifiques en argumentant une pertinence économique derrière ces schémas. A l'intérieur de ce groupe de multinationales, on peut encore y distinguer deux catégories. Celle contenant des entreprises où la part de main d'œuvre est importante sera

⁸ <http://www.businessinsurance.com/article/20030921/ISSUE0101/100013445>

plus soucieuse de se trouver dans un pays proposant une taxation faible, tandis-ce que celle ayant une main d'œuvre faible, ou quasi inexistante, y sera moins regardante (Davies, R.B., et Eckel, C., 2010).

Les gens ne s'y rendent pas par hasard ou par simple amour du paysage. Nombreuses sont les tentations et les arguments pour s'y rendre, rien n'a été laissé au hasard. Ces pays permettent de bénéficier d'un secret pouvant faire face à « quasi » toute épreuve. Comme indiqué plus haut dans le texte, l'éclatement au grand jour de certaines vérités se réalise après de nombreuses et coûteuses années d'investigations, sans que le résultat ne puisse être garanti. Les structures proposées et les chemins empruntés étant tellement complexes, les contrevenants sont multiples et le sentiment d'invulnérabilité très puissant.

Une première subtilité est qu'aucune activité, en rapport avec leur activité enregistrée, ne doit être entreprise localement. Les règles en matière d'audit et de rapports comptables qui s'appliquent aux entreprises locales ne sont pas d'applications pour les sociétés étrangères. Puisqu'il ne sont pas soumis à taxation, il ne paraît pas pertinent de contrôler leurs comptes. Elles sont fréquemment surnommées, les « international business companies » ou « exempted companies », suite aux deux caractéristiques précitées. Les niches fiscales existent un peu partout dans le monde mais leur but est différent.

Dans nos pays, c'est-à-dire ayant un niveau d'imposition moyen normal, le but est d'attirer les entreprises afin qu'elles entreprennent des activités économiques sur le sol du pays concerné et qu'ainsi soit créé de la richesse et une base à un prélèvement de l'impôt. C'est donc tout le contraire de ce qui se passe dans la première situation. Une autre différence entre résidents et non-résidents est qu'il n'est théoriquement pas concevable qu'un non-résident se soit adonné à des pratiques d'évasion fiscale. Ne payant pas de taxe localement, il est impossible qu'il ait éludé l'impôt et toute évasion fiscale effectuée dans un autre pays, et ne concernant donc pas sa juridiction, ne sera pas investiguée et aucune information sera donc transmise à d'autre autorités. Cela à quelques peu changer désormais depuis l'initiative lancée par l'OCDE, en vue de signer d'avantages de traités relatifs à l'échange d'informations entre pays. Mais nous verrons plus tard que ces Etats ne disposent pas d'informations très élaborées et précises sur les sociétés qui y sont basées.

Dans certaines situations, bien qu'ayant un accord d'échange d'informations, ce dernier ne peut se faire, faute de documents.

Voyons voir, de manière pratique, ce qui est fait sur le terrain afin d'attirer les entreprises, voici les cas de l'Ile Maurice et de l'Ile de Jersey.

Sur le territoire du premier cité, ni les résidents ni les non-résidents ne paient de taxes sur les gains du capital, la succession, ou un impôt sur la fortune. L'île propose deux types d'entreprises, uniquement disponibles pour les étrangers, qui sont appelées « Global Business Company » et divisées en deux catégories, la 1 et la 2. Elles sont soumises à certaines règles telles que l'obligation d'utiliser une devise étrangère, de plus la direction de l'entreprise doit se situer à l'étranger.

Pour les G.B.C.1, la loi impose d'installer des résidents au conseil d'administration pour s'assurer que la société y soit domiciliée et donc sous le régime taxatoire local. Le taux d'imposition nominal des résident est égal aux G.B.C.1, sauf que la seconde bénéficie d'un crédit d'impôt accordé automatiquement sur 80% de ses revenus, indépendamment du fait qu'ils aient déjà été taxés ou non précédemment dans un autre pays. Ce qui, au final, donne un taux effectif de 3%. La pratique est aussi en vigueur dans nos pays, sauf qu'elle ne s'applique qu'en cas de bénéfices rapatriés et sous réserve d'une documentation probante permettant de vérifier leur taxation antérieure à un niveau correct. Et tout comme dans d'autre pays, il pourra également faire valoir son droit à un crédit d'impôt supplémentaire si les bénéfices rapatriés ont déjà été ponctionnés d'un certain pourcentage. Ce qui revient à dire que ces sociétés ne paient pas de taxes ou très peu, comme a pu le découvrir la commission norvégienne enquêtant sur la fuite des capitaux (ONU, 2009).

Les G.B.C.2 sont automatiquement exemptées de toute imposition. Elles peuvent être constituées en un cours laps de temps. Elles doivent tenir une comptabilité mais ne sont pas soumises à des audits, leur comptabilité ne doit pas être accessible publiquement et n'ont pas l'obligation de conserver des documents importants relatifs à l'entreprise. De plus, l'identité du bénéficiaire des bénéfices ne doit pas être dévoilée.

Pour finir sur ce pays, il existe une 3^{ème} forme disponible pour les non-résidents, il s'agit de la P.L.C. « protected cell companies ». Le principe est simple, une société peut diviser ses avoirs et ses dettes parmi plusieurs cellules, l'ensemble de celles-ci forment l'entreprise.

Tout cela nous montre à quel point il est ensuite difficile d'obtenir des informations relatives à ces entreprises, même en présence d'une bonne volonté et de traités signés par deux Etats. Etant donné que les documents ne sont pas accessibles (tant et si bien qu'ils existent) et que les actions peuvent être détenues par un prête-nom.

Sur l'île de Jersey, la situation est quelque peu différente. La situation actuelle n'est plus tout à fait la même qu'avant la crise, mais elle reste tout de même très avantageuse. Avant 2008, les sociétés domiciliées à Jersey étaient soumises à un taux d'imposition de 20%. Les étrangères étaient, quant à elles, exemptées de toute imposition, moyennant une taxe dérisoire de l'ordre de 200£ à 600£. Sous la pression internationale, les choses ont quelque peu changées et cela a mené à une réforme de la loi fiscale en vigueur le 3 juin 2008. Exit la catégorie des exemptés, mais ils ont désormais établi un taux standard de 0%. Toutefois, les entreprises dans le secteur du service financier doivent désormais s'acquitter d'un impôt de 10%. Là où les sociétés de service public sont imposées à un taux de 20%. De plus, les entreprises ayant un actionnaire résident seront soumises à d'avantages de contrôle étant donné que la partie des bénéfices revenant à l'habitant de Jersey sera soumis à un taux de 20%, ce qui les rend moins désirables pour une société étrangère. Les entreprises non-cotées, qui subissent un taux de 0%, ne doivent pas subir d'audits et ne doivent pas soumettre leurs états financiers. Et quand bien même, la loi leur impose de leurs prodiguer des données relatives à la société, celles-ci ne contiennent que certaines informations limitées sur l'actionnariat mais ne permettent pas de mettre la main sur le bénéficiaire effectif.

Ces deux exemples illustrent bien la situation. Bien que les étrangers ne soient pas taxés, les résidents sont eux soumis à un taux de taxation, somme toute raisonnable, mais bien plus élevé. Une autre source de revenus pour ces pays est la facturation de toute une série de services liées à ces mécanismes (tels que les droits d'enregistrement, les droits de licences et les frais annuels liés à l'inscription aux registres nationaux).

5) *La lutte contre les paradis fiscaux*

Une des armes dont dispose l'OCDE pour convaincre ces Etats de se conformer aux règles, au vu d'une concurrence équitable au niveau des taux, est l'élaboration de listes (blanche, grise, noire). Les pays présents sur la liste blanche sont ceux dont les règles sont considérées

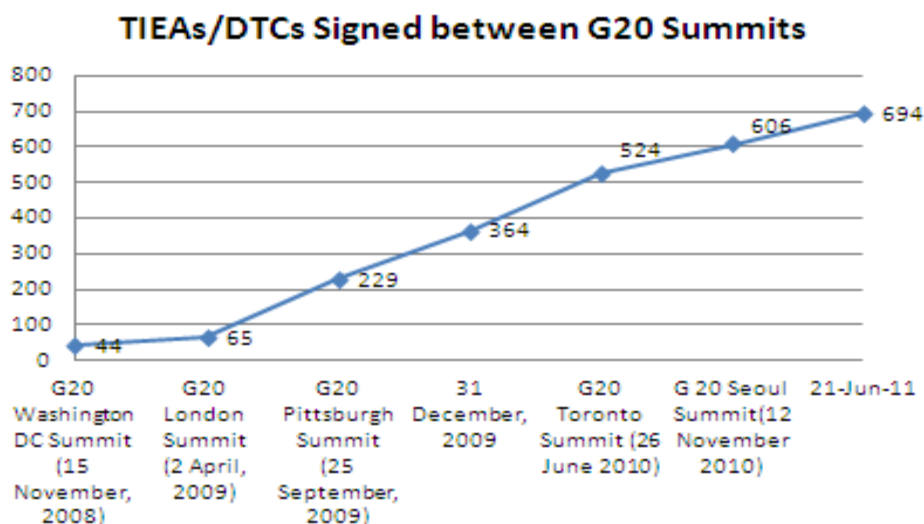
« conformes aux standards internationaux de l'OCDE ». La liste grise contient ceux « qui ont promis de se conformer aux nouvelles règles sans les appliquer et ceux qui s'y conforment substantiellement ». Celle-ci contenait 30 pays et 8 centres financiers. La liste noire, quant à elle, rassemble les pays qui ne coopèrent pas fiscalement. Ces listes sont basées sur des critères que certains jugent insuffisants et ont donc décidés de créer eux-mêmes leur propre liste. Tax Justice Network, qui est un rassemblement de chercheurs et d'activistes, a établi sa propre liste des 10 principaux paradis fiscaux, qui regroupe notamment les pays les plus cités mais également la City de Londres et l'Etat du Delaware. En 2012, La France s'est également dotée d'une liste regroupant 8 pays⁹. Dans une liste parue en 2010, créée par le magazine Forbes, la Belgique se trouve ainsi considérée comme étant un des 10 meilleurs paradis fiscal sur terre¹⁰. Vous l'aurez compris, ces classement et recensements ne font pas l'unanimité, même au sein de l'assemblée politique européenne. Car une subtilité de cette liste de l'OCDE est qu'il suffit de signer des accords d'échange d'information avec un total de 12 pays pour pouvoir sortir de la liste noire. Evidemment, quelques jours après sa sortie, la liste noire était déjà vide. Ces accords ont été majoritairement signés entre paradis fiscaux, ce qui est loin d'être une avancée considérable dans la lutte contre l'évasion fiscale. En se référant aux standards en matière de transparence fiscale et d'échange d'information émis par l'OCDE, les pays devraient :

- Échanger des informations fiscales, sur demande d'un pays avec lequel elle a signé un accord, lorsque celles-ci sont pertinentes en vue de l'application de la loi fiscale du pays demandeur
- N'imposer aucune restriction liée au secret bancaire
- Avoir à disposition des documents fiables et les compétences nécessaires pour les obtenir.
- Respecter les droits du contribuable
- Imposer une stricte confidentialité des informations échangées

Depuis 2008 et le sommet du G20 réuni à Washington, ce nombre de traités signés est passé de 44 à plus de 690 en juin 2011, comme le montre la courbe ci-dessous.

⁹ La finance pour tous pdf

¹⁰ <http://www.paradisfiscaux20.com/>



Source : OCDE Centre for Tax Policy and Administration; OECD (2011)

Le sommet du G20 qui s'est déroulé en avril 2009 à Londres est un des moments clés de la lutte. Ils se sont mis d'accord sur le fait qu'il fallait sanctionner tout Etat non-coopératif et ont tenu à faire entendre qu'ils étaient prêts à faire ce qui était nécessaire pour protéger leurs finances publiques ainsi que leur système financier.

C'est notamment lors de cette réunion qu'ils ont énoncé les mots suivants « *The era of banking secrecy is over* ». Ce qui ne laisse plus de place au doute quant à leurs intentions. Ils y ont également émis quelques idées tel l'instauration d'une « toolbox » en vue d'obliger les institutions financières à identifier les opérations impliquant des Etats non coopératifs, appliquer des retenues d'impôts sur certains paiements, réviser la politique entourant les traités et le refus de certaines déductions en cas de paiements à des résidents de pays au taux d'imposition avantageux.

Du fait de la mondialisation et de la mobilité sans cesse grandissante du capital et de la main d'œuvre, certains outils ont été créés afin de faciliter ces échanges.

Les conventions préventives de la double imposition : le but est ici d'éviter la double taxation des bénéfices. Les informations échangées doivent être pertinentes pour une application adéquate de l'accord. Ceux-ci sont basés sur l'article 26 du modèle OCDE en matière de convention fiscale sur le revenu et le capital. Le nombre de conventions basées sur cet article est aujourd'hui supérieur à 3000.

L'échange automatique d'informations : ce sont des traités internationaux qui ont des champs d'applications bien moins vastes mais beaucoup plus précis sur le thème de l'échange d'information. Ces derniers sont basés sur un modèle OCDE agréé lors d'un forum mondial sur la fiscalité.

Mais ces conventions de coopération ne peuvent pas à elles seules résoudre le problème du manque d'information disponible au sein de certains territoires. Pour que ces échanges soient fructueux, il faut que les informations soient disponibles et complètes. Les Etats-Unis et Jersey ont été parmi les premiers à signer ce type d'accord. Toutefois, en 5 ans, moins de 10 demandes ont abouti. Notons que ces requêtes doivent être accompagnées d'informations précises sur le contribuable sous le coup d'une investigation, l'infraction commise, ainsi que l'entité légale en infraction. De plus, c'est l'administration du pays hôte qui décide si la requête est valable ou non, ce qui lui permet de bloquer tout accès.

Une solution serait de passer de la signature d'accords bilatéraux (engageant seulement deux pays) à la signature d'accords multilatéraux (engageant de nombreux pays), qui impliqueraient les pays en voie de développement, il est vrai que ne disposant pas de beaucoup de ressources, ces pays sont démunis et n'ont que très peu de poids dans les négociations qu'ils mènent. Ou tout simplement en ajoutant le fait que l'échange d'information doive se faire suite à une demande d'un pays, indépendamment d'où il provient. Ce type d'accord multilatéral existe déjà en ce qui concerne l'assistance administrative en matière de taxation. Depuis le 28 mai 2010, les pays en voie de développement ont désormais aussi la possibilité de signer cet accord qui permet l'échange d'informations entre toutes les parties ayant signé la convention. Un autre exemple est la directive 2003/48/EC en matière de paiement d'intérêts et son entrée en vigueur le 1^{er} juillet 2005. Le but de l'échange, qui est automatique dans ce cas-ci est de pouvoir taxer les intérêts perçus dans un Etat membre par un bénéficiaire se situant dans un autre pays ayant ratifié l'accord. Son champ d'application s'étend à tous les Etats membres de l'Union Européenne, en ce compris leurs territoires assimilés, plus quelques pays ayant décidés de signer. Cet accord n'a pas été facile à obtenir et n'est rentré pleinement en vigueur qu'à la suite d'une période de transition et d'une période de négociation avec certains pays réticents tels que le Liechtenstein et la Suisse. L'avancée ici se trouve dans le fait que l'échange doit se faire automatiquement et pour faciliter la tâche du pays demandeur, il

suffira uniquement de fournir le nom de la personne investiguée ainsi que la raison fiscale. A partir de 2015, l'échange automatique s'étend à d'avantages de catégories liées aux salaires, jetons de présence, certains produits d'assurances vie, pensions et les propriétés immobilières. Les avancées se font donc pas à pas et pourraient comprendre 3 catégories supplémentaires, en fonction des résultats rendus par le rapport commandé par la commission européenne, d'ici le 1^{er} juillet 2017. Il s'agit ici de l'incorporation probable des informations liées aux dividendes, les royalties et les gains du capital.

Un système automatique d'échange peut se trouver dépourvu d'utilité lorsque l'on a à faire à des sociétés écrans ou des trusts qui permettent de cacher l'identité du vrai bénéficiaire. Ces trusts, Anglo-Saxon d'origine, sont surtout utilisés par de grandes entreprises visant à éluder l'impôt et brouiller les pistes quant aux personnes derrière ces structures. Des milliards de dollars d'actifs se retrouvent au sein de ces entités. Ce qui fait sa particularité est qu'il ne dispose pas de personnalité juridique. Le constituant cède la propriété d'un actif, au travers d'un contrat qui fixe les pouvoirs et les obligations de chacun des contractants, à un Trustee qui gère et conserve ce bien. Les avantages sont donc que le Trust tombe sous le droit commun de l'Etat constituant, garanti un anonymat parfait du constituant et du bénéficiaire, et ne sera soumis à aucun impôt sur le revenu ou sur les plus-values¹¹. Au travers de cet exemple on peut s'apercevoir de la difficulté que l'on peut avoir pour démasquer les chemins empruntés par certains flux d'argent. L'élaboration d'un registre public contenant les bénéficiaires réels de ces trusts, les trustees (qui ne sont souvent que des hommes de paille), ainsi que de leurs intermédiaires, serait une réponse importante à apporter à ce problème qui voit passer une quantité impressionnante d'argent. Un minimum d'information devrait être disponible pour les autorités, pour qu'elles puissent faire leur travail de manière optimale¹².

Un autre problème est la manière dont les multinationales publient leurs comptes, nous pouvons même dire que ce système ne plaît pas non plus à tous les spécialistes. Les standards comptables leur permettent de publier des comptes consolidés de plusieurs entreprises se situant dans divers pays au lieu de les obliger à rapporter des comptes établis

¹¹ <http://www.ibspartners.lu/online/www/contentlbs/14/521/FRE/index.html>

¹² Richard Murphy and John Christiansen, Consultation document on the modernization of Directive 2004/109/EC, Tax Research LLP and Tax Justice Network, 20 August 2010.

pays par pays. Cette façon de faire est basée sur le principe que l'ensemble de ces sociétés font partis d'une seule et même structure. Mais le fait est qu'elles paient toutes des impôts au niveau national et que les règles peuvent être différentes. Cela implique également que les transactions intra-groupes ne seront pas mises en évidence et il sera très dur pour les autorités de les remonter à la surface. L'OCDE nous indique que 60% du commerce mondial est de type intra-groupe et donc susceptible d'appliquer des prix surévalués ou sous-évalués (transfer pricing) dans le but de faire diminuer sa base imposable. Selon le « Global Financial integrity », 54.7% des flux d'argent illicites cumulés depuis les pays en voie de développement proviennent d'un « mispricing » durant la période 2000-2008¹³. Pour combattre ce phénomène, le principe « at arms-length » a été mis en place. Mais ce principe est difficile à mettre en œuvre car les échanges sont de plus en plus complexes avec une augmentation des ventes de services plutôt que de biens.

L'immatériel prend aussi le pas sur le matériel, les avancées technologiques ne permettent pas toujours aux institutions d'avoir une expérience assez solide pour pouvoir mettre un prix sur certaines transactions. Différentes méthodes alternatives existent, telles que « la méthode des profits comparables » ainsi que « le système de répartition proportionnelle ». Le profit total de l'entreprise serait alloué à chaque société la composant en fonction du montant des actifs de chacune, des salaires payés ainsi que des ventes. Ce système est déjà entré en vigueur aux Etats-Unis, où chaque Etat peut appliquer son taux d'imposition sur la partie du profit total attribué à la société établie dans cette région. C'est une manière de redistribuer les profits en se basant sur l'activité réelle réalisée par l'entité. Le parlement européen a exhorté la commission à avancer sur le projet de « Common Consolidated Corporate Tax Base ». A cet effet, un groupe de travail a été mis en place en vue de contrôler le problème des prix de transfert.

En ce qui concerne les pays considérés comme paradis fiscaux, plusieurs auteurs ont mené des recherches quant à la manière avec laquelle il faudrait les appréhender afin de faire cesser leurs pratiques. La réalité est la suivante, les accords ont été pris de manière indépendante l'un à la suite de l'autre, ce qui a causé une mise en œuvre des règles de manière séquentielle. Les chercheurs Elsayyad et Konrad (2010), ont démontré au travers de

¹³ Global Financial Integrity "Illicit financial flows from developing countries 2000-2009", January 2011.

leur article, qu'une approche séquentielle était un processus bien plus coûteux et inefficace qu'une lutte menée en une seule vague de sanctions. Une de leurs découvertes repose aussi sur le fait qu'il est moins onéreux de s'attaquer dans un premier temps aux Etats les plus importants avant de se concentrer sur les plus faibles. C'est donc tout le contraire de ce qui est en train de se réaliser, puisqu'en effet les accords d'échange d'informations ont pour la plupart été signés avec de petits Etats moins influents. En s'attaquant à un nombre limité de pays, le poids détenu par les territoires fiscalement avantageux restants n'aura de cesse d'augmenter, augmentant ainsi leurs revenus et leur force d'attraction, du fait de leur monopole sans cesse grandissant. Le point de bien-être, du point de vue des pays non-avantageux, sera d'autant plus élevé que les pays proposant une fiscalité faible seront nombreux et devront se faire concurrence, ce qui impliquera des marges moins grandes pour leurs services. Leur analyse suggère donc de mener un combat coordonné qui impliquerait tous les paradis fiscaux de manière simultanée.

Si toutefois il est impossible de mener cette lutte de manière simultanée, il faut privilégier la fermeture des gros Etats en premier lieu qui sont déjà très attractifs, même en situation de concurrence. Leur recherche n'est pas infaillible et présente quelques limites comme le fait qu'ils n'aient pas pris en compte l'ensemble des facteurs pouvant expliquer l'évasion fiscale. Les raisons peuvent être multiples et pas seulement de type monétaire. Il se peut que les entreprises concernées tentent d'échapper à certaines lois ou régulations, comme nous avons pu le constater précédemment avec l'exemple de la surpêche. De plus, ils ont négligé le fait qu'il pouvait y avoir des enjeux entre les différents pays à taxation raisonnable, puisqu'il ont sous-entendu qu'ils ne formaient qu'un grand bloc uni.

Partie 2 : Démonstration empirique de l'utilisation de mécanismes d'optimisation fiscale

Afin de démontrer qu'il existe bel et bien une envie de la part des multinationales à s'adonner à des pratiques d'optimisation fiscale, nous allons vous faire part des résultats provenant de deux études différentes.

La première étude provient d'un travail mené par Julia Braun et Alfons Weichenrieder (2015) et tend à vouloir démontrer l'influence que peuvent avoir les traités d'échange

d'informations entre deux pays, dans la suite des échanges commerciaux qui peuvent avoir lieu entre ces deux Etats. La question est donc de savoir si la signature de traités à une incidence sur les investissements réalisés par une multinationale. De plus, on émet également l'hypothèse que la raison pour leur établissement n'est pas seulement financière mais peut aussi être liée au secret qui est présent au sein de ces juridictions. Dans le cadre de ce mémoire, ceci est pertinent puisque nous verrons par la suite que les B.E.P.S. cherchent à renforcer leurs partenariats et à modifier le contenu de leurs traités d'échange d'informations afin de les rendre plus pertinents et plus efficaces. Ils cherchent également à les rendre accessibles aux pays en voie de développement en promouvant des signatures multilatérales pour pouvoir les impliquer dans le processus.

Ensuite, la deuxième étude aura pour but de démontrer si, oui ou non, les entreprises présentent dans différents pays et ayant une filiale dans un paradis fiscal, utilisent leurs filiales afin de faire transiter leurs bénéfices par ces dernières, dans le but de minimiser leur assiette imposable. C'est également en ligne avec le mémoire et le projet B.E.P.S. puisque les textes viseront à combattre les mécanismes permettant de scinder les bénéfices de l'endroit où ils ont été générés.

Si les deux études sont concluantes et prouvent de manière empirique que des mécanismes sont utilisés afin de faire diminuer de manière artificielle leur base imposable, nous aurons prouvé, d'une certaine manière, l'utilité et la pertinence du projet B.E.P.S, qui est le point central de ce mémoire.

- a) La signatures de traités « d'échange d'information », influence-t-elle le comportement des multinationales envers leurs filiales situées dans des paradis fiscaux?

Cette étude que nous aborderons en premier pose la question de savoir s'il peut y avoir une corrélation entre la signature d'accords d'échange d'informations, qui sont appelés « TIEA » dans le milieu, signés entre l'Allemagne et des pays considérés comme étant des paradis fiscaux et une diminution des investissements des multinationales dans ces juridictions à taxation avantageuse.

Le but poursuivi ici sera de démontrer si, oui ou non, ces traités ont un impact sur l'investissement consenti par les multinationales allemandes dans ces Etats.

L'hypothèse de départ est que les faibles taux d'imposition ne sont pas la seule raison qui pousse ces entreprises à y investir massivement. Une autre raison pourrait être la discrétion qu'offrent ces pays envers les entreprises qui décident d'y mener certaines activités.

Les entreprises peuvent rechercher le caractère confidentiel pour plusieurs raisons (Schjelderup, 2015):

- « *Le secret peut permettre aux entreprises d'éviter certaines responsabilités qui pourraient leur incomber suite à certaines fautes commises dans leurs business en occultant leur rôle* ».
- « *Il peut empêcher les pays à fiscalité élevée de détecter les stratagèmes d'optimisation fiscale douteux, même si ceux-ci sont juridiquement légaux* ».
- « *Elle peut également cacher le fait que certaines personnes se rencontrent à certains endroits* »

Cette liste n'est pas exhaustive, on peut également y ajouter le fait que cela permet une plus grande facilité dans l'octroi de pots de vin, mais également une envie de compliquer le système, ce qui rend la tâche des autorités plus compliquée, pour espérer agir ou réagir à ces méthodes. Hebous (2011) suggère que les filiales ne sont pas détenues en droite ligne par leur maison-mère mais qu'elles le sont par une multitude de filiales qui permettent ainsi de brouiller les pistes. Tout cela dans le but de rendre la tâche plus ardue pour ceux qui voudraient tenter de comprendre les diverses interactions qui s'y jouent.

Plusieurs études ont été réalisées afin d'étudier les conséquences que cela pouvait avoir les sur investissements étrangers (Blonigen, et Davies, 2004), (Barthel, 2010), (Davies, 2009), (Egger, 2006), et (Coupé, 2009). Et plus récemment, il y a Blonigen (2014), qui s'y est intéressé des suites de la multiplication des accords d'échange d'informations conclus entre pays.

Cependant, à la surprise générale, les résultats obtenus n'étaient pas ceux auxquels ils s'attendaient. En effet, les résultats étaient peu concluants et certains donnaient même lieu à des corrélations négatives. Ce qui est le contraire de ce qui était attendu. Les explications qui pourraient venir donner du sens à ces études ont été établies, tout d'abord cela pourrait s'expliquer par la fin d'une double taxation, qui permettrait d'accroître les F.D.I., mais qui

pourraient dans le même temps intensifier les échanges d'informations. Ce qui aurait pour résultat une diminution des investissements consentis.

Dans des études plus récentes, deux groupes distincts ont pu être identifiés. D'un côté il y a les entreprises qui ont un coût d'opportunité de transfert faible, et de l'autre il y a celles qui ont un coût d'opportunité de transfert élevé.

Si l'on en revient aux éléments qui influencent l'existence des « TIEA », on peut s'attarder sur les facteurs suivants : le montant d'investissement étrangers ou le nombre d'échanges bilatéraux qui voient le jour entre deux pays. Ligthart et Voget (2008) y ont également ajouté les capitaux étrangers qui ont été placés dans ces pays.

Dans le cadre de cette étude, les pays repris sont des paradis fiscaux repris dans diverses listes. Mais ont été retirés, tous les pays faisant partis de l'OCDE, les pays ayant plus de 7 millions d'habitants ainsi que 3 pays qui n'ont pas de chiffres dans les bases de données reprenant les investissements allemands. Cela nous laisse donc avec un total de 39 Etats que vous pouvez retrouver dans le tableau 1 qui se situe en annexe.

Le tableau 2, reprend quant à lui les traités signés par l'Allemagne avec différents pays depuis les années 2000 et sont au nombre de 16. Le tableau 3, nous montre le niveau de secret de différents pays qui sont classés par ordre d'opacité. Les pays se trouvant en bleu sont ceux ayant signé un accord, nous pouvons nous apercevoir qu'il ne s'agit pas seulement des pays ayant les plus gros scores. Nous pouvons voir que l'Ile de Man avec un score de 65 est moins opaque que le Vanuatu, pourtant, c'est bien ce premier pays, avec qui l'Allemagne a conclu un accord.

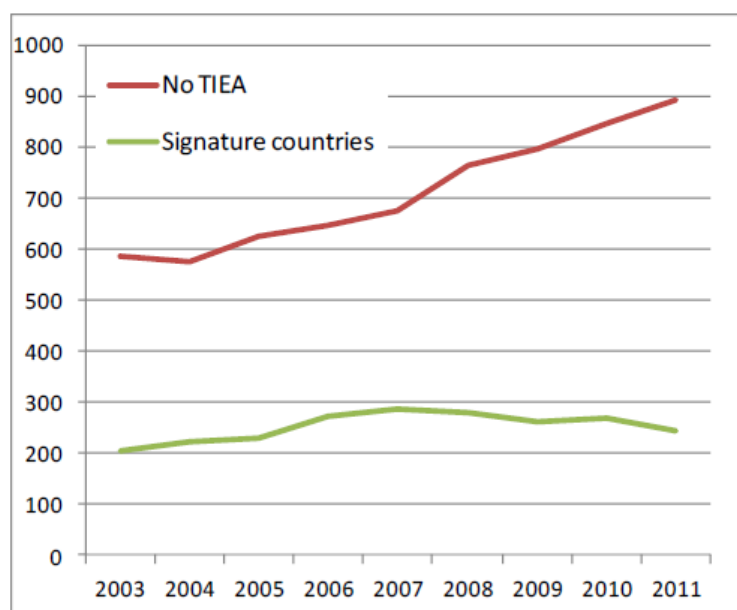
Le but de cette étude menée par Julia Braun et Alfons Wiechenrieder (2015), est donc de déterminer quel effet a eu la signature de ces nombreux accords sur les investissements réalisés par les multinationales allemandes. Les données recueillies proviennent de la banque nationale allemande, qui est nommée la Deutsche Bundesbank. Celles-ci regroupent tous les investissements réalisés par les contribuables allemands qui possèdent au moins 10% des droits de votes ou 10% du capital d'une entreprise située à l'étranger. Tout en instaurant une autre règle qui prévoit que le bilan de ces sociétés doit au moins être de 3 millions d'euros. Leur distribution mondiale peut être vue au travers de la figure 1.

La démonstration d'un effet négatif des « TIEA » sur les activités allemandes dans ces Etats sera le but de cette étude. Nous tenterons de déterminer tout cela en analysant l'évolution des activités consenties dans ces différentes juridictions en distinguant l'existence ou non des traités d'échange d'information.

Commençons tout d'abord en jetant un œil au nombre de filiales qui ont vu le jour dans les pays repris dans le tableau 1. Notons que les traités n'ont commencé à être signés qu'à partir de 2007. 2 points de vue sont possible afin d'y jeter un œil.

Tout d'abord, en prenant en compte le nombre de filiales possédées dans ces pays. C'est la possibilité que nous offre la figure 2. Nous pouvons donc bien nous apercevoir de la différence qu'il peut y avoir entre la ligne rouge, qui se met à augmenter de manière fulgurante, et la ligne verte qui connaît une légère diminution.

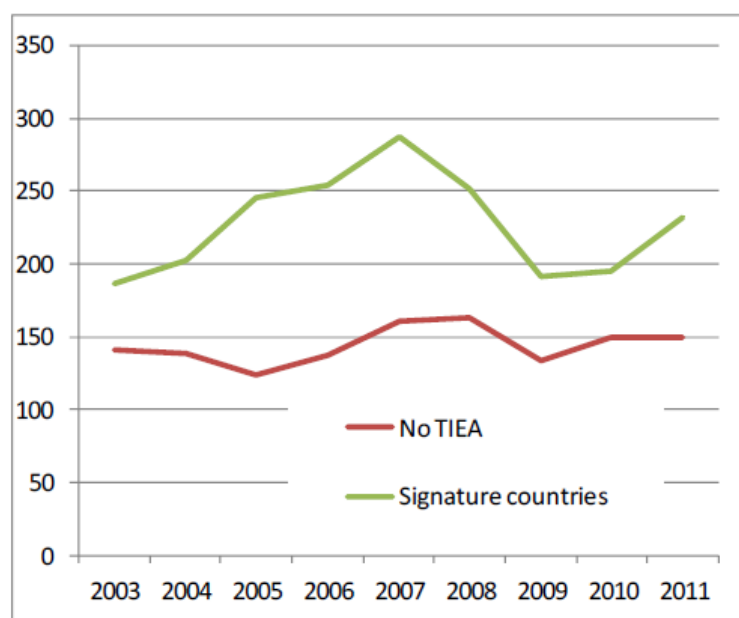
Figure 2: Affiliates in Signature and Non-Signature Countries – Number of Affiliates



Source : Deutsche Bundesbank, Microdatabase Direct Investments (MiDi) 1999-2011, own calculations

En prenant la valeur moyenne des bilans, nous constatons une divergence moins marquée mais qui est quand même présente entre les deux situations.

Figure 3: Affiliates in Signature and Non-Signature Countries – Balance Sheet Total



Source: Deutsche Bundesbank, Microdatabase Direct Investments (MiDi) 1999-2011, own calculations

Notes: See Figure 2.

Passons désormais à l'analyse de cette évolution.

Comme déjà discuté plus haut, les TIEA's Allemands ont été signées après 2007. Il semble donc logique d'évaluer l'impact de la signature de ces traités entre 2006 et 2011 (date des dernières données disponibles) et de les comparer à l'évolution avant 2006.

	2006	2011
Signature countries	22.8	20.3
Non-signature countries	36.2	48.4
Total	30.8	37.2

Nous pouvons observer ci-dessus le nombre moyen de filiales signataires ou non en 2006 et 2011. Ces chiffres confirment l'évolution déjà aperçue dans le schéma numéro 2, une différence de trajectoire se fait ressentir entre les 2 courbes, dès 2007.

Mais afin de prouver ces chiffres et d'observer l'influence qu'ont les TIEA's sur les investissements, Braun, J., et Waichenrieder, A., ont réalisé des régressions dont les résultats sont disponibles dans le tableau 4.

Pour cette régression, ils ont établi plusieurs variables. Ils ont considéré comme membre de gauche « y_{06_11} » comme étant la différence du nombre de filiales entre 2006 et 2011. Un nombre positif représentant donc une augmentation du nombre de filiales et un nombre négatif une diminution. TIEA étant une variable binaire, elle prend la valeur 1 lorsque un TIEA a été signé et 0 lorsqu'il n'y a pas eu d'accord.

Dans la première colonne, on peut se rendre compte que le coefficient de TIEA est négatif, ce qui signifie un impact négatif de la signature d'un traité sur le nombre de filiale dans le pays concerné. Nous ne pouvons cependant pas manquer d'observer la très faible valeur d' R^2 qui ne montre donc pas une grande fiabilité pour cette régression.

Un élément important qui peut jouer négativement sur la qualité de la régression est le nombre de FDI au début de la période choisie.

Les FDI en début de période peuvent influencer sur la probabilité d'arriver à la signature d'un accord dans le futur ainsi qu'au développement de plus de FDI. Du coup, les auteurs ont ajouté une nouvelle variable « y_{06} ». Le facteur positif devant cette variable représente l'impact des investissements initiaux sur le développement futurs d'autres investissements. En ajoutant cette variable, les auteurs ont trouvé les résultats sous la colonne 2.

On y retrouve toujours un facteur négatif pour la variable TIEA et comme attendu un facteur positif pour « y_{06} ». La valeur de confiance R^2 a fortement augmentée et est maintenant de 0.807.

Cependant comme le font remarquer les auteurs et comme expliqué plus haut, il y a une interaction entre des investissements préalables et la probabilité de signer un accord. Une nouvelle variable fut donc ajoutée « $demeaned_y_{06_tiea}$ », qui vient diminuer la double prise en compte des deux premières variables.

Grace à ces 3 variables, l'on obtient un degré de confiance et de précision bien plus élevé ($R^2=0.948$) que lors de la première régression avec une seule variable.

Enfin la colonne 4 représente les valeurs de contrôles où l'on teste la période 2003 à 2006. Au niveau des différences avec les 3 premières colonnes, on peut remarquer le coefficient positif de TIEA. Ce résultat positif résulte du fait qu'avant 2007, l'anticipation de signature de traités ne pouvait pas être faite.

Table 4: Diff-in-Diff Results

VARIABLES	(1) y_06_11	(2) y_06_11	(3) y_06_11	(4) y_03_06
<i>tiea</i>	-14.58* (-1.92)	-10.58* (-1.97)	-14.26*** (-5.83)	6.898 (-1.22)
<i>y_06</i>		0.297*** (4.88)	0.334*** (7.59)	
<i>demeaned_y_06_tiea</i>			-0.516*** (-9.47)	
<i>y_03</i>				0.120** (2.19)
<i>demeaned_y_03_tiea</i>				0.146 (0.60)
<i>constant</i>	12.17 (1.68)	1.394 (0.84)	0.0809 (0.06)	-1.540* (-1.84)
Observations	30	30	30	30
R-squared	0.088	0.807	0.948	0.589

Notes: *y_06_11* (*y_03_06*) denote the absolute change of German affiliates in a country between 2007 and 2011 (2003 and 2006). *y_06* (*y_03*) denote the number of German affiliates in a country in the year 2007 (2003). *demeaned_y_06_tiea* (*demeaned_y_03_tiea*) is defined as the interaction between the demeaned value of *y_06* (*y_03*) and the dummy *tiea*. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$. t-statistics reported in parenthesis are based on heteroscedasticity robust standard errors (HC3). Compared to available alternatives, the HC3 heteroscedasticity consistent covariance matrix has been shown to be particularly appropriate for small samples (Long and Ervin 2000).

Cette étude statistique démontre donc l'impact négatif, après 2007, de la signature de traités d'échanges d'information entre le pays concerné et l'Allemagne, sur les investissements.

Il reste cependant à noter qu'à travers cette étude l'influence ait pu être exagérée. Un pays pouvait faire passer une filiale d'un pays signataire vers un pays non-signataire, ce qui aurait donc pour conséquence de gonfler artificiellement les résultats.

b) Les multinationales, utilisent-elles les prêts intra-groupe afin de réaliser un profit shifting ?

Passons désormais à la deuxième étude, qui a été menée par Thiess Buettner et Georg Wamser, et dont le but est ici de prouver que les multinationales utilisent leurs filiales présentes dans des pays à faible taux d'imposition afin de faire diminuer leur base imposable et ce, de manière artificielle.

Comme déjà déclaré ci-dessus, les multinationales s'adonnent de plus en plus à des pratiques de planification fiscale qui peuvent être aussi diverses et variées que le choix de la localisation des différentes filiales, le type d'investissements consentis ainsi que d'autres paramètres, ceci a été démontré assez largement dans des écrits (Hines et Rice, 1994, Gresik, 2001).

Un paramètre important utilisé afin de minimiser autant que possible le taux d'imposition final sera l'utilisation des prix de transferts, en ce qui concerne les transactions réalisées au sein du groupe. Des recherches ont été menées dans ce sens et de nombreuses évidences chiffrées sont disponibles (Swenson, 2001, Clausing, 2003).

Un second paramètre sera l'utilisation de mannes d'argent interne et/ou externe à l'entreprise servant à structurer l'apport en capital. Cette capacité à choisir l'endroit d'où les fonds proviendront permet à la multinationale de réaliser des opérations de profit shifting. En effet, le cas qui se présentera sera le prêt d'argent d'une filiale située dans un pays à faible taxation à destination d'une filiale située dans un pays où le taux de taxation est bien plus élevé. Cela permettra donc de diminuer l'imposition finale puisque les intérêts payés pourront être déduits de l'assiette imposable. Ceci permettra donc une certaine épargne (Mintz et Smart, 2004).

La situation est ainsi faite que beaucoup de documents prouvent l'utilisation importante du profit shifting et de son effet non-négligeable dans la baisse des impôts payés par les entreprises, dotées de filiales dans différents pays à taxation inégale (Hines et Rice, 1994). Mais aucune documentation ne fournit de réponses significatives quant au rôle joué par les emprunts intra-groupes.

Cependant, des recherches ont été menées par Desay, Foley, et Hines (2004) qui révèlent que la structure du capital des entreprises américaines est sensible au taux de taxation en vigueur dans le pays, cela vaut aussi bien pour la dette interne au groupe que pour la dette externe. Cette analyse a également été confirmée dans le cadre des entreprises allemandes (Mintz et Weichenrieder, 2005). Mais Mintz et Smart (2004) nous montrent que ce type de paramètre serait plus sensible à la différence de taxation entre deux pays plutôt qu'au taux de taxation appliqué localement.

L'étude qui sera décrite ci-dessous tentera donc de s'intéresser aux différences de taxation et à la manière dont ils affectent la structure du capital, en plus de leur fréquence d'utilisation plus ou moins importante selon les différents cas. Pour ce faire, les données utilisées sont celles qui sont offertes par la Bundesbank allemande pour ses entreprises multinationales. Cela permettra de comparer les niveaux de taxation de 79 pays différents dont un certain nombre de paradis fiscaux. Pour le calcul de la différence, on prend le taux de chaque filiale en le comparant au taux le plus petit observé parmi toutes les filiales.

Les résultats empiriques obtenus démontrent l'impact significatif qu'à la différence de taxation entre deux entreprises d'un même groupe, ce qui sous-tend que les emprunts intra-groupes puissent être utilisés afin de déplacer certains bénéfices imposables. Mais notons que les avantages obtenus sont relativement peu nombreux puisqu'il faut y incorporer des coûts élevés de mise en place de ces structures.

1) Considérations théoriques

On considère donc un groupe d'entreprises qui dispose de « n » filiales situées dans « n » pays différents.

Une fonction de profit du groupe est réalisée et elle comprend les éléments suivants : a) l'ensemble des rentrées d'argent des « n » filiales que l'on diminue du taux de taxation en vigueur, b) le coût lié au taux d'intérêt, c) le montant du bénéfice lors d'une opération de profit-shifting qui ne répond à aucune autre logique, et qui n'augmente pas la dette externe, d) le quatrième élément reprend le coût d'un financement par fonds propres, e) et finalement le dernier élément prend en compte le coût d'un emprunt réalisé au taux du marché, en insinuant que cette courbe sera bel et bien convexe. C'est-à-dire que les taux augmentent en même temps que les montants demandés.

Après avoir réalisé les conditions d'optimalité qui dérivent de cette fonction de profit, on peut écrire que le prêt consenti par une filiale envers une autre sera fonction du taux d'intérêt après-tax. Tandis que le financement sur fonds propres dépendra de la différence des taux de taxation.

2) Implications empiriques

Suite à l'analyse menée ci-dessus visant à tester les implications empiriques de leur modèle, ils tentent de comprendre ce qui détermine le ratio dettes/actifs. En voici donc certains résultats qu'ils ont été capables d'obtenir.

Les conditions d'optimalité suggèrent que la part du capital financée par une autre filiale ne devrait pas seulement être liée au taux de taxation local mais devrait aussi être liée à la différence positive qu'il peut y avoir entre deux régimes fiscaux différents.

Le modèle démontre également que si les prêts consentis entre des juridictions différentes sont de parfaits substituts, alors la part de capital qui sera le fruit d'un prêt d'une filiale du groupe sera une fonction du taux de taxation domestique et de la différence maximale entre deux taux d'imposition. En effet, cette différence est importante puisqu'elle permettra de déterminer l'impôt que l'on serait susceptible d'épargner.

3) Data et méthodologie

Un problème récurrent que l'on peut rencontrer lors d'analyses empiriques est le manque d'incitants fiscaux pris en considération. Dans le cas présent, la source d'information prise nous permet de régler ce problème à de multiples égards :

- Le fait que les informations proviennent de toutes les filiales d'une même multinationale permet d'avoir accès à une base de donnée qui touche 79 juridictions différentes à travers le monde.
- La période prise en considération est aussi assez conséquente puisqu'elle nous permet d'étudier les conditions fiscales 9 années de suite.
- Les nombreuses filiales considérées permettent aussi d'avoir une hétérogénéité dans les différences qu'il peut y avoir au niveau des régimes taxatoires.

Les données recueillies auprès de la Bundesbank nous permettent d'avoir accès aux bilans des filiales des multinationales en question, en plus d'avoir des informations quant à leurs

propriétaires. De plus, la loi allemande oblige tous ses groupes à mentionner toutes leurs « foreign direct investments » détenues à l'étranger. Nous disposons donc de tous les emprunts et prêts réalisés par les filiales étrangères du groupe. La tâche nous est encore facilitée puisqu'il y a une séparation qui est faite entre les emprunts/prêts venant de la maison mère et ceux provenant des autres entités du groupe, ce sont sur ces dernières transactions que nous nous concentrerons. Nous focaliserons donc notre attention sur les transactions entre filiales et n'impliqueront donc pas la maison mère.

Nous estimons aussi que les différents régimes appliqués sont cruciaux et tiennent une part importante dans le choix des pays impliqués dans le mécanisme. Du fait des conventions de double imposition, qui sont nombreuses parmi les pays européens, ce sera donc majoritairement le cas.

La prise en compte de spécificités propres à chaque multinationale est importante aussi puisqu'elle affectera les décisions prises par celle-ci ainsi que les taux d'intérêts. Les variables liées au pays dans lequel le prêt est contracté seront aussi prises en compte, puisque les lois peuvent être plus contraignantes dans certains pays et donc également affecter les taux d'intérêts.

4) Statistiques descriptives

Enfin de mener l'étude, nous n'avons pas pu utiliser toutes les informations contenues sur le site de la Bundesbank, nous avons dû réaliser un certain écrémage. Les premières éliminations sont dues au fait que certaines multinationales n'opéraient pas sur plus de deux territoires différents alors que notre enquête se base exclusivement sur les groupes qui sont présent sur au moins 3 territoires différents. De plus, nous avons opté pour la prise en compte des seules multinationales pour lesquelles toutes les données fiscales sont disponibles. Ce qui nous laisse tout de même avec 86% des entreprises du départ qui sont éparpillées dans 162 juridictions. Le second écrémage est plus important puisque nous éliminons toutes les filiales qui réalisent un chiffre d'affaire nul, nous descendons à 24% des sociétés que nous avons au départ. Ce sont donc ces 24% restants, éparpillées dans 79 juridictions, qui nous serviront de base pour la réalisation de l'étude.

Nous procéderons en deux temps, dans un premier temps nous regarderons la filiale qui a le plus faible taux de taxation parmi les entreprises qui subsistent après le premier écrémage.

Ensuite nous utiliserons ce taux comme benchmark pour calculer la différence entre chaque juridiction. Les pays qui présentent une taxation élevée auront une différence élevée en conséquence.

Le fait d'avoir incorporé 162 Etats pour le calcul du plus faible taux de taxation est fait dans le but d'avoir une meilleure vue des incitants fiscaux qui peuvent se jouer incluant des filiales qui ne produisent rien. Pour le reste, nous nous concentrerons principalement sur les Etats financiers des filiales ayant une réelle productivité.

D'après les chiffres que nous pouvons apercevoir dans le tableau 4 qui se trouve en annexe, les multinationales détiennent la majorité de leurs filiales dans des pays tels que les U.S.A. ou la France, mais on s'aperçoit que les filiales ayant le taux de taxation le plus faible se trouvent principalement en Suisse, Hongrie et Pologne.

Le tableau 5 nous montre que le taux moyen d'endettement avoisine les 60% du capital mais que seul 24.2% de ce capital total provient de prêts intra-groupes. Ce qui interpelle également est que dans ce pourcentage figurent également les prêts consentis par la maison mère à ses filiales (13.6%). Dans ce cas de figure, on peut exclure le mécanisme de profit shifting puisque l'Allemagne est loin d'avoir un taux avantageux. Il ne reste donc plus que 10,6% de prêts entre filiales.

Le tableau 6 distingue les groupes qui possèdent des filiales dans pays qui ont un taux d'imposition qui se trouve sous le 10^{ème} pourcentile et également ceux qui possèdent une filiale dans les 5 derniers pourcentiles. Nous constatons une hausse de 30 à 40% de la part du capital provenant de prêts intra-groupes, ce qui nous indique que ce mécanisme est d'autant plus utilisé qu'au moins une filiale de la multinationale se trouve dans un pays faiblement taxé. Inversement, les filiales se trouvant dans l'Etat imposant le plus faiblement les bénéfices, possèdent une part de financement inférieure de 25%.

5) Résultats différents si le contrôle est différent

Les résultats indiquent que les gains sont moins importants que l'on pourrait croire de prime abord, on peut s'attendre à ce que d'autres paramètres rentrent en ligne de compte dans l'octroi de prêts intra-groupes. Cela pourrait notamment être le cas avec la promulgation de loi qui visent à éviter la « thin capitalisation », ou « earning strippings » rules. Mais d'autres

arguments peuvent également intervenir, certaines personnes telles que Desai et. Al (2004) nous disent que les filiales qui sont détenues par plusieurs autres entreprises auront des coûts plus élevés qui seront dus à la coordination à avoir établir entre les différentes parties. Cette théorie est corroborée par Mintz et Wiechenrieder (2006) qui démontrent que les filiales détenues à 100% sont plus sensibles aux taux d'imposition. Ce qui implique donc que le coût de transaction est moindre.

6) *Conclusions*

Le modèle utilisé dans cette étude est donc celui d'une entreprise multinationale qui utilise les emprunts intra-groupe dans deux buts bien précis. Le premier est de diminuer le coût du capital en faisant usage d'un emprunt externe et sera affectée par le taux de taxation locale, le deuxième sera de déplacer les bénéfices vers un pays à taxation avantageuse et sera affectée, quant à elle, par la différence qui existera entre les deux niveaux de taxation.

Constatation est faite que seule la deuxième situation détient une part significative dans les tentatives de profit shifting et donc tout ce qui concerne la première situation ne pourra donc rien nous apporter quant à l'importance des activités de transfert des bénéfices.

L'enquête empirique tentait de savoir si la différence de taxation entre deux filiales permettait de prédire l'utilisation d'emprunts intra-groupes. On se basait sur les informations, d'entreprises multinationales allemandes, recueillies auprès de la Bundesbank. Cela nous permettait d'avoir une base de 79 taux de taxation différents pour une période de temps de 9 ans. Le calcul a été réalisé pour l'ensemble des filiales. La différence était donc le taux en vigueur dans le pays de la filiale moins le taux minimale appliqué pour une filiale du groupe.

Les résultats ont démontré un impact significatif de cette différence de taxation au sein des filiales d'une même multinationale, dans l'octroi de prêts intra-groupes, ce qui confirme donc l'hypothèse de base. Cependant, les montants perdues, occasionnés par ce mécanismes, sont relativement peu élevés.

L'étude démontre également que les coûts encourus pour réaliser ce genre de manœuvres sont élevés et viennent donc amoindrir les bénéfices que l'on peut retirer de ce genre de mécanisme. Il convient donc de préciser que les entreprises utilisent énormément d'autres

moyens afin d'alléger leur base imposable. Cela nous amène donc à penser que des restrictions, quant à l'usage d'un tel mécanisme, n'aura qu'un impact limité sur le transfert des bénéfices

c) Enseignements de ces études

Ces études sont significatives et nous permettent donc d'affirmer que les sociétés multinationales utilisent des mécanismes d'optimisation fiscale, ceci est notamment le cas avec les prêts intra-groupes qui permettent un certain profit shifting, même si les montants ainsi épargnés peuvent être considérés assez restreints. Un deuxième enseignement pouvant être tiré est qu'elles ne cherchent pas seulement des endroits stratégiquement propices à leur enrichissement mais également des Etats qui leurs permettent une certaine opacité et qui leurs promettent un niveau de secret élevé qui entourera leurs agissements. Il est donc désormais avéré que ces pratiques fiscalement dommageables existent et qu'elles continueront d'avoir lieu si rien n'est fait pour les en empêcher.

Le projet B.E.P.S prend désormais tout son sens...

Partie 3 : Le projet B.E.P.S.

La mondialisation des échanges commerciaux est un point positif indéniable pour l'économie mais cela entraîne également certains dysfonctionnements. Notamment dans la fiscalité qui est constituée de règles élaborées à un niveau nationale mais ayant des implications internationales. Cela a donné l'occasion aux sociétés d'établir des schémas fiscalement avantageux. Ces pratiques agressives de planification fiscale sont dorénavant vécues comme de véritables injustices par les citoyens. Dans son plan d'action, l'OCDE pointe 3 parties concernées (OCDE, 2013) :

- *Les pouvoirs publics* font face à une perte de rentrées d'argent en même temps qu'une hausse des dépenses utilisées afin de faire respecter les règles.

L'intégrité du système fiscal est touchée de plein fouet puisque les acteurs ne sont plus égaux face à l'impôt qu'ils paient. Tandis que certains contribuables jouent avec les règles qui leurs sont avantageuses, d'autres n'ont que leurs yeux pour pleurer et sont imposés à un taux nettement supérieur.

Dans les pays en voie de développement, ce manque à gagner est d'autant plus dramatique qu'il servirait à promouvoir la croissance économique du pays ainsi qu'à se doter d'un pouvoir administratif plus efficace.

- *Les contribuables* sont lésés, puisqu'ils doivent assumer une part plus importante des recettes fiscales qui ne sont plus assumées par les entreprises. Ce qui résultera en un pouvoir d'achat amoindri.
- *Les entreprises* elles-mêmes peuvent être confrontées à ce problème puisqu'elles peuvent subir une perte de réputation due à leur imposition jugée trop faible. De plus, les entreprises évoluant à un niveau national sont victimes d'une concurrence déloyale puisqu'ils ne pourront pas opérer de transfert de bénéfices dans un pays étranger.

Face à toutes ces menaces et ces conséquences préjudicielles, pour les budgets de nombre de pays dans le monde, le pouvoir politique a décidé de réagir.

C'est après avoir fait ce constat et dans un contexte économiquement morose que se sont réunis les Chefs d'Etats des pays du G20 à Saint-Petersbourg en septembre 2013. Au cours de cette réunion a été adopté un plan d'action s'articulant autour de 15 points jugés fondamentaux dans le but d'endiguer l'érosion de la base imposable et le transfert des bénéfices (BEPS). Ce même document qui avait déjà été une première fois approuvé quelques mois plus tôt, lors d'un sommet réunissant leurs ministres des finances ainsi que les gouverneurs de banque centrale à Moscou, en juillet 2013. L'OCDE et les membres du G20 ont uni leurs forces (tous évoluant de concert et sur un même pied d'égalité) afin d'arriver à élaborer un document complet et efficace afin de s'attaquer à ce problème grandissant et qui nuit aux économies de nos pays. Il a notamment été demandé à chaque pays d'étudier sa législation nationale et de pointer les mesures qui contribuent à ce phénomène.

Ce plan poursuit les objectifs suivants. Tout d'abord, il a été constaté que la fiscalité internationale n'avait pas pris en compte l'évolution de l'économie et notamment celle ayant mené les entreprises numériques à changer les règles de la création de valeur, leurs permettant ainsi de jouer avec le flou ambiant entourant ces pratiques visant à déplacer leurs bénéfices dans les pays à plus faible imposition. Le second objectif est d'arriver à créer des règles fiscales qui sont le fruit d'un consensus international en la matière. C'est ce point

précis qui donnera une légitimité supplémentaire essentielle à la concrétisation et à l'instauration de ce projet ambitieux. Le troisième objectif est qu'il faut assurer au contribuable un niveau élevé de prévisibilité et une certitude accrue. Les conventions signées entre les pays visaient à éliminer le problème de la double imposition mais cela peut, dans certains cas, amener le problème inverse de la double non-imposition des bénéfices. C'est là un des problèmes majeures que vise à éradiquer ce plan. Mais tout cela ne doit pas se traduire en contraintes ou restrictions inutiles venant pénaliser les échanges internationaux pour les entreprises.¹⁴

1) La méthode de travail :

Afin d'acquérir une légitimité à toute épreuve, ce plan se doit d'être approuvé par le plus grand nombre. Pour ce faire, les dirigeants ont décidé d'impliquer un large nombre d'acteurs concernés. En plus des pays membres et en devenir de l'OCDE et du G20, les pays en voie de développement ainsi que les entreprises et certains membres de la société civiles pourront participer aux consultations et groupes de travail et émettre leurs avis qui seront formulés au travers de documents. Leur participation ne sera pas vaine puisque leurs avis seront pris en compte lors de l'élaboration des directives finales.

Le projet est ambitieux est nécessite une structure bien en place et efficace. C'est dans un soucis d'efficacité que le projet sera piloté par le Comité des Affaires Fiscales (CFA) de l'OCDE. Il est constitué de 44 pays dont tous les membres de l'OCDE et du G20 ainsi que des pays en voie d'adhésion (Afrique du Sud, Arabie Saoudite, Argentine, Brésil, Chine, Colombie, Inde, Indonésie, Lettonie et Russie). Les mesures qui sont adoptées par le CFA ont d'abord été discutées et élaborées au sein de groupes de travail techniques composés d'experts des Etats membres de l'OCDE et du G20, en concertation avec les pays en développement, des membres éminents de la société civile et du monde de l'entreprise et d'autres organisations. Un ensemble de 7 rapports et recommandations a vu le jour, ils sont décrits dans le plan d'action du projet et ont été accomplies en 2014¹⁵. Au cours de cette étape, 85 pays, à revenu faible ou moyen, ont eu l'honneur de participer à la consultation¹⁶.

¹⁴ www.oecd.org/fr/fiscalite/beps.html

¹⁵ Exposé des actions 2014 p5

¹⁶ <http://www.oecd.org/fr/ctp/beps-2014-information-note-fr.pdf>

a) Les pays en voie de développement

Commençons par nous intéresser aux pays en voie de développement, nous avons vu plus haut qu'ils étaient très affectés par le profit shifting pour de nombreuses raisons. Leur présence au sein de ce projet était donc tout à fait légitime et indispensable. Au cours de la première année de la mise en place du projet, plus de 80 pays ont été consultés au travers de 4 consultations pointues au niveau régional et de 5 thématiques globales. Les résultats et ce qui en a été retiré aura servi de manière directe les groupes créés dans le but d'étudier la mise en pratique des BEPS, notamment sur le sujet des rapports comptables à introduire pays par pays. Cette collaboration est cruciale afin d'identifier les défis auxquels sont confrontés ces Etats et de connaître leurs priorités absolues.

Lors de leur réunion en septembre 2014, les ministres des finances du G20 ont demandé à leurs homologues de l'OCDE d'établir un processus de dialogue avec ces pays afin qu'ils collaborent ensemble et puissent contribuer de manière directe à l'élaboration de ce plan. La collaboration peut se réaliser au travers de 3 niveaux d'échanges :

- La participation directe au travers du comité des affaires fiscales et de ses organes subsidiaires : une dizaine de pays (dont font partis l'Albanie, la Jamaïque, le Kenya, le Pérou, les Philippines, le Sénégal et la Tunisie)¹⁷, qui s'étaient déjà impliqués dès les premières phases du projet, seront invités à participer à cet échange. Ils sont divisés en différents groupes en fonction de leur localisation et de leurs revenus par habitants. Ils participeront aux réunions du comité des affaires fiscales, qui est l'institution-clé concernant la prise de décision dans le projet BEPS. En intégrant également ses organes subsidiaires, ils pourront faire partie des groupes de travail axés sur l'aspect technique du projet et de sa mise en pratique.

Au rang des organisations présentes figurent aussi l'ATAF (African Tax Administration Forum), le CIAT (Inter-American Centre for Tax Administration) en plus de celles déjà présentes depuis le début telles que les Nations Unies, le Fonds Monétaire Internationale et la Banque Mondiale.

¹⁷ <http://www.oecd.org/g20/topics/taxation/developing-countries-to-play-greater-role-in-oecd-g20-efforts-to-curb-corporate-tax-avoidance.htm>

A travers cette participation directe, ils seront aux premières loges dans l'élaboration de solutions visant à éliminer le problème des BEPS, en ayant le pouvoir de directement influencer les décisions prises. En étant actifs à ce niveau, en exposant leurs préoccupations et leurs attentes, ils bénéficieront également des progrès et pourront faire en sorte d'accroître le consensus « parfait » si important à atteindre.

- En s'appuyant sur le succès des consultations régionales qui se sont déroulées en 2014, 5 réseaux régionaux constitués de personnalités appartenant au monde politique et fiscal seront mis sur pieds. Afin de créer un dialogue permanent et d'avantage structuré avec un nombre plus important de pays. Cela permettra d'augmenter l'implication des pays. La répartition des groupes se fait sur base géographique et linguistique : il y aura un groupe représentant l'Afrique, l'Amérique Latine et les Caraïbes, l'Asie, les pays francophones ainsi que les pays de l'Europe de l'Est et du Moyen-Orient. Tout cela se fera en étroite collaboration avec les administrations fiscales compétentes. Pour les pays francophones ce sera le CREDAF (Centre de rencontre des administrations fiscales)¹⁸.
- Aider ces pays à se doter d'instruments pouvant contrer les BEPS est d'une importance cruciale. C'est pourquoi les réseaux régionaux mis en place seront d'une grande utilité dans l'élaboration d'outils permettant la mise en œuvre des mesures. Sous l'égide du FMI, des Nations Unies et de la Banque Mondiale, des plateformes supplémentaires seront mises sur pied afin d'améliorer leur processus administratif.

b) *Les entreprises et la société civile*

Comme il a été mentionné, le but est que tout le monde participe à ce projet et ait son mot à dire dans son élaboration. Il était donc impossible de se limiter uniquement à la sphère publique. Des représentants d'entreprises et de la société civile sont ainsi encouragés à faire part de leur avis sur les différentes propositions élaborées au cours des travaux. Puisqu'ils seront les premiers concernés par ces mesures, il était évident que les entreprises soient incluses dans le processus. Afin de structurer ses relations, l'OCDE s'appuiera sur ses organes

¹⁸ The BEPS project and developing countries : from consultation to participation

que sont la BIAC qui est le Comité Consultatif économique et la TUAC qui est la Commission syndicale consultative auprès d'elle. Cette consultation et ce dialogue seront organisés tous les ans et comprendront des organisations non gouvernementales ainsi que des cellules de réflexions et des universitaires. Le moins que l'on puisse dire est qu'ils ont saisi l'occasion de se faire entendre puisque cela s'est traduit en 3500 pages de commentaires qui ont été débattues lors de 5 réunions publiques de consultation et de 3 sessions interactives diffusées sur internet et ayant attiré plus de 10 000 visiteurs¹⁹.

Nos dirigeants ont placé de grands espoirs dans ce projet, c'est pourquoi les attentes sont également très élevées. L'espoir qu'à fait naître ce programme est immense et les résultats attendus doivent à être à la hauteur de l'évènement. De plus, les avancées doivent se faire de manière immédiate pour continuer à profiter de ce climat consensuel jamais atteint auparavant. Toutefois il ne faut pas confondre vitesse et précipitation, la qualité doit être au rendez-vous, sans quoi tout ce travail aura été vain.

2) La chronologie :

C'est en 2012, lors du sommet du G20 de Los Cabos au Mexique, qu'a été formulée la demande à l'OCDE de s'attaquer aux BEPS. Dans un rapport, de 24 pages et 85 points articulés en 8 sections (reprise économique mondiale, renforcement de l'architecture financière internationale, réforme du secteur financier, lutte contre la corruption,...), qui fait suite à ce sommet, nous pouvons nous apercevoir de l'envie des chefs d'Etats de se doter d'un plan d'action afin de combattre les inégalités et incohérences fiscales qui sont encore d'actualités aujourd'hui. La croissance économique mondiale est aussi au centre des préoccupations, ce qui est normal dans le contexte que l'on connaissait à l'époque et qui était celui d'une crise économique d'une ampleur immense. Comme le souligne le point 8, ils ont conscience que le multilatéralisme des initiatives prises est important et leur meilleur espoir de régler les difficultés de l'économie mondiale²⁰. Autre prise de conscience est la nécessité de prendre des mesures au niveau national qui s'imbriquent dans un contexte international²¹. L'échange d'information et la transparence fiscale apparaissent aussi dans les gros points débattus lors de ce sommet. En se félicitant tout d'abord des progrès

¹⁹ Exposé des actions 2014

²⁰ Sommet de Los Cabos-Déclaration des chefs d'Etat et de gouvernement p2

²¹ Sommet de Los Cabos-Déclaration des chefs d'Etat et de gouvernement p5

accomplis et présentés par le Forum Mondial mais aussi en demandant à tous les pays de se conformer aux standards internationaux et de mettre en œuvre les recommandations²².

Nous pouvons donc constater que les thèmes de l'échange d'information dans un contexte économique mondial et multilatéral sont au centre des débats.

Ce sommet a été très vite suivi par une « déclaration sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert des bénéfices » qui a été adoptée le 29 mai 2013 lors de la réunion du conseil au niveau des ministres qui s'est déroulée à Paris. Dans cette déclaration, nous pouvons constater que les ministres et représentants de pays présent considèrent que l'investissement à un rôle très important dans l'économie mondiale et que les multinationales ainsi que les impôts qu'elles paient sont importants à cet égard. Ils considèrent également que l'optimisation fiscale peut jouer un rôle négatif tant sur l'investissement que dans la confiance que l'on peut avoir dans l'intégrité des systèmes fiscaux des autres pays, ce qui peut avoir un impact sur la croissance et sur l'emploi au niveau mondial. Ils ont conscience du « caractère urgent » du problème et du fait que ça ne touche pas seulement les pays industrialisés mais aussi les pays émergents et les pays en voie d'industrialisation. Toutefois, ils saluent l'élaboration du plan d'action et le rapport « *Lutter contre l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices* », ainsi que l'accueil positif qu'a rencontré le rapport de l'OCDE lors de la réunion s'étant tenue à Moscou au mois de février 2013²³.

Ils encouragent à diriger les efforts vers 6 points plus précis²⁴ :

- Les instruments permettant les effets de montages hybrides et d'opérations d'arbitrage.
- Les règles liées aux prix de transfert. Les travaux sur les biens incorporels devraient mener à une réflexion plus large sur les prix de transfert.
- Lutter plus efficacement contre l'évasion fiscale en intégrant des mesures anti-évasion visant à empêcher l'utilisation abusive des conventions.
- Les opérations intragroupe et la déductibilité de certains paiements en appliquant des retenues à la source.

²² Sommet de Los Cabos-Déclaration des chefs d'Etat et de gouvernement p 13

²³ Déclaration sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices p2

²⁴ Déclaration sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices p 3

- L'élaboration de solutions visant à lutter contre les régimes dommageables en s'attaquant à la transparence et à la substance des entreprises.

Plus tard dans l'année les dirigeants se sont retrouvés à Saint Pétersbourg lors du G20 qui s'y tenait en septembre 2013. C'est lors de ce sommet qu'a été approuvé le Plan d'action concernant l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices. Nous pouvons en retrouver la trace dans le rapport résumant les décisions prises lors de cette rencontre.

C'est au point 50, dans la section qui s'intéresse aux BEPS et aux problèmes d'évasion fiscale, que l'on retrouve la phrase ô combien importante qui est la suivante : « *We fully endorse the ambitious and comprehensive Action Plan, originated in the OECD, aimed at addressing base erosion and profit shifting with mechanism to enrich the Plan as appropriate. We welcome the establishment of the G20/OECD BEPS Project and we encourage all interested countries to participate* »²⁵. Ils invitent également tous les pays à inspecter leur propre système fiscal afin de déceler les failles qui permettent aux entreprises d'éviter de payer un taux raisonnable d'impôts.

3) Le plan d'action :

Rappelons brièvement le contexte dans lequel est né ce Plan. La fiscalité des pays est un enjeu majeur et se place au cœur de leur souveraineté, mais l'interaction entre les règles nationales et internationales ont conduit le système à abriter de nombreuses failles, permettant ainsi aux entreprises de pouvoir bénéficier d'une double non-imposition voire même d'une non-imposition suivie d'une déduction. La situation actuelle est née de sa situation contraire où, dès les années 20, la Ligue des Nations admettait que les interactions entre les différentes fiscalités nationales pouvaient conduire à une double imposition, ce qui nuisait à l'essor de l'économie mondiale²⁶. Le problème, au final, n'est pas tant que le taux d'imposition soit faible ou nul parce que ces situations peuvent être provoquées volontairement. Certains pays choisissant de privilégier l'essor de certains secteurs d'activités. Mais la pratique, qui consiste à artificiellement séparer le bénéfice imposable des activités qui les génère, elle l'est.

²⁵ G20 Leader's declaration September 2013, p12

²⁶ Plan d'action concernant l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices p7

Cette dernière pratique est notamment due à la progression exponentielle de l'économie numérique qui amène avec elle un flou juridique et fiscal autour de sa personne. Cette économie présente plusieurs caractéristiques qui posent problème : elle a recours à une part très importante d'actifs incorporels et d'utilisation de données personnelles. Une grande part du souci provient également que les entreprises de ce secteur adoptent généralement un modèle d'activités à plusieurs faces créant de la valeur à partir d'applications gratuites et la difficulté réside donc de savoir où la valeur a été créée. Il faut donc que les lois s'adaptent à l'environnement économique actuel et se remettent en phase avec celle-ci. Il faut réaligner les règles d'imposition sur la substance économique pour rétablir les effets et avantages escomptés des normes.

Le danger serait l'inaction qui conduirait à briser le climat consensuel actuel et le repli national des mesures fiscales. Ce qui aurait comme conséquence une perte fiscale qui se creuserait d'avantages encore pour certains Etats et le retour vers le système de double imposition des bénéfices.

Mais les dirigeants ont bien compris ce piège et ont réaffirmé l'importance du multilatéralisme des actions entreprises. De nouvelles normes internationales devront voir le jour afin d'assurer une cohérence de l'imposition à l'échelle mondiale.

C'est donc dans ce but que les ministres des finances du G20 ont demandé à ce que soit élaboré un plan d'action devant apporter des réponses coordonnées et globales au problème de l'érosion de la base d'imposition et du transfert de bénéfices. Concrètement, ce plan doit donner aux pays les instruments nécessaires afin de remettre en phase les droits d'imposition en fonction de l'activité économique. Il doit également définir les mesures nécessaires pour traiter ce problème, fixer des délais pour l'application de ces mesures et déterminer les ressources nécessaires ainsi que la méthodologie afin de mettre en œuvre les actions convenues.

Venons-en aux actions présentes dans ce Plan :

- a) Pour faire face à cette érosion de la base imposable, il est primordial de prendre en compte les particularités liées à l'économie numérique. Il faudra analyser et comprendre en détails leurs différents modèles économiques sur lesquels ils sont basés, en s'attardant sur leurs mécanismes de création de valeur.

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

Adapter les règles fiscales internationales existantes dans une démarche globale tenant compte de la fiscalité directe et indirecte est urgent. Le problème qui se pose est que certaines entreprises ont une présence significative dans certains pays sans pour autant y être soumis à l'impôt. Ceci est dû à l'absence de lien, au regard des règles internationales, entre la création de valeur d'une part et le pays dans lequel les infos sont recueillies d'autre part²⁷.

- b) Les failles présentes dans la législation, mises en lumière par l'interconnexion sans cesse grandissante entre les diverses économies au niveau mondial, poussent les différents gouvernements à changer leur méthode. Il est nécessaire « d'œuvrer à la cohérence internationale de la fiscalité des sociétés »²⁸. 4 problématiques ont été mises en avant dans ce point, ce qui a donné naissance à 4 actions.

Action 2 : Neutraliser les effets des montages hybrides

Les montages hybrides permettent aux entreprises de bénéficier de deux déductions d'impôt voire même une déduction et un crédit d'impôt en utilisant abusivement les régimes mis en place et les privilèges accordés. Le résultat initial, recherché lors de l'instauration de ces mesures, est donc détourné ce qui conduit à une diminution de la base imposable et une inefficience économique. Les lois de chacun des pays concernés étant respecté, il est difficile de déterminer lequel a subi le plus de pertes fiscales.

Le but de cette action est de mettre en place toute une série de dispositions et de recommandations applicables à l'échelle nationale, qui viseraient à neutraliser les effets d'instruments et d'entités hybrides. Plusieurs mesures pourraient être appliquées afin de résoudre ce problème :

- Réviser le modèle de convention fiscale de l'OCDE ;
 - i) Faire en sorte que les conditions d'octroi de ces aides soient remplies.

²⁷ Plan d'action concernant l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices p15

²⁸ Plan d'action concernant l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices p15

- Créer des dispositions légales au niveau de chaque pays ;
 - i) Afin d'empêcher que puissent être exonérés des bénéfices ayant déjà bénéficiés d'une déductibilité dans le chef de l'auteur.
 - ii) Dans le but d'interdire une déduction au titre d'un paiement qui n'entre pas dans le calcul de la base imposable de son bénéficiaire et qui n'est pas soumis à l'impôt, en adéquation avec les règles relatives aux sociétés étrangères contrôlées.
 - iii) Pour éviter toute double déductibilité relative à un paiement unique.

Ne perdons pas de vue que toute modification dans une législation nationale devra se faire en tenant compte des interactions possibles avec le modèle de convention fiscale de l'OCDE.

Action 3 : Renforcer les règles relatives aux Sociétés Etrangères Contrôlées

Le danger concernant ces SEC est qu'elles ont la possibilité de créer des filiales non résidentes afin d'y faire transiter des bénéfices. De nombreux pays ont pris ce problème à bras-le-corps et se sont dotés de règles anti-report pour contrer ce phénomène. En taxant ces flux dans le pays de résidence de la société-mère effective, on dissuade les sociétés à utiliser ce genre de pratiques fiscalement dommageables. Cela aura également des répercussions bénéfiques pour les pays de la source. Puisque l'incitant aura disparu, ils garderont leurs bénéfices. Il faut donc élaborer des recommandations concernant ces règles, en coordination avec les travaux menés dans d'autres domaines.

Action 4 : Limiter l'érosion de la base d'imposition via les déductions d'intérêts et autres frais financiers

Les paiements permettant des déductibilités excessives en matière d'intérêts et frais financiers sont à combattre également puisqu'elles peuvent aboutir à une double non-imposition. En ce qui concerne l'investissement entrant, on peut se retrouver dans une situation où les intérêts liés à des emprunts sont déductibles du côté de l'emprunteur alors même que le prêteur pourra comptabiliser un revenu d'intérêt différent. Du point de vue l'investissement sortant, une société peut vouloir financer la production d'un revenu exonéré ou différé et disposer dans le même temps d'une déductibilité concernant le taux d'intérêt. Il peut donc y avoir un incitant à s'endetter afin de diminuer de manière injuste sa base imposable. Le problème se pose également avec les garanties financières ou garanties

d'exécution qui font en sorte que les taux d'intérêts s'envolent de sorte que la déduction en sera d'autant plus élevée.

La nécessité d'action dans ce cas est d'élaborer des recommandations afin d'empêcher ce type de manœuvre permettant l'érosion de la base imposable par le paiement d'intérêts élevés. Les travaux devront permettre de distinguer les différentes mesures applicables et leur efficacité. En lien avec ces travaux, des instructions relatives aux prix de transfert devront être voir le jour. Tous ce travail devra se faire en coordination avec ceux consacrés aux montages hybrides et aux règles relatives aux SEC.

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

Les régimes préférentiels demeurent sensibles. En 1998 déjà, dans une de ses publications, l'OCDE avait fait part de son inquiétude quant à la possible « course au moins-disant fiscal » qui conduirait inexorablement les taux vers le bas²⁹. Garder un certain degré de souveraineté au niveau fiscal est primordial pour les pays mais ils devraient d'avantages s'efforcer à établir des règles qui s'accordent entre-elles au niveau international. Ce cri d'alerte est toujours pertinent à l'heure actuelle, c'est pourquoi l'OCDE continue à encourager la formulation de propositions visant à « élaborer des solutions permettant de lutter plus efficacement contre les régimes dommageables, en prenant également en compte des facteurs tels que la transparence et la substance ». C'est dans le but d'atteindre cet objectif que les travaux du Forum sur les pratiques fiscales dommageables en vue de créer des solutions qui iront dans ce sens En mettant un accent pointu sur l'amélioration nécessaire de la transparence, par un échange spontané et obligatoire d'information, ainsi que sur l'obligation que l'activité soit substantielle pour pouvoir bénéficier d'un régime préférentiel. Ces travaux devront notamment être menés en concertation avec les pays non membres de l'OCDE.

- c) Les normes internationales actuelles sont parfois bien obsolètes face aux chaînes de valeurs des entreprises multinationales. L'interposition de filiales entre le pays de résidence et le pays source, dans le seul but de voir ses bénéfices imposés plus faiblement, se généralise de plus en plus. Par le biais de filiales, de sociétés relais et

²⁹ Plan d'action concernant l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices p18

de transferts de bénéfices, la société arrive à contourner certains accords bilatéraux signés entre 2 pays. Afin de contrecarrer cela, il convient de retravailler les règles de manière à ce qu'elles puissent de nouveau produire leurs effets.

Action 6 : Empêcher l'utilisation abusive des conventions fiscales

Le cadre légal actuel est obsolète et ne permet plus de mettre en phase les recettes avec l'activité économique l'ayant créée. L'utilisation abusive des conventions et le chalandage fiscal doivent être stoppés, des clauses anti-abus doivent être incorporées. Cela mènera à une meilleure imposition dans le pays dans lequel le revenu est généré. Un certain nombre de recommandations ont déjà été émises dans les commentaires relatifs à l'article 1 du Modèle de Convention fiscale de l'OCDE³⁰. Le plan suggère donc de n'accorder les avantages qu'en cas de respect des conditions pouvant y mener. La politique fiscale ne pourra être un succès que lorsque les aides octroyées sont en ligne avec les résultats recherchés. Ce travail se fera en complémentarité de celui consacré aux montages hybrides.

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

Les entreprises se sont adaptées à la législation et l'ont prise de vitesse. Un nouvel exemple étant l'imbroglio autour des établissements stables. En voulant éviter d'être taxé de manière trop conséquente, les sociétés se sont mises à changer les termes de leur relation de travail. Ceux que l'on appelait auparavant distributeurs sont désormais commissionnaires. Cela permet de n'avoir qu'un profit minimal dans le pays dans lequel les affaires sont faites, et de les rapatrier dans le pays de résidence. La fragmentation des activités, qui est opérée ici, aura pour conséquence que le bénéfice sera taxé à un taux plus faible. Il semble donc impératif de modifier la notion d'établissement stable. Cet exercice devra prendre en compte les aspects liés à l'attribution des bénéfices, afin de mettre fin aux accords de commissionnaire et certaines exemptions jugés abusifs.

³⁰ Plan d'action concernant l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices p19

Action 8/9/10 : Faire en sorte que les prix de transfert calculés soient conformes à la création de valeur

C'est un des enjeux majeurs à l'heure actuelle et *une question centrale en matière de respect des obligations fiscales*³¹. Le principe « at arm's length » utilisé jusqu'à présent ne semble pas mener à un résultat pleinement satisfaisant, il continue d'exister quelques failles en la matière. Mais la solution privilégiée n'est pas de changer de système ou de supprimer la méthode actuelle mais plutôt d'affiner son degré précision. En déplaçant certains actifs incorporels dans des pays à fiscalité avantageuse en contrepartie d'une somme d'argent inférieure à sa valeur, en prenant des risques inconsidérés qui ne seraient jamais pris dans une transaction entre parties indépendantes. Les sociétés détournent les règles et accomplissent au final un décalage entre les bénéfices et l'activité qui les génère.

- L'action 8 se concentre sur *les actifs incorporels* : premièrement, il faut une définition claire et englobante des actifs incorporels. Ensuite, il faut rétablir la logique qui veut que les bénéfices soient comptabilisés là où la création de valeur a eue lieu. De plus, tous les paramètres entourant ce type de transaction ne sont pas encore pris en compte dans la méthode de calcul, notamment parce qu'ils sont difficiles à valoriser, des règles devront être établies pour parer à cela. Enfin, les accords de répartition des coûts nécessitent, eux aussi, une mise à jour.
- L'action 9 se concentre sur *la part de risque*, jugée parfois trop importante, prise par certaines entreprises dans des transactions intragroupe et qui mène donc à des taux d'intérêts exorbitants justifiés par la prise de risque. Les mesures prises devront viser à empêcher que l'on puisse percevoir des revenus qui ne sont pas en phase avec la création de valeur réalisée par l'entreprise qui perçoit l'argent. Ces travaux seront en lien avec ceux liés aux déductions de paiements d'intérêts et d'autres frais financiers.
- L'action 10 met l'accent sur *les autres transactions à haut risque*. Le caractère démesuré des risques pris par certains peut laisser penser que le seul but de cette manœuvre est de déplacer le bénéfice. Les mesures prises devront viser à préciser les circonstances dans lesquelles ce genre de situation peut se produire.

³¹ http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/transfer_pricing/index_fr.htm

Il faut également clarifier les méthodes de calcul des prix de transfert, pour mieux pouvoir les contrôler et les sanctionner le cas échéant. Enfin, les méthodes fréquemment utilisées tels que les frais de gestion et les dépenses du siège devront être mieux encadrées et scrutées à la loupe.

- d) Bien qu'il faille trouver de nouveaux accords afin de réformer toute la politique fiscale internationale, il ne faut pas oublier que les entreprises et le commerce qu'ils entraînent constituent le ciment de l'économie. Pour ne pas casser cette dynamique et perdre ainsi leur confiance, il faut leur assurer une certaine certitude et lisibilité quant aux demandes qui leurs seront formulées. Ils ne doivent pas être submergés de demandes inutilement nombreuses et onéreuses. Tout en gardant cela à l'esprit, il faut tout de même repenser de manière plus globale la transparence de l'information d'un point de vue fiscal. Il s'agit ici de recevoir plus de précisions quant aux stratégies fiscales mises en place ainsi qu'une demande de documentation en matière de prix de transfert mieux ciblée. Tout cela doit bien évidemment aller de pair avec un service administratif de collecte des données plus efficace et efficient.

Action 11 : Mettre au point des méthodes permettant de collecter et d'analyser des données sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices ainsi que les mesures prises pour y remédier.

Des études, des rapports, on ne compte plus le nombre de publications révélant le décalage entre l'endroit où les bénéfices sont imposés et l'endroit où ils ont été réalisés. Le Plan d'action prévoit de mener une nouvelle étude « *de l'ampleur et de l'impact de ce phénomène* » afin d'évaluer en détail le problème. De nombreux espoirs se fondent sur cette étude, elle aidera notamment à savoir dans quelle proportion la réalité fiscale est différente de la réalité économique. Pour améliorer cette connaissance, les bases sont importantes, tout part donc d'une administration équipée procédant à la collecte de données adéquates. Il sera aussi important de prédire, dans les limites du possible mais de manière la plus précise, l'impact qu'auront les mesures décidées dans ce Plan d'action. Pour répondre à ces questions, il va falloir élaborer : des indicateurs permettant de mesurer les données recueillies, des méthodes pouvant faire parler des données agrégées ainsi que des micros données. Il faudra, par ailleurs, ne pas perdre de vue la nécessité de respecter la

confidentialité du contribuable et la maîtrise des coûts par les administratifs pour nos administrations et nos entreprises.

Action 12 : Obliger les contribuables à faire connaître leurs dispositifs de planification fiscale agressive

Les stratégies fiscales se sont multipliées ces dernières années et sont de plus en plus complexes et agressives. De multiples pages représentants des schémas, reliant des dizaines de filiales dans d'innombrables pays à travers le globe. Une manière de surveiller tout cela, de garder ces stratégies sous contrôle et de faire de la prévention plutôt que de la répression, serait de disposer d'information pertinente en lien avec ces tactiques. Mais pour être capable de vérifier ces informations, il faut être en mesure de les détecter à temps, ce qui n'est pas forcément le cas aujourd'hui du fait de l'absence d'outils de détection. Une première chose serait d'arriver à une définition suffisamment large mais précise du terme d'avantage fiscal. Rendre obligatoire la divulgation de transactions et structures dites abusives ainsi qu'améliorer la communication d'informations sur les risques fiscaux, tout en garantissant une cohérence maximale, sont des pistes pouvant mener à une meilleure connaissance de ces montages. Viens également s'ajouter à cela, l'envie de concevoir et d'améliorer les modèles de partage de l'information. Ces travaux seront en lien avec ceux relatifs à la discipline volontaire.

Action 13 : Réexaminer la documentation des prix de transfert

L'asymétrie de l'information est un mal dont souffre énormément l'administration. L'abondance de cette dernière permettrait, au contraire, d'être informé des moindres détails d'une transaction intragroupe permettant ainsi aux autorités de prendre les dispositions nécessaires et de faire respecter les règles pouvant s'y appliquer. Un autre problème est qu'il y a autant de manières différentes d'approches concernant la documentation à fournir qu'il n'y a de pays. Cela peut donc engendrer des coûts faramineux tant pour l'administration que pour la société contrôlée. Une uniformisation des documents à présenter dans les différents pays serait une première étape vers la résolution de ce problème, une seconde serait d'imposer aux multinationales de transmettre de manière

spontanée leurs éléments touchant à leur activité économique, leurs revenus et leurs impôts payés pays par pays.

Action 14 : Accroître l'efficacité des mécanismes de règlements des différends

Comme dit précédemment, la garantie d'une certaine certitude et d'une certaine lisibilité des règles nouvellement énoncées sera d'une importance capitale pour la confiance du secteur dans les échanges internationaux. Leur interprétation pourrait prêter à confusion, ce qui n'est pas bon et il convient de la réduire au maximum. C'est en ce sens que devra être mise sur pied la possibilité de recourir à des procédures à l'amiable afin de résoudre les conflits qui pourraient naître de ces règlements. Cette procédure est actuellement absente de la plupart des conventions, elles peuvent même être refusées dans certaines affaires.

- e) La dernière étape et non la moindre sera de traduire toutes ces recommandations théoriques en pratique, dans un laps de temps assez court. Les changements dans la législation devraient être nombreux et les effets tout aussi importants. Certaines modifications entraîneront des ajustements au niveau des législations nationales, d'autres viendront modifier les informations à transmettre en matière de prix de transfert ainsi que les Conventions fiscales de l'OCDE. Cela se notera notamment dans l'envie de lutter contre l'utilisation abusive des conventions, la refonte de la définition d'un établissement stable,...

Action 15 : Elaborer un instrument multilatéral

Afin que ce plan soit une réussite, une des clés sera de réaliser ce travail dans un contexte multilatéral. En effet, réaliser ce travail de manière bilatérale serait fastidieux, compte tenu du nombre élevé de conventions devant être modifiées et de leur complexité. L'élaboration d'un instrument multilatéral paraît donc tout à fait évidente. Pour cela, il faudra prendre en compte les nombreuses questions de droit fiscal et de droit public international afin que chacun puisse traduire ces recommandations en loi au niveau national. Les parties concernées créeront un instrument multilatéral répondant aux questions de fiscalité internationale. Il est important de porter un regard nouveau sur le monde économique international et de s'adapter à celui-ci.

4) Les rapports publiés en 2014 :

Dans cette section, nous verrons en résumé ce que contient la première partie des rapports adoptés par le Comité des Affaires Fiscales (CAF), qui réunit rappelons-le les membres de l'OCDE, les membres du G20 ainsi que les pays en voie d'adhésion à l'OCDE. En plus de ces pays, de nombreux autres ont été consultés au travers de réunions régionales et forums mondiaux. Les Etats ne sont pas les seuls à avoir pris part à ces travaux puisque le monde universitaire et de l'entreprise y ont aussi participé en commentant au travers de 3500 pages les travaux réalisés. L'avis de toutes les parties a donc été pris en compte dans ce travail colossal dont voici les 7 rapports sortis en 2014. Ces derniers sont la réponse à 7 des 15 points développés dans le Plan d'action publié en 2013. L'objectif fixé ici est d'offrir des solutions exhaustives permettant de lutter contre l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices. Ces mesures ont été approuvées mais peuvent encore être modifiées en fonction des résultats attendus pour 2015, car elles sont intimement liées. Mais nous pouvons d'ores et déjà affirmer qu'elles constituent un consensus en date de juillet 2014. Tout ceci devra encore être retranscrit par la suite au niveau national en y ajoutant les spécificités propres à chaque pays.

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

Commençons par un chiffre, 16 000 milliards de dollars, c'est le montant estimé représentant les achats réalisés sur internet³². La technologie a pris une part importante dans notre vie et une part de plus en plus importante de nos achats se fait en ligne. Ce qui est vrai pour les personnes physiques l'est aussi pour les entreprises. Ce phénomène s'est accéléré grâce à l'évolution des technologies de l'information et de la communication, appelées « TIC ». Devenues moins chères et bien plus performantes qu'auparavant, elles se sont très fortement standardisées et sont désormais à la portée de la plupart des bourses. Elles ont aidées à améliorer les processus commerciaux et ont boostées les innovations dans tous les secteurs (services financiers, l'éducation, les soins de santé,...).

³² Rapport n°1 2014 p 19

a) Problèmes rencontrés

Afin de réduire au maximum leur base imposable, les entreprises ont de plus en plus recours aux techniques d'optimisation fiscale visant à profiter des failles présentes dans l'interaction des différentes législations. Cela aura pour conséquence que les buts visés, par les différents pays au moment de la mise en place de leurs règles, ne seront pas atteints.

(i) Elles y parviennent en essayant d'éviter une présence imposable dans un pays dans lequel elle n'est pas résidente. La législation de nombreux pays stipule qu'il faut une présence physique pour pouvoir être imposable. Les articles 5 et 7 du modèle de convention fiscale de l'OCDE énoncent qu'un non-résident ne sera imposé que si il détient un établissement stable, ce qui n'est donc pas le cas dans la majorité des cas. La technologie permettant d'interagir avec ses clients au travers des TIC. Si cette technique est additionnée à une autre permettant d'éviter partiellement ou totalement l'imposition dans le pays de résidence, il y a un risque élevé d'érosion de la base d'imposition.

(ii) Si l'entreprise décide d'y installer une présence physique, il lui est possible d'établir une structure de création de valeur telle que l'activité locale ne produise que peu de bénéfices. Ce qui se passe dans ce cas de figure, c'est que l'entreprise crée une filiale dans un pays intermédiaire faiblement taxé en y concentrant les actifs incorporels et le financement. La société résidente ayant peu de ressources, c'est la société intermédiaire qui supportera tous les risques et qui détiendra les actifs créateurs de valeurs substantielles. Le but ici est de minimiser les revenus attribuables à certains Etats fortement taxés.

(iii) En plus de minimiser leur base imposable, elles profitent de leur présence dans un pays pour maximiser leurs déductions. Les formes privilégiées de paiements intragroupes sont souvent les intérêts, les redevances et les honoraires. Concrètement, une filiale située dans un pays à faible taxation étant doté de nombreux actifs, d'une trésorerie conséquente et qui de ce fait aura obtenu une bonne notation. Cette dernière pourra emprunter à un taux avantageux. Cet argent servira à octroyer un emprunt à la société résidente soumise à une taxation beaucoup plus importante. Cette société pourra alors déduire d'importantes sommes d'argent à titre d'intérêts sur le capital emprunté. En plus de cette technique, l'utilisation de montages hybrides permettent la déductibilité d'un côté tandis qu'aucun bénéfice ne sera calculé en contrepartie dans un autre pays. Notons aussi la probabilité que

les actifs incorporels seront monnayés à prix d'or, ce qui permettra également d'opérer un profit shifting.

(iv) Certains paiements reçus et faisant suite à des transactions peuvent se voir infliger une retenue d'impôts à la source. Néanmoins, certaines conventions permettent de bénéficier d'une diminution voire une exonération d'impôts sur les bénéfices versés vers une juridiction à taxation faible. Cela permet donc d'éviter la fiscalité à la source.

(v) Les bénéfices peuvent aussi être évités dans le pays de résidence de la société-mère. En établissant le fait que les gains doivent être attribués au détenteur des actifs et à celui qui supporte le risque, la société-mère se voit attribuer un revenu faible. La règle permettant d'exonérer les revenus de source étrangère, ce que l'on appelle en Belgique les revenus définitivement taxés, permet également de se soustraire à une taxation élevée.

(vi) Les échanges commerciaux engageant des entreprises de différents pays font place à la possibilité de se soustraire au paiement de la TVA et donc d'opérer un transfert de bénéfices. C'est le cas notamment lors de ventes à des entreprises exonérées ou lors de ventes à des entreprises qui sont engagées dans des activités non imposables.

Comme nous pouvons le constater, les problèmes détectés sont importants et nuisent à l'efficacité des systèmes fiscaux mis en places dans les différents pays.

b) Solutions proposées

Pour aborder tout cela, il faut pouvoir scinder (a) la fiscalité directe, (b) des impôts sur la consommation.

a) Le statut d'établissement stable pose problème, et plus spécifiquement le paragraphe 4 de l'article 5 du Modèle de Convention fiscale de l'OCDE. Il n'a pas encore su s'adapter à l'économie actuelle. Il est possible qu'une activité effectuée à titre principal soit considérée comme auxiliaire et puisse ainsi profiter d'une faille dans le système pour payer moins d'impôt.

Pour remédier à cela, il serait utile de supprimer ce paragraphe ou de l'adapter aux réalités actuelles. Il n'est pas pensable que l'on puisse toujours bénéficier de cette exception alors même que l'activité n'est pas préparatoire ou auxiliaire par nature. L'évolution des technologies a permis aux entreprises de se passer d'une présence physique dans chaque

pays où elle fait du commerce. Une présence imposable pourrait être considérée dans le cas où l'entreprise, exerçant des activités numériques entièrement dématérialisées, y détient une présence numérique significative. Cette présence serait significative seulement si elle dépasse certains seuils qui induiraient « une interaction substantielle et continue » avec l'économie du pays où se situe le marché.

Le public, invité à participer aux débats, en a profité pour glisser une idée de changement. La présence significative pourrait être celle qui répond à plusieurs critères :

- Elle serait le fruit d'une relation qui dure depuis au moins 6 mois avec le client et accompagnée d'une présence dans le pays (directe ou via un agent dépendant).
- La relation étroite serait établie avec le client si la société dispose d'un site internet dans la langue locale, offre un service de livraison à domicile par ses vendeurs, serait cliente de banques liées à des vendeurs situés dans le pays, et offre des biens et services de vendeurs locaux.
- L'offre résulte de la collecte régulière de données personnelles par des employés.

La solution qui revient souvent, lorsque l'on parle d'évasion fiscale ou d'optimisation fiscale agressive, est l'utilisation de la retenue à la source. Cela pourrait être une solution efficace mais pourrait présenter un danger pour le consommateur. Afin d'éviter que ce prélèvement ne soit supporté par ce dernier, la responsabilité de prélever ce montant serait confiée aux institutions financières impliquées dans la transaction. Cela permettrait de solutionner le problème des sociétés présentes dans les pays mais n'étant pas considérées comme disposant d'un établissement stable. Si cette méthode est appliquée, alors les entreprises rempliraient des déclarations de telle manière à ce qu'elles soient taxées sur une base nette.

b) La numérisation des systèmes de ventes et de paiements engendre des difficultés dans la perception de la TVA qui, bien souvent, est faible voire nulle. Dans le domaine des biens de faible valeur, l'exemption de taxe est fixée par un seuil qui n'a plus été mis à jour depuis de nombreuses années. Bien avant l'avènement de l'économie numérique. Les coûts administratifs, le manque à gagner, et les effets d'une possible concurrence déloyale sont autant de critères qui ont été pris en compte afin de fixer ces seuils. Exiger des vendeurs qu'ils s'occupent du recouvrement de la TVA et qu'ils s'emploient à la reverser dans la juridiction d'importation, permettrait de ne plus laisser filer d'importantes sommes d'argent.

Pour leur faciliter la tâche, il paraît important de leurs simplifier les formalités. Il faut aussi veiller à ce que les mécanismes d'enregistrement soient claires et simples d'utilisation afin qu'un maximum d'entreprises, de toutes tailles, puisse s'y conformer. Cela résoudra en même temps le problème des seuils, en les rendant obsolètes.

Cette règle apparaît, dès 2003, dans les recommandations de l'OCDE en ce qui concerne le commerce électronique. Elle semble toujours être la solution la plus efficace pour répondre à ces problèmes. Mais les administrations rencontrent de nombreuses difficultés afin de faire respecter cette obligation en matière de TVA. Identifier les transactions concernées, assurer le suivi des mesures coercitives, et vérifier la collecte de la taxe ne sont pas toujours des choses aisées pour nos administrations. Il faudrait améliorer la collaboration au niveau internationale, ce qui implique l'échange de renseignements utiles. La convention régissant l'assistance administrative en matière fiscale est une plateforme adéquate pour améliorer cette coopération.

c) Cadre d'évaluation

L'évaluation de ces mesures se fera en tenant compte de plusieurs aspects : en assurant *une neutralité*, une solution ne doit pas être adoptée au détriment ou en faveur d'une autre forme de commerce. *L'efficacité* des nouvelles règles sera capitale, les avantages recueillis par une mesure ne peuvent être moindres que leurs coûts. *La simplicité et la certitude* pour le contribuable ont toujours été une priorité dans ce projet. Des règles simples de compréhension permettront aux entreprises de prendre des décisions optimales et de réduire les coûts engendrés pour se conformer aux règles. *L'efficacité et l'équité* figurent aussi parmi les critères, pour cela il faut que l'impôt perçu soit le montant voulu et à la date prévue. Il faut également que la taxe soit payée par les contribuables visés. *La flexibilité, la viabilité*, ainsi que *la proportionnalité* font également partis de ce groupe.

2) Action 2 : Neutraliser les effets des dispositifs hybrides

a) Chronologie

De nouveau, ce n'est pas la première fois que l'on s'intéresse aux structures hybrides, quelques rapports ont déjà été publiés dans le domaine. Le premier rapport récent, qui date de 2010, se nomme *Gérer les risques fiscaux impliquant des pertes bancaires*³³. Il met en avant leur utilité dans la mise en lumière de pratiques fiscales dommageables menant à une double déduction émanant d'une perte unique. Un deuxième rapport a vu le jour en 2011, *Pertes d'entreprises et planification fiscale agressive*³⁴. Celui-ci recommandait clairement l'instauration de restrictions afin de faire cesser cette possibilité de double déduction, dans la mesure où ces pays étaient concernés par le montage. Suites aux nombreuses préoccupations résultant de ce phénomène, il a été décidé d'examiner et de répertorier les stratégies impliquant des structures hybrides et sur l'efficacité des mesures de lutte prises par les pays. Le résultat de ces recherches se retrouve dans un rapport de l'OCDE sur les dispositifs hybrides et publié en 2012³⁵. Il y est notamment noté que l'ensemble des pays est susceptible d'en subir des conséquences négatives même si il est difficile de savoir précisément le pays qui pâti le plus du mécanisme mis en place. Cela n'est pas seulement néfaste pour les budgets des pays mais aussi pour la concurrence entre entreprises, l'efficacité, à la transparence et à l'équité.

En ce qui concerne le projet BEPS, le Comité des Affaires Fiscales de l'OCDE a approuvé le Plan d'action lors de sa réunion du 25 juin 2013. Il a ensuite été validé par les ministres des Finance, lors du G20 à Moscou les 19 et 20 juillet 2013, puis par les chefs de gouvernements, lors du G20 qui s'est déroulé à Saint-Petersbourg en septembre 2013.

³³ OCDE (2010), *Addressing Tax Risks Involving Bank Losses*, Éditions OCDE (en anglais).

³⁴ OCDE (2011), *Corporate Loss Utilisation through Aggressive Tax Planning*, Éditions OCDE (en anglais).

³⁵ OCDE (2012), *Dispositifs Hybrides : Questions de politique et de discipline fiscales*, OCDE, Paris.

b) Dispositifs problématiques ciblés

b.1) Dispositifs permettant une déduction additionnée d'une absence d'inclusion

Un instrument financé hybride est démontré par le dessin présenté en annexe par la figure 2. Dans cet exemple, nous voyons que l'entreprise « A » accorde un prêt à l'entreprise « B ». Dans le pays de l'entreprise du détenteur, l'argent perçu en tant qu'intérêts sera considéré comme un dividende et bénéficiera de ce fait d'un allègement fiscal voire d'une exonération. Cela résulte du fait que ce prêt d'argent est considéré comme une participation. Du côté de l'émetteur, les intérêts seront eux aussi déductible. Cet avantage est octroyé dans de nombreux pays.

Une autre particularité est le transfert hybride et est schématisé, en annexe à la figure 3. Ce qui y est décrit est une vente avec rachat. « A Co » vend ses actions « B Sub » à « B Co » en ayant la garantie qu'elle les lui rachètera à une date précise et pour un montant précis. Dans ce mécanisme : « B Co » recevra des dividendes et pourra bénéficier d'un avantage fiscal à ce titre, en plus de pouvoir exonérer ses gains en capital suite à sa prise de participation. « A Co » pourra déduire ses coûts nets, qui sont les dividendes cédés durant ce laps de temps.

b.2) Dispositifs permettant une double déduction

Dans l'exemple représenté par la figure 4 « A Co » est l'actionnaire unique de « B Co » mais n'est pas prise en compte fiscalement dans le pays A. « B Co » emprunte auprès d'une banque et lui reverse des intérêts sur ce dernier. Le fait que « B Co » ne soit pas pris en compte dans le pays « A » entraîne le fait que la déduction des intérêts pourra se faire dans les deux pays.

Dans le cas où l'entreprise dans le pays « B » et sa filiale sont fiscalement consolidés, cela leur permettra de déduire les intérêts pour l'ensemble des bénéfices générés dans chaque pays.

b.3) Dispositifs générant des effets indirects fiscalement dommageables

Dans le schéma présenté par la figure 5, « A Co » détient 100% des actions de sa filiale « B Co ». Comme vu précédemment, il est possible qu'un emprunt soit considéré comme un instrument hybride, ce qui est le cas ici puisque les intérêts seront considérés comme des dividendes exonérés dans le pays « A » et déductibles dans le pays « B ». La deuxième étape

sera de prêter cet argent vers l'entreprise « C » qui pourra déduire les intérêts. L'effet nuisible se déroule donc entre les pays « A » et « C » puisqu'il y aura une déduction et une non-inclusion aux bénéfices. Pour le pays intermédiaire il n'y aura pas de conséquences puisque les déductions sont compensées par la taxation des bénéfices s'y rapportant.

c) Recommandations au niveau des législations nationales

c.1) Les instruments financiers hybrides

Le but visé ici est de faire disparaître les asymétries, résultant d'une différence de qualification entre pays des paiements effectués. Pour cela, il faudra mettre en lien le payeur et le bénéficiaire. L'attitude à adopter sera de refuser la déduction d'un paiement dans le cadre du payeur. Dans le cas où cette juridiction n'applique pas cette méthode, il existe une règle défensive qui consiste à intégrer ce montant dans le revenu ordinaire pour que ce revenu ne génère pas une déduction suivie d'une non-inclusion.

Il existe toutefois des exceptions à ces règles, notamment pour les organismes financiers si ils sont soumis, là où ils sont implantés, à un traitement fiscal spécial qui vise à les imposer le moins possible. Le public s'est également inquiété du sort réservé aux paiements dits hybrides, entre deux parties non liées, ces dernières sortent du champ d'application de cette règle s'il est établi qu'il ne s'agit pas d'un dispositif structuré³⁶.

c.2) Le traitement fiscal des instruments financiers

Dans le but d'éviter d'imposer deux fois un même revenu, de nombreux pays accordent l'exonération des dividendes. Il serait utile de limiter cet avantage uniquement aux paiements provenant de bénéfices après impôts. Cela assurerait que les revenus aient au moins été imposés une fois. Ceci dans le cas des paiements transfrontaliers. Au niveau national, ce problème est généralement contourné en n'accordant l'avantage qu'aux paiements considérés comme étant des dividendes ou des distributions selon les lois du pays concerné.

³⁶ Neutraliser les effets des dispositifs hybrides p38

En ce qui concerne les transactions de vente et de rachat, dans le cas où une première réduction d'impôt a été accordée dans le cadre d'une retenue à la source, la réduction accordée par la suite devrait se faire en proportion du revenu net imposable reçu.

Les dispositions décrites sous les points « c.1 » et « c.2 » sont également valables pour tout ce qui concerne les autres paiements hybrides non-explicités et les structures hybrides inversées. « *Une entité hybride inversée désigne toute personne comme étant une entité distincte par un investisseur lié et comme transparente par la juridiction où elle est établie* »³⁷.

Il convient également de revoir toute une série de règles concernant ces structures. Pour les investissements à l'étranger, il serait utile de modifier les textes actuels afin d'empêcher les actes fiscalement dommageables. Il faudrait aussi instaurer un système visant les dispositifs hybrides pour de tels investissements.

Considérer cette entité comme étant résidente et imposée comme tel, si ses revenus ne le sont pas dans la juridiction locale, serait un pas de plus vers une fiscalité plus juste. Cela vaut aussi pour les revenus accumulés par une société liée qui ne serait pas taxée dans son pays pour ces montants.

c.3) L'application aux payeurs ayant le statut de doublé résident

Cette règle s'applique à toute entreprise ayant une résidence fiscale dans plusieurs juridictions. Pour neutraliser l'asymétrie qui pourrait se créer, chacune des juridictions refusera de déduire un paiement du montant imposable si celui-ci a déjà permis une déduction dans une autre juridiction. Il est évident que la règle ne s'appliquera pas en cas de double inclusion étant donné que le montant aura été comptabilisé en tant que revenu ordinaire. Si une déduction excédentaire existe, il convient de retenir la différence lors de la période suivante. Cette déduction sera récupérable à l'infini sous réserve que le contribuable puisse prouver à l'administration que le revenu est bel et bien soumis à une double inclusion.

³⁷ Neutraliser les effets des dispositifs hybrides p49

c.4) L'application aux dispositifs hybrides importés

Le mot importé est incorporé puisque la fiscalité est considérée asymétrique sous les lois d'une autre juridiction et l'effet est importé dans la juridiction du payeur en profitant de cette déduction pour diminuer le revenu lié au paiement.

La règle ne s'appliquera seulement aux paiements créant une déduction suite à un instrument hybride importé.

Il y aura un refus de déduction dans la juridiction du payeur si elle compense un paiement selon l'administration fiscale du bénéficiaire.

d) *Recommandations au niveau des conventions*

d.1) Les entités à double résidence

Il est écrit de manière explicite dans ce rapport qu'il faudrait envisager la modification du Modèle de Convention Fiscale de l'OCDE dans le but d'éviter un abus des conventions de la part des entités à double résidence.

Les différentes actions de ce Plan s'entremêlent dans certains cas. La preuve en est avec l'action 6 qui recommande la révision de l'article 4(3) de la Convention. Cela permettrait de résoudre certaines situations dommageables liées aux doubles résidences. Ces situations doivent être réglées au cas par cas et non plus qu'en appliquant seulement la règle unique du lieu où le siège de la direction effective des affaires se situe. Une nouvelle version a été élaborée, dans le but d'améliorer la situation.

Mais cette nouvelle mouture ne pourrait être efficace sous toutes les situations. Cette faille vient du fait qu'une entreprise peut être résidente selon le droit interne de l'Etat en question, tout en étant résidente dans un autre pays selon les conventions fiscales. Cela provient du fait que les deux lois sont définies de manière différente. De plus, la Convention ne peut suivre le droit interne de chaque Etat ayant ratifié ce texte sans créer de situation où des sociétés pourraient être résidentes d'au moins dans deux pays. La solution optimale se situe donc uniquement au niveau du droit interne. Certains Etats ont déjà incorporé une règle qui stipule qu'une structure étant considérée comme résidente d'un autre pays, ne

pourra plus être considérée comme résidente au niveau local au regard du droit interne³⁸. Voilà qui est efficace pour lutter contre ce problème.

Mais les situations critiques ne s'arrêtent pas au simple fait qu'il puisse y avoir une convention interposée entre deux nations. Dans le graphique présenté par la figure 6, la situation où l'on retrouve une double consolidation, se pose la problématique de la résidence de chacune des entités, chaque pays considérant qu'elles sont résidentes localement et leur appliquant donc deux régimes distincts de consolidation. C'est bien dans les droits internes de chaque pays que résidera l'astuce au problème. Néanmoins, s'il existait une convention et que les Etats disposaient déjà de la disposition décrite au paragraphe ci-dessus, la décision se trouverait dans la Convention qui déciderait le pays unique dans lequel l'entité serait résidente à des fins fiscales.

e) Mise en œuvre

L'objectif des recommandations établies à la suite de ce rapport visent à offrir une batterie complète et cohérente de règles, dont le but est d'annihiler l'asymétrie existante. La difficulté sera d'appliquer ces dispositions de telle sorte à obtenir les résultats qui seront en droite ligne avec les principes de conception.

Le rapport établit un cadre qui permettra aux administrations compétentes de coordonner leurs réponses. Afin de garder un peu de cohérence entre les Etats, l'OCDE et le G20 s'efforceront de coordonner les étapes de mise en œuvre des règles précitées. Il faut quelqu'un qui puisse s'assurer de la cohérence et de l'efficacité des règles mises en place étant donné que chaque pays doit faire face à un processus législatif différent. De plus, sortira sous la forme d'un commentaire d'ici septembre 2015, des recommandations qui serviront à orienter l'application des règles émises. Celles-ci seront suivies d'exemples et d'explications. Enfin, des règles transitoires seront disponibles dans le cas où les dates de mises en application divergent entre les pays.

³⁸ Voir la sous-section 250(5) de la Loi de l'impôt sur le revenu du Canada et la section 18 de la *Corporation Tax Act* 2009 du Royaume-Uni.

Certaines dispositions émanant de différents rapports sont corrélées entre elles, c'est pourquoi elles devront être réexaminées à intervalle régulier et en phase avec en particulier les actions 3-4 et 12 du plan.

Comme depuis le début du projet, la clarté et la compréhension devront être de mise pour le contribuable qui doit connaître les règles du jeu. La coopération devra donc également existées entre les contribuables et les administrations fiscales.

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

Les activités mobiles posent énormément de problèmes aux Etats qui tentent de les imposer du mieux qu'ils peuvent. La mobilité qui leurs permet de séparer leurs activités économiques et leurs bénéfices est au centre du problème, comme il en a déjà été question précédemment.

Dans cette section, il ne sera ni question de faire pression pour converger vers une harmonisation fiscale quelconque, que ce soit au niveau de l'OCDE ou même des pays extérieurs à l'organisation, ni à contraindre qui que ce soit à appliquer un certain taux de taxation. Le but recherché sera plutôt d'arriver à limiter les distorsions dues aux localisation des différentes activités et services qui permettent ainsi de limiter la base taxable. Poser des actes permettant une concurrence fiscale libre et équitable assurera la poursuite de la croissance mondiale. Une baisse continue des taux d'imposition n'est pas soutenable à long terme, les taux pouvant atteindre 0% que ce soit l'objectif recherché ou non. Rajoutons également qu'il est primordial d'arriver à des propositions qui puissent être appliquées communément, l'unilatéralité de la prise de mesure a prouvé son efficacité dans ce domaine.

C'est dans l'optique d'arriver à un accord qui incorpore un certain nombre de critères et un cadre de coopération communs que l'action 5 appelle le forum sur les pratiques fiscales à retravailler les accords existants. Des critères importants seront la transparence, par l'échange spontané de l'information pertinente, et en l'obligation de la condition de substantialité pour pouvoir bénéficier d'un régime préférentiel. Trois objectifs leurs ont également été assignés, il leurs faudra achever l'examen des régimes préférentiels des pays

membres, élaborer une stratégie pour faire participer les pays non-membres ainsi qu'envisager de réviser ou de compléter le cadre existant.

a) Travaux antérieurs

Jetons un œil dans le rétroviseur et regardons ce qui s'est fait dans le passé, étant donné que les travaux actuels se baseront sur ces données.

- Aperçu général des travaux de l'OCDE sur les pratiques fiscales dommageables

Tout a commencé en 1998³⁹ avec un rapport émis et qui se divisait en trois parties : les régimes préférentiels dans les pays membres de l'OCDE, les paradis fiscaux et les économies non membres de l'OCDE. 12 facteurs étaient épinglés et permettaient selon leur autour de mettre le doigt sur les régimes dommageables. Ceci n'était que le début d'une suite de 4 rapports successifs.

Le premier rapport date de 2000, il montre les progrès réalisés mais met en avant les régimes qui ressortaient comme dommageables au vu des critères établis en 1998. Le second est apparu un an plus tard, en 2001⁴⁰. Ce dernier apportait quelques modifications dans les travaux menés auparavant en matière de paradis fiscaux. Durant 4 années, de 2000 à 2004, des notes dites d'application ont été écrites répondant aux thèmes de la transparence, de l'échange d'information, des prix de transfert, des holdings,... Cela a permis de faire un examen des régimes préférentiels en présence et à s'apercevoir si les critères retenus en 1998 étaient présents dans ces régimes. Toutes ces notes ont été rassemblées et sont ressorties sous la forme d'une seule et même note⁴¹. En 2004, un troisième rapport voit le jour qui se consacre aux régimes considérés comme dommageables dans le rapport de 2000 en plus de se positionner sur les holdings. On retiendra que tous les régimes préférentiels mis en place durant ces 4 années ont subi une attention particulière mais qu'aucun d'entre eux n'a été jugé dommageable. Et pour clôturer le tout, un 4^{ème} rapport de

³⁹ OCDE (1998), *Concurrence fiscale dommageable : Un problème mondial*, Éditions OCDE.

⁴⁰ OCDE (2001), *Projet de l'OCDE sur les pratiques fiscales dommageables : Rapport d'étape 2001*, OCDE, Paris.

⁴¹ OCDE (2004a), *Note d'application consolidée : Indications pour l'application du Rapport de 1998 aux régimes fiscaux préférentiels*, OCDE, Paris.

2006⁴² indique que seul 1 pays pratique encore des mesures fiscalement dommageables, sur un total de 47 pays à la base. Ceci étant dit, ce pays a pris les mesures nécessaires pour sortir de cette liste et ne plus être considéré comme tel.

- *Cadre prévu par le rapport de 1998*

Afin de savoir si un pays peut être considéré étant un paradis fiscal, il faut suivre 3 étapes, selon ce rapport.

- Il faut tout d'abord s'assurer que les revenus scrutés sont bien de la compétence du forum sur les pratiques fiscales dommageables, qu'ils sont le fruit d'activités mobiles dans plusieurs juridictions. Il est également utile de préciser que nous nous concentrons ici exclusivement sur l'imposition des entreprises. De plus, pour considérer un régime comme étant préférentiel, il faut que l'administration accorde des avantages tels qu'une réduction d'impôt ou une contraction de la base imposable par exemple. Toute différence, puisse-t-elle être petite, sera considérée comme préférentielle si elle implique une imposition moindre que la norme appliquée dans ce pays.
- La seconde étape est la prise en compte des critères qui se retrouvent dans le rapport. Rappelons qu'il s'agit de 4 critères essentiels auxquels s'ajoutent 8 critères secondaires qui servent à préciser des principes à appliquer lorsque l'on applique les 4 premiers critères. La première règle qui peut conditionner la suite est la présence ou non d'une imposition effective nulle ou très faible. C'est la première chose qui nous indique un régime est potentiellement dommageable. Les trois autres critères essentiels sont une économie limitée par rapport au commerce mondial, le manque de transparence l'absence d'échange effectif d'information pertinente. Pour qu'un régime soit considéré comme potentiellement dommageable il faut donc que le premier critère soit validé, mais qu'au minimum un deuxième soit d'application également.
- Il faut enfin se poser la question des conséquences économiques qui peuvent découler de ces régimes. Un régime potentiellement dommageable peut ne pas l'être

⁴² OCDE (2006), *Projet de l'OCDE sur les pratiques fiscales dommageables : Mise à jour 2006 sur le progrès dans les pays membres*. OCDE, Paris.

si il est considéré que ses effets ne sont pas néfastes pour les autres juridictions. Pour ce faire, il faut répondre à trois questions : il faut se demander si cela implique un déplacement des activités sans pour autant aller de pair avec la création d'une activité substantielle équivalente. Toujours lié à cela, il faut regarder si la présence dans le pays est en rapport avec les revenus engrangés sur ce territoire. Il faut également se demander si la présence du régime préférentiel est la raison numéro 1 pour laquelle l'entreprise a décidé de déplacer ses activités.

S'il s'avère que les réponses à ces questions sont positives, il sera demandé au pays concerné de tout mettre en œuvre afin de supprimer ce régime et de se conformer aux règles. Des mesures défensives peuvent également être prises par les autres partenaires afin de faire pression.

b) Refondre les travaux relatifs aux pratiques fiscales dommageables

- Activité substantielle

Bien qu'elle soit à la base d'une partie importante de la création d'emploi et de l'innovation, l'imposition des revenus provenant de la recherche et développement peut poser problème. C'est pourquoi le FHTP⁴³ s'est efforcé de trouver des solutions. 3 ont été trouvées mais une seule a rencontré le consensus nécessaire pour être retenue. Il s'agit de l'approche du lien.

Dans cette méthode, on essaie de faire corrélérer les avantages accordés avec l'importance de la R&D pour l'entreprise qui en bénéficie. Ce qui était déjà d'usage de faire était d'accorder des avantages fiscaux en lien avec les dépenses encourues lors de la création de la propriété intellectuelle, c'est que l'on peut appeler la méthode « à l'entrée ». Dorénavant, le système est étendu « à la sortie ». C'est-à-dire que les juridictions ne doivent plus se limiter aux dépenses engagées lors de la création de la PI⁴⁴, mais peuvent également inclure dans le calcul les bénéfices récoltés grâce à cette PI sous réserve que l'on puisse prouver un lien direct entre les dépenses occasionnées et les bénéfices engrangés.

C'est donc la proportion des dépenses en lien avec des activités de R&D qui permet à calculer le caractère substantiel de l'activité. Ce qui entraîne que la partie des revenus qui pourra bénéficier du régime préférentiel sera déterminée en divisant les dépenses éligibles

⁴³ Forum sur les pratiques fiscales dommageables

⁴⁴ Propriété intellectuelle

par les dépenses totales encourues. Nous pouvons donc constater que le but est bel et bien d'accorder un avantage aux seules dépenses liées à des activités substantielles.

- *Amélioration de la transparence par l'échange spontané obligatoire des décisions relatives à des régimes préférentiels*

La transparence revêt une importance primordiale dans l'élaboration des BEPS, faut-il rappeler qu'il contribue au 3^{ème} pilier. Pour déceler ce manque, deux critères sont là pour nous mettre la puce à l'oreille. La possibilité de négocier certaines dispositions fiscales et l'application favorable de celles-ci en est un premier. Un second sera la présence d'un secret professionnel exagéré qui entraîne le manque d'information et un échange quasi inexistant.

Pour contrer cela, l'Action 5 se divisera en 2 étapes mais seule la première sera explicitée étant donné que la 2^{ème} étape ne débutera qu'après un rapport intermédiaire devant être publié dans le courant de l'année 2015. La première étape donc, tentera de répondre aux 4 questions qui sont les suivantes :

- Quand y-a-t-il obligation d'échanger spontanément des renseignements sur des décisions ?

Notons que tous les régimes préférentiels sont concernés par cette mesure, qu'ils aient été ou non jugés comme pouvant être potentiellement dommageables. Pour ceux qui n'ont pas encore été examinés, la mesure s'appliquera aussi.

Un système de filtres a été mis en place pour pouvoir permettre aux administrations de disposer d'un système plus simple d'application et moins lourd administrativement. On peut distinguer deux types de filtres, les 3 premiers limitent l'échange d'information aux régimes préférentiels relevant du FHTP et qui concernent une imposition faible voire nulle. Si une réponse positive survient à chaque fois, deux autres filtres ont été mis en place afin de pouvoir cibler de manière plus précise l'obligation d'échange d'information qui sera demandée. Sous cette méthode, le régime qui passera tous ces filtres sera concerné par l'échange obligatoire d'information. En cas de doute, l'échange devra aussi s'appliquer.

- Avec qui doit-on échanger des renseignements ?

A cette question, la réponse est assez limpide puisque tout pays affecté par la décision pourra exiger l'échange d'informations. Il s'agit tout d'abord du pays de la source, du pays

de la résidence de la société-mère ou du bénéficiaire effectif. Pour les transactions en lien avec des prix de transfert, on prendra contact avec le pays où la décision s'est prise ou l'endroit où l'entreprise associée détient sa résidence fiscale.

- Quels renseignements faut-il échanger ?

Dans ce cas-ci, il faudra distinguer le fait que le régime est lié aux prix de transfert ou non. Si c'est lié, l'échange se déroulera en 2 étapes. La 1^{ère} consistera à donner, par le pays émetteur au pays destinataire, des informations concernant les contribuables et entités concernées par la manœuvre, les détails de la transaction ainsi que la méthodologie des prix de transfert utilisée. Cela doit permettre au pays destinataire de l'utilité d'une seconde étape qui servirait à donner des informations supplémentaires.

S'il ne s'agit pas de prix de transfert, il sera donné au pays émetteur de déterminer les documents qu'il convient de transmettre tout en respectant les règles fixées qui assurent au pays destinataire de recevoir des informations quant aux contribuables concernés, les exercices comptables concernés, les transactions ciblées ainsi que le raisonnement fiscal derrière la décision prise.

- Quelle est la base juridique de l'échange de renseignements ?

Il faut s'assurer que le cadre mis en place soit propice à l'échange d'informations. Pour cela, il existe certains instruments internationaux permettent cet échange. Citons notamment les instruments bilatéraux, les instruments internationaux concernant l'assistance administrative en matière fiscale tel que la Convention et la directive de l'Union Européenne 2011/16/EU du 15 février 2011⁴⁵. Le droit interne peut aussi être évoqué. Si le cadre n'est pas présent dans un pays, il pourra se voir contraindre de faire en sorte qu'il se conforme aux règles en ratifiant la Convention, ce qui est facilité par l'Article 7, ou en opérant une révision de ses instruments bilatéraux.

L'objectif est que ce cadre soit mis en application dès l'automne 2014 et qu'un rapport se focalisant sur les délais à appliquer soit rédigé dans le courant de l'année 2015. En ce qui concerne les pays qui n'ont pas encore de cadre permettant cet échange, une période d'ajustement leurs sera accordés. Ce après quoi sera mise en route l'application du facteur

⁴⁵ Lutter plus efficacement contre les pratiques fiscales dommageables p 48

de transparence. Fin 2014 a été retenue comme date limite pour le début de la mise en place du cadre juridique. Pour s'assurer que les juridictions soient bien en ordre continuellement, un examen annuel sera opéré par le FHTP en se focalisant sur certains critères.

4) Action 6 : Empêcher l'utilisation abusive des conventions fiscales lorsque les circonstances ne s'y prêtent pas

Dans ce 4^{ème} rapport, nous aborderons le sujet de l'utilisation abusive des conventions. Tous les pays se sont mis d'accord sur le fait que cela doit servir un but commun qui est le fait de pouvoir disposer de mesures adéquates afin de faire face à l'usage abusif de certaines conventions, et plus particulièrement le chalandage fiscal. Il est donc communément admis qu'il faut pouvoir garantir un niveau minimum de protection.

La manière qui est préconisée sera de modifier le Modèle de convention fiscale en y ajoutant certaines dispositions visant à empêcher ces abus. Toutefois, il est à noter que les travaux menés permettent une certaine flexibilité et des alternatives lors de la retranscription de cette convention en lois au niveau national. Il est important de préciser qu'il faut adapter cela aux particularités locales. D'une part, certaines restrictions peuvent provenir de dispositions présentes dans une constitution ou même dans le droit communautaire européen. D'autre part, il peut tout simplement s'agir du fait qu'une certaine jurisprudence existe dans des pays et qu'elles ont déjà démontrées leur efficacité dans certaines domaines ciblés ici ou que le pays n'est pas en mesure de faire face à la charge administrative qui viendrait en surplus.

Le texte s'articule autour de 3 parties qui seront décrites juste ci-dessous. Mais avant cela, il ne faut pas perdre de vue que des travaux supplémentaires seront utiles afin de définir de manière plus précise le contenu de certaines dispositions, il en va de même en ce qui concerne la mise en œuvre entourant différentes pratiques fiscales (divers types de fonds de placements,...). La section « A » ne peut être considérée comme définitive puisqu'elle subira encore des modifications avant la version finale qui devrait voir le jour en septembre 2015.

a) Elaboration de dispositions et recommandations entourant les règles nationales

Pour pouvoir bénéficier des avantages négociés sous le régime d'une convention fiscale, il faut être résident d'un des Etats ayant signé l'accord. Quand bien même, il existe toute une série de mécanismes qui permettent à une société résidente dans un pays tiers de tenter de pouvoir bénéficier de ces conventions, c'est ce que l'on appelle faire du chalandage fiscal.

Une étude en profondeur des méthodes utilisées pour mettre fin à ces pratiques, qui ne sont pas visées par la Modèle de Convention Fiscale, ont été menées par les pays membres et les pays non membres de l'OCDE. Suite à cela, et ayant pris note des avantages et inconvénients, ils ont recommandé la mise en place d'une démarche en 3 temps. Dans un premier temps, il est recommandé de stipuler très clairement que l'objectif des pays signant les accords est d'éviter toute possibilité de chalandage fiscal, de quelque nature qu'il soit. Dans un second temps, il convient d'y incorporer des règles anti-abus très ciblées en vue de limiter les avantages dont peuvent bénéficier ces entreprises. Certains pays nous devancent déjà en la matière, citons par exemples les Etats-Unis, le Japon et l'Inde. Dans un dernier temps, intégrer une règle anti-abus de portée plus générale, qui n'est pas concernée par la règle sur la limitation des avantages, concernant le motif principal à l'élaboration de ces transactions permettrait d'avoir un atout de plus dans l'éradication de cette manière d'opérer. Cette dernière aura pour but de filtrer les aides octroyées en évitant de les distribuer lorsque leur octroi serait contraire aux objectifs fixés.

Combiner les deux est donc bénéfique et rationnel, puisqu'elle permet d'user des avantages liées aux deux méthodes afin d'annihiler des lacunes qu'elles peuvent présenter chacune séparément. La limitation des avantages présente la faculté de se baser sur des critères objectifs stables et qui pourront s'appliquer de manière générale. Là où la méthode des principaux s'appliquera au cas par cas et où aucune assurance ne pourra être donnée à l'avance quant à l'octroi ou non d'un avantage. Néanmoins, lorsque l'on parle de mécanismes plus sophistiqués, mettant en scène des sociétés relais, on ne pourra qu'utiliser la méthode des objets principaux.

b) Rappeler que le but des conventions fiscales n'est pas la double non-imposition

Pour ce faire, plusieurs recommandations ont été faites pour bien faire comprendre au public concerné que les conventions sont élaborées dans le seul but de faciliter le commerce et l'échange dans un monde qui s'internationalise.

Les objectifs sont donc très nobles mais pas toujours réalisés. C'est pourquoi il convient de réaffirmer ces convictions en intégrant dans le titre de la Convention que la lutte contre l'évasion fiscale est prise au sérieux. De plus, un préambule sera rédigé dans lequel il sera rappelé que les juridictions ayant signé les accords veilleront à faciliter le commerce transfrontalier en supprimant la double imposition mais en faisant de la lutte contre l'évasion fiscale une priorité. Phénomène important, le chalandage fiscal et ses mécanismes seront pris en exemple dans cette offensive.

c) Les considérations fiscales à prendre en compte avant de conclure une convention

Il a été jugé utile d'établir de manière claire et précise une série de raisons et de considérations pertinentes qui doivent rentrer en ligne de compte lors de l'élaboration de conventions fiscales entre plusieurs pays. Ces dernières pourraient également servir pour toute modification ou suppression de ces conventions, dans le cas où l'environnement initial dans lequel s'est conclu l'accord s'est quelque peu transformé. Ces changements pourraient avoir entraînés la peur d'une éventuelle diminution de la base imposable. Toutefois, chaque pays reste maître de son propre destin et des orientations qu'il lui donne. C'est-à-dire qu'il reste libre de conclure des conventions avec qui il le souhaite, sans devoir donner de justifications démesurées.

5) Action 8 : Instructions relatives aux prix de transfert des actifs incorporels

Les travaux menant à la réforme concernant les prix de transfert des actifs incorporels seront menés en deux temps étant donné que ces questions sont étroitement liées avec les questions liées aux « risques et capital » et les « autres transactions à haut risque ». La 2^{ème} partie devant survenir en 2015, certains pans de ce rapport ne sont dès lors que provisoires, et seule la fin de la totalité des travaux permettra d'en arriver à des recommandations définitives.

a) Modifications apportées aux chapitres 1 et 2 des principes applicables aux prix de transfert

- Economies de localisation :

Certains groupes s'organisent de telle sorte qu'ils détiennent des entreprises dans différents pays. Tout ceci n'est pas anodin et innocent, les autorités se penchent sur la question des avantages et désavantages liés à ces présences transfrontalières. C'est que ces délocalisations ne sont pas le fruit d'un simple besoin économique mais plutôt d'un besoin d'optimisation fiscale. Pour savoir si ces économies de localisation sont justifiées ou non et répréhensibles ou non, les autorités utilisent un système de comparabilité entre ces différentes juridictions.

Pour savoir dans quelle mesure chaque économie peut être attribuée à l'une ou l'autre entreprise, il faut être capable d'en savoir plus sur ces flux d'argent. De quel montant parle-t-on ? Sont-elles imputables à une ou plusieurs sociétés du groupe ou sont-elles répercutées sur les clients et/ou fournisseurs ? Si elles sont au bénéfice de sociétés à l'intérieur du groupe, comment seraient-elles réparties au sein de sociétés indépendantes et sous réserve que les circonstances seraient similaires ? Pour répondre à cette dernière question, la situation optimale serait de pouvoir mettre le doigt sur des transactions similaires ayant été pratiquées sur le marché local. Cela représenterait la facilité de ne pas devoir faire d'ajustements sur les différentes variables à prendre en compte lors du calcul des prix pratiqués en situation de pleine concurrence. Mais si aucune situation n'est comparable, il faudra dès lors appliquer des ajustements de comparabilité en se basant sur des échanges et circonstances pertinentes (risques, actifs,...). De plus, il faut prendre en compte les disparités telles que le pouvoir d'achat, la taille du marché, ainsi que les autres facteurs influant les prix et les marges. En plus des caractéristiques du marché local, il convient de prendre en compte les actifs incorporels qui posent tant de problème à être calculés de manière adéquate. Des droits acquis pour l'accès à certains marchés ainsi que les actifs utilisés et les risques encourus.

Un autre facteur pouvant influer sur le prix est la main d'œuvre utilisée pour la réalisation de certains travaux. Moyennant un certain savoir-faire et une certaine expérience, les prix demandés peuvent être plus élevés. Il n'est pas rare que ces équipes soient transférées

d'une entreprise à une autre dans le cadre d'une mission spécifique. Un transfert d'équipe est souvent rétribué de manière adéquate et en ligne avec ce qui se pratique sur le marché, néanmoins ce savoir peut s'accompagner d'une plus-value pour les actifs incorporels. Lorsque cela résulte d'un tel transfert intragroupe, il est important de calculer le prix de transfert de manière séparée et d'analyser ce transfert en vertu du chapitre VI de la Convention.

Les synergies qui sont développées en interne peuvent aussi se révéler problématiques dans la détermination d'un prix qui se veut concurrentiel et en phase avec le marché local dans lequel se déroule la transaction. Les avantages d'un tel rapprochement sont nombreux, économies d'échelle, élimination des doublons entre autres. Selon les principes émis, il ne faut pas taxer les avantages reçus qui sont qualifiés d'accessoire et imputables au seul fait qu'elle fasse partie d'un plus grand groupe tels que décrits ci-dessus. Il est utile de préciser que le terme « accessoire » ne limite en rien le montant auquel on peut bénéficier mais se réfère aux avantages obtenus en l'absence de toute transaction. Pour ce type d'avantages, il est inutile de les analyser séparément ou de s'attarder sur une répartition spécifique entre les acteurs concernés. Toutefois, en ce qui concerne les bénéfices qui sont le fruit d'actes délibérés et réfléchis, il sera utile de se munir d'un système permettant une comparabilité de type fonctionnelle des transactions faites par rapport aux transactions servant de norme. Il conviendra dès lors de connaître la nature de l'avantage, de calculer son montant et qui en sont les bénéficiaires en les divisant selon une clé de répartition. (Exemple : un achat groupé de marchandises à un prix préférentiel qui seront ensuite redistribués en plus petite quantité aux entreprises faisant parties du groupe).

b) Modifications apportées au chapitre VI

- Identification des actifs incorporels

Tout d'abord, il y a lieu de définir de manière assez précise le terme « incorporel ». Ceci est un exercice assez périlleux puisque sa définition ne peut être ni trop étroite ni trop large. Puisque dans la première, cela donnera la possibilité aux contribuables de déclarer qu'un certain nombre d'éléments n'entrent pas dans la définition. Et dans la deuxième, cela leurs permettra d'incorporer des éléments qui à la base n'auraient pas fait l'objet d'un dédommagement.

Ce sont donc des actifs qui ne sont ni corporels ni financiers et leur transfert serait rémunéré entre parties indépendantes. Quant à la détermination du prix de transfert à appliquer, il faut se référer à ce qui se ferait entre deux entreprises non-dépendantes et aux conditions du marché, inutile de toujours se référer à la valorisation comptable ou des règles juridiques. Le souci avec la comptabilité est qu'elle ne les considère pas toujours comme des actifs mais les place directement en charge, ce qui fait que leur valeur et leur ajout de valeur n'est pas toujours apparent dans le bilan. Dans le même ordre d'idée, la possession d'un brevet n'est pas non plus synonyme pour qu'il soit qualifié d'actif incorporel et soumis aux prix de transfert. De plus, il faut prendre en compte la situation du marché local, les caractéristiques prises en compte peuvent diverger d'un espace géographique à l'autre.

Lors de leur incorporation dans l'analyse de prix, il faut être vigilant à mesurer l'ampleur avec laquelle ils sont intervenus dans le processus de création d'un produit. L'analyse fonctionnelle permet donc de déterminer les actifs pertinents et cette analyse peut devoir se faire à un niveau mondiale pour comprendre comment elles s'imbriquent l'une dans l'autre et créent de la valeur. Il est aussi important d'indiquer que toutes les dépenses faites en R&D n'aboutissent pas dans des objets et que certains services octroyés n'ont pas de valeur ajoutée démesurée étant donné que le savoir-faire n'est pas unique à une seule entreprise.

- Transactions liés à l'utilisation ou le transfert d'actifs incorporels

Lorsque des actifs sont au cœur d'une transaction, il ne faut pas perdre de vue toutes les clauses faisant parties du contrat, ce sont là des indices primordiaux lors de la fixation d'un prix de transfert. D'une transaction à l'autre, les contrats ainsi signés peuvent être très distincts et comporter certaines subtilités très importantes.

Il va de soi que dans un premier temps, il faut identifier les actifs incorporels sujets à la transaction et les délimiter. Il n'est pas rare qu'une limitation du droit à l'emploi soit présente dans un contrat. Il peut s'agir d'une fraction des droits intellectuels que l'on inclut dans l'accord ou il peut s'agir d'une limitation au niveau géographique. Toutefois, ce qui compte ce sont les droits qui sont transférés, pas l'appellation que l'on peut donner au transfert. Que l'on parle d'une vente totale ou d'une concession, le prix sera établi en fonction des droits exclusifs durant la durée d'utilisation.

De plus, il sera judicieux de constater si le cédant bénéficie toujours du droit d'exploitation du bien incorporel lors de sa mise à disposition du preneur. Il faudra aussi se demander de l'avenir des améliorations apportées à ces actifs. Deviendront-elles la propriété du cédant lorsque la durée du contrat sera achevée ? Ou est-ce que le preneur restera propriétaire de ces améliorations qu'il aura lui-même mis au point ? Tout cela peut avoir des répercussions non négligeables sur la valeur des biens et donc sur le prix de transfert.

Dans d'autres cas, certains brevets peuvent ne donner que pleine satisfaction que lorsqu'ils sont mis en interaction avec d'autres actifs, c'est notamment le cas dans le secteur pharmaceutique ou un médicament s'accompagne généralement de 2-3 actifs incorporels⁴⁶. Le problème qui se pose donc ici est que la valeur peut-être extrêmement faible lorsqu'on les sépare mais extrêmement élevés lorsqu'on les regroupe ensemble. Cela amène un deuxième danger, celui de ne pas être en mesure de séparer de manière assez précise les différents actifs en présence. Comme formulé ci-dessus, certains éléments sont tellement interdépendants qu'il est impossible de les séparer. C'est le cas notamment lorsque l'on cède une marque de fabrique, elle s'accompagnera quasi toujours de la concession de la valeur liée à la notoriété de la marque. Le prix devra donc refléter la valeur des deux composantes. A l'inverse, une entreprise peut être tenté de les dissocier artificiellement, auquel cas il incombe aux administrations de les déceler et de les considérer comme elles l'auraient été entre parties indépendantes.

Certains transferts sont aussi couplés à d'autres transactions de nature commerciale, il convient dès lors de les séparer lors de la fixation du prix de transfert. Si cela n'est pas possible, il conviendra d'appliquer la méthode des comparables, tant et si bien qu'ils permettent une évaluation précise de la situation.

- Déterminer les normes de pleine concurrence

Le principe général que l'on peut utiliser est la prise en compte des options réalistes. Les entreprises vont toujours chercher à optimiser l'allocation de leurs ressources, c'est sur ce fondement que se base cette méthode. Elle permet aussi de prendre en compte les besoins de chaque partie indépendamment. Si toutefois il convient d'utiliser la méthode de comparabilité, on ne peut imposer à une partie l'acceptation d'un projet sous prétexte qu'il

⁴⁶ Rapport Action 8 p69

est judicieux pour l'autre. Un deal ne peut être accepté lorsque le prix proposé par « A » est au-dessus de ce que peut offrir « B ». Lorsque le prix minimum proposé par l'entreprise « A » excède le maximum que peut offrir « B », il conviendra de revoir les accords de transaction ou de l'annuler purement et simplement.

Lors d'une analyse de comparabilité, il va de soi qu'il faut tenir à l'œil toute une série de critères primordiaux qui permettront de définir un prix de transfert raisonnable compte tenu des conditions de marché. En voici quelques-uns qui feront varier le prix vers le bas ou vers le haut. Le droit d'exclusivité en est un premier, le fait que l'on puisse ou non exclure de l'utilisation d'une certaine connaissance des concurrents, entraînera à la hausse ou à la baisse le prix que l'on serait en droit d'attendre. Le niveau de pouvoir sera d'autant plus grand que l'on disposera d'une exclusivité totale, ce sera notamment le cas d'un brevet qui permettra d'exclure tout concurrent d'une quelconque utilisation du produit en question. Toutes les questions relatives à la protection juridique liée à l'actif, ainsi que sa portée géographique et sa durée d'utilisation seront aussi des critères à ne pas sous-estimer. L'état d'avancement sera aussi un facteur à prendre en compte, pour reprendre l'exemple du secteur pharmaceutique, il n'est pas rare qu'un brevet soit vendu alors même que le médicament qui y est lié est encore loin d'être permis à la vente. Dans ce cas, sa valeur sera bien moindre qu'un brevet en lien avec un produit pouvant être vendu immédiatement. La question sur la propriété des droits d'une éventuelle amélioration du produit aura aussi son rôle à jouer.

Pour résumer tout cela, la méthode de comparabilité sera donc la plus adéquate quant à la fixation d'un prix de transfert, lorsqu'une situation comparable au regard des différents critères vus ci-dessus sera présente. Lorsque ceci n'est pas le cas, il existe encore un tas d'autre méthodes toutes aussi valides et de vigueur à l'heure actuelle, que l'on appelle les techniques d'évaluation. Une d'entre elles se basera notamment sur les bénéfices futurs actualisés. Mais cette dernière, se basant sur les flux de trésorerie qui dépendent de l'évolution du marché, qui reste incertaine quoi qu'il en soit, nécessite une vigilance accrue des autorités afin de prendre en compte tous les scénarii possibles.

6) Action 13 : Instructions relatives à la documentation des prix de transfert et aux déclarations pays par pays

L'action décrite ci-dessous se rapporte aux documents que devront fournir les entreprises aux pays dans lesquels ils sont actifs en matière de bénéfices, impôts, prix de transfert... Ce que nous retrouverons à l'intérieur de cet exposé, ce sont des aides visant à mettre en place une orientation et des procédures dont le but sera de recevoir de la part des contribuables, les documents et sources d'infos pertinentes en vue de démontrer qu'ils respectent les règles de pleine concurrence.

Le défi posé ici est d'identifier les documents qui seront utiles afin de s'assurer du respect des règles, sans que cela ne vienne augmenter les coûts administratifs induits par cette obligation. Pour ce faire, l'équipe en charge de ce dossier s'est évertuée à rendre ces dispositions plus simples et cohérentes, tout en assurant aux institutions qu'elles disposeraient dorénavant de pièces justificatives plus ciblées et plus utiles. Ces règles permettront aussi de diminuer les coûts découlant de conflits, en cas de litige.

a) Objectifs

Le premier objectif visé par ce rapport sera de s'assurer que les entreprises concernées suivent à la lettre les recommandations faites en matière de prix de transfert entre entreprises associées. Une documentation soignée et respectant les règles sera une preuve pour les autorités que leur interlocuteur prend les choses au sérieux et met tout en œuvre afin de montrer patte blanche. Cela permettra également de mieux s'y retrouver en cas de demande de précision à posteriori, ce qui se traduira en un gain de temps et d'argent. La première possibilité qui s'offre aux institutions pour faire respecter cette demande sera d'imposer la préparation de ces documents avant que la transaction ne soit scellée ou au pire lors de la soumission de la déclaration fiscale se rapportant à l'année lors de laquelle la transaction a eu lieu. La deuxième possibilité sera de mettre en place un système de sanctions qui créerait une incitation à se conformer aux règles. Ceci dans le but de disposer des informations et documentations nécessaires en temps voulu. Mais ceux qui ont mené les travaux ont bien pris note du fait que cette remise de documents pouvait être fastidieuse et ont donc exhorté les pays à se concentrer sur les questions essentielles et importantes.

Le second objectif est de faire en sorte que les administrations disposent de données utiles et pertinentes afin d'évaluer de manière précise les risques liés aux prix de transfert. Dans un souci d'économie et d'efficacité, il est précieux de disposer d'informations ciblées durant un stade précoce des négociations. Cela permettra ensuite d'effectuer des contrôles plus rationnels et méthodiques, lors d'examins plus minutieux des situations en présence. Pour aider les fonctionnaires dans l'évaluation et préoccupés par l'efficacité des méthodes utilisées, le Manuel de l'OCDE a été créé pour leur faciliter la tâche. De nombreux mécanismes sont à disposition pour l'identification des risques, nommons les principaux tels que les formulaires relatifs au prix de transfert, les questionnaires qui sont axés sur des risques précis ainsi que les dispositions générales qui précisent les documents à mettre à disposition afin de prouver la conformité de l'accord.

Le troisième objectif vise à adresser aux autorités les informations utiles lors de vérifications plus poussées qu'aux pratiques ayant eu lieu sous leur juridiction. Le nombre de preuves à assembler afin de constituer un dossier solide est énorme, il n'est pas toujours aisé de s'adonner à une évaluation de comparabilité. Au vu de la complexité du travail à accomplir, il faut que les hommes et les femmes travaillant sur ces dossiers puissent s'appuyer sur des documents faciles d'accès et de sources diverses. Lorsqu'un doute fait surface et que l'administration cherche à en savoir plus, elle est en droit d'attendre des réponses précises dans un délai relativement court. Les documents qui auront de l'importance sont ceux relatifs aux activités, fonctions et résultats financiers des contribuables ayant pris part lors de transactions contrôlées mais aussi des mêmes informations de parties indépendantes, autour d'un contrat similaire. Les recommandations liées aux documents qui doivent être disponibles ne peuvent prendre en compte toutes les situations, précisons donc que les autorités ne peuvent pas être limitées aux seules documents repris dans le rapport. Si des documents se trouvent dans des pays étrangers, l'élaboration de mécanismes d'échange de renseignements entre pays devra être mise en place afin de pouvoir mettre la main dessus.

b) L'approche à 3 niveaux

Afin de réaliser ces objectifs, le rapport s'appuie sur une approche à 3 niveaux. Elle s'articulera autour d'un fichier principal qui transmettra des infos quant à l'ensemble des membres constituant la multinationale, un fichier local qui ne s'intéressera qu'aux actes posés par la société se situant dans la juridiction concernée, et enfin, une déclaration pays

par pays mettant en lumière les impôts payés dans chaque pays, leurs bénéfices, ainsi que certains indicateurs permettant de localiser leurs activités. Ceci permettra de regrouper un grand nombre d'informations pertinentes en même temps que d'offrir un cadre réglementaire précis pour que les contribuables puissent s'exprimer et se justifier.

i) Le fichier principal

Pour que l'on puisse avoir une vision globale de la situation momentanée d'une entreprise, le fichier principal entend rassembler dans un seul fichier un ensemble de documents relatifs aux activités exercées et leur nature. Le but étant ici de regarder la matière économique, juridique et fiscale dans son contexte global. Ce qui doit s'y trouver doit donc être suffisant pour pouvoir mener une évaluation de risque de haute précision, au niveau des prix de transfert. Le document ne doit pas être exhaustif mais le contribuable doit le constituer en toute bonne foi et avec le degré de précision qu'il jugera bon. Les informations sont considérées être importantes si leur absence affecte la fiabilité des prix de transfert.

Quant à l'ordre dans lequel seront structurées les informations, elles pourront être divisées en 5 catégories : la structure organisationnelle de la multinationale, une description des domaines d'activités, leurs actifs incorporels, les activités financières interentreprises ainsi que leurs situations financières et fiscales⁴⁷. La réalité économique peut aussi pousser le contribuable à transmettre un fichier qui montre les activités de manière individuelle et séparée. Ce qui peut, par exemple, être le cas lors d'une acquisition récente ou lorsqu'une branche est dirigée de manière fortement indépendante du reste du groupe. Néanmoins, dans ce cas, il faudra veiller à préciser ce qui est centralisé et les transactions entre secteurs d'activités.

Notons également que ce dossier doit être disponible à tout pays concerné, sans restriction, pour qu'il puisse bénéficier d'une vue d'ensemble du groupe multinational.

ii) Le fichier local

Puisque les infos générales et mondiales sont regroupées au sein de la section ci-dessus, il faut désormais s'intéresser aux documentations qui ont traités à des transactions plus précises et spécifiques. Plus précisément, elles impliquent une société locale et une société

⁴⁷ Instructions relatives à la documentation Action 13 p19

associée dans un second pays, et qui auront un impact sur l'impôt qui pourra être prélevé par l'administration locale.

Le fichier local vient compléter le fichier principal et s'attelle à respecter sa ligne de conduite qui vise à vérifier si les décisions prises par l'entreprise respectent les principes de pleine concurrence. La réglementation requiert d'y trouver les informations financières utiles, une analyse de comparabilité des transactions pouvant être considérées comme étant similaires, ainsi que des précisions quant l'application et la sélection de fixation des prix de transfert⁴⁸.

iii) La déclaration pays par pays

Cette déclaration devra contenir des informations agrégées en lien avec les bénéfices réalisés et les impôts payés sous chaque juridiction, toutes les entités devront s'y trouver. Cette fiche sera utile notamment en matière de prix de transfert et dans l'évaluation de risques liés à l'érosion de la base imposable. Néanmoins, elle ne pourra être utilisée dans le cadre d'une analyse approfondie des prix de transfert et pour justifier ce dernier.

c) Respect des règles

Le respect des règles se joue à plusieurs niveaux. Il faut tout d'abord satisfaire les exigences au niveau de la documentation fournie aux autorités compétentes. Il est demandé aux entreprises de réaliser des transactions intragroupes en respectant le principe de pleine concurrence. Pour cela, ils doivent faire une évaluation de ce prix en prenant en compte des transactions similaires et comparables, comme vu plus haut. Ces documents doivent donc assurer les autorités du bien fondé de leurs décisions en matière de prix de transfert. Notons que ces documents doivent être remis dans la langue utilisée localement ou une langue convenue au préalable avec l'administration. Si une traduction est nécessaire, un délai sera accordé à la société.

En ce qui concerne le calendrier et la date de remise des différents documents, cela diffère d'un pays à l'autre, ce qui peut semer la confusion dans l'esprit des contribuables. Une solution dite de la « meilleur pratique » est quand même mise en avant. Elle suggère de rentrer le fichier local en même temps que la déclaration fiscale remise localement, et le fichier principal en même temps que la déclaration fiscale de la société-mère. Pour ce qui est

⁴⁸ Instructions relatives à la documentation Action 13 p20

de la déclaration faite pays par pays, la remise de ce document peut se dérouler au plus tard 1 an après le dernier jour de l'exercice fiscal de la société-mère.

Vivant dans un monde en mutation permanente, la question de la conservation des documents et de leur mise à jour est importante. Ayant bien à l'esprit que tout cela prend du temps et coûte de l'argent, il n'est pas question de demander de conserver toutes ces informations durant de trop longues périodes. Il sera laissé libre au contribuable de déterminer lui-même le temps qu'il juge raisonnable. Cela doit se faire en gardant à l'esprit que l'administration peut demander certaines pièces justificatives qui doivent lui être transmises dans un délai imparti. La mise à jour des 3 fichiers susmentionnés doit se faire annuellement, cela vaut également pour les données financières relatives aux comparables. Pour ce qui est des bases de données de comparables, un délai de 3 ans sera accordé.

Bien sûr, pour que tout se mette en place comme souhaité et pour que la quasi-totalité se conforme aux demandes des administrations compétentes, il va de soi que la mise en place de sanctions visant le non-respect des règles soit de vigueur. Ces sanctions seront propres à chaque pays. Les amendes pourront être fixes ou proportionnelles (à l'ajustement du bénéfice, au pourcentage de transactions dont la documentation fait défaut,...). Une règle sera commune, celle qui prévoit que les amendes seront plus élevées que les bénéfices d'une non conformation. Des incitants pourraient également être mis en place, en renversant la charge de la preuve qui incomberait aux autorités en cas de remise des documents. Une diminution de l'amende pourrait être octroyée si un ajustement d'un prix de transfert doit avoir lieu mais que les documents étaient bel et bien remis conformément à la réglementation

7) Action 15 : Elaboration d'un instrument multilatéral pour modifier les conventions fiscales bilatérales

Les conventions bilatérales ont connu un sacré succès ces dernières décennies et on en recense actuellement plus que 3000. Leur but principal était de favoriser le commerce entre deux pays en évitant les cas de double-imposition. Néanmoins, au fur et à mesure du temps, les brèches se sont ouvertes et certains experts en ont profité pour mettre au point des mécanismes qui permettraient de bénéficier d'une double non-imposition en toute légalité. C'est à ce phénomène que tient à s'attaquer ce rapport numéro 7, notamment en élaborant

un accord multilatéral qui parviendrait à mettre fin à ces pratiques qui viennent éroder la base imposable des sociétés bénéficiaires.

Tout cela représente un sacré défi puisque rien de comparable n’a été réalisé auparavant, c’est donc en quelque sorte un pas vers l’inconnu. Il est aussi évident qu’un projet d’une telle ampleur implique également de nombreuses zones d’ombre, plus spécifiquement sur le plan juridique. Nous parlons donc ici d’un projet ambitieux et révolutionnaire de par son caractère nouveau.

Des avantages nombreux

La situation est assez complexe au niveau de la fiscalité internationale, la structure est ainsi faite qu’il existe des milliers de conventions bilatérales. Une refonte de chacune d’entre elles serait fastidieuse et mettrait de nombreuses années à être finalisée. Ce qui est proposé ici c’est un instrument multilatéral unique, tout en permettant aux pays de garder leur souveraineté et certaines spécificités.

Comme écrit ci-dessus, chaque pays veut garder une part de contrôle sur la fiscalité qu’il applique sur son territoire. C’est pourquoi on discute plutôt d’un ensemble fondamental de principes autour duquel seraient greffées des règles qui pourraient être incluses ou exclues sous réserve du respect de la délimitation du projet.

L’adhésion d’un grand nombre de pays est primordial pour assurer une certaine cohérence et fiabilité de l’action ainsi que d’accroître la certitude pour le contribuable. Ne devoir se focaliser que sur une seule convention sera un luxe qui facilitera la vie de bon nombre de citoyens.

L’avantage pourra être ressenti au niveau juridique. L’économie s’étant mondialisée, certaines affaires impliquent des entreprises qui sont actives dans de multiples pays. Certaines procédures d’accord amiable sont difficiles à solutionner et certaines administrations ne savent pas comment les gérer et n’en voient aucune issue. En actant une procédure d’accord amiable multilatérale, il sera nettement plus aisé de résoudre ces différends, ce qui fera gagner du temps et de l’argent.

Un autre avantage sera à mettre au profit des pays en voie de développement. Ces pays n’ont pas beaucoup d’expérience dans l’élaboration de conventions bilatérales et ils n’ont

pas l'influence que pourrait avoir un pays industrialisé lors de telles négociations. En bénéficiant d'accords multilatéraux, ils sont certains d'être mis sur un pied d'égalité et d'obtenir les mêmes termes.

Les détails juridiques à régler

La réalisation d'un accord multilatéral est un exercice périlleux jamais réalisé dans le domaine mais tout à fait faisable puisque des accords de ce genre ont déjà été scellés dans d'autres disciplines que la fiscalité. Cet accord devrait être utilisé en harmonie avec les traités bilatéraux déjà signés et il serait régit par le droit international. Le but n'est donc pas que l'un remplace l'autre mais il viendrait plutôt compléter le premier afin d'éviter les dérives que l'on peut connaître actuellement. Cela se ferait notamment en modifiant certaines dispositions présentes dans les traités ou en en ajoutant de nouvelles, si besoin.

D'autres approches ont aussi été étudiées mais celle-ci est celle qui se rapproche le plus de la solution idéale. Une idée a été d'utiliser un instrument autonome qui abrogerait toutes les conventions bilatérales existantes entre les pays concernés. Cette solution n'était pas faisable étant donné leur présence, plus que dominante, dans le monde fiscal actuel. De plus, la souveraineté fiscale ne pourrait être garantie parmi les Etats.

Pour lui donner une certaine légitimité et une certaine autorité, il va de soi que la convention devra être ratifiée de manière classique au sein de chaque Etat et qu'elle aura un caractère contraignant.

La présence de deux conventions pour traiter de problèmes similaires peut poser question et surtout apporter des problèmes, quant à savoir quel texte appliquer en premier. C'est pour remédier à cela qu'a été inclus dans le projet, l'ajout de clauses de compatibilité et de primauté afin de définir clairement la marche à suivre.

L'entrée en vigueur de ces nouvelles dispositions amène aussi un certain nombre de questions dans son sillage. Comme déjà vu plus haut, le temps de procédure peut être différent d'un pays à l'autre. Il est également vrai que certaines dispositions ne seront applicables qu'à la fin d'une année fiscale tandis que d'autres devront prendre effet dès leur introduction. Donc tout ceci sera modulé à l'avance et de façon souple de manière à ce que tout soit clair et précis pour leur entrée en fonction. Il est très important que les textes

soient ciblés afin de permettre au contribuable d'y retrouver toute une série de certitudes qui lui sont chères. Le fait que ce travail suive un calendrier permettra d'achever cela dans des délais raisonnables. La convention viserait aussi à instaurer des procédures et mécanismes qui permettraient aux autorités d'adopter des amendements de manière plus rapide à l'avenir.

Partie 4 : Conclusion

Nous sommes donc partis d'un sujet qui fait l'actualité depuis quelques années désormais. L'évasion fiscale fait partie de notre monde depuis des décennies, mais elle est revenue sur le devant de la scène, il y a peu. Depuis la crise financière, les nombreux scandales se sont multipliés. Nous pouvons notamment faire référence aux Luxleaks, Swissleaks et autres affaires qui ont éclaté récemment.

Au travers de la littérature review, nous avons pu nous apercevoir que les auteurs ne s'accordaient pas sur les dégâts et/ou les bienfaits de ces pratiques. Pour certains, cela n'a que des inconvénients et ce système doit être arrêté. Pour d'autres, la réponse est plus nuancée et les inconvénients se mélangent avec certains avantages que l'on peut en retirer. Ce qui est sûr, ce que les effets ne s'arrêtent pas seulement au monde économique, les conséquences peuvent toucher d'autres domaines, comme nous avons pu le constater au travers de deux exemples.

Toujours est-il que la situation est telle que les pouvoirs publics ont décidé de réagir, les amendes commencent à pleuvoir sur les institutions bancaires, les discours politiques se succèdent sur le sujet, la pression du citoyen se fait de plus en plus forte. La question est de savoir si de tels mécanismes existent bel et bien, si les failles constatées dans les traités sont utilisés à des fins d'optimisation fiscale ? Une autre question est de savoir si les entreprises s'efforcent de faire une distinction entre le lieu géographique où les bénéfices ont été réalisés et l'endroit où ils seront finalement taxés ?

C'est pour répondre à ces questions qu'ont été incorporées deux études empiriques sur le sujet. La première tente de savoir si la signature de traités d'échange de l'information influencent les investissements réalisés par les multinationales allemandes dans les pays

avec lesquels l'Allemagne a conclu un accord. Nous pouvons constater que les résultats sont significatifs et nous pouvons donc conclure que les multinationales allemandes préfèrent investir dans des pays n'ayant pas signés ce genre de traités. La deuxième étude se penche sur les prêts intra-groupes qui permettent aux entreprises de réaliser du profit-shifting. Une nouvelle fois, les résultats sont significatifs et nous pouvons conclure qu'elles s'adonnent à de tels mécanismes dans le but de minimiser leur base imposable. Notons que la significativité n'est valable que pour les sociétés qui souhaitent déplacer leurs bénéfices vers un Etat à taxation avantageuse, ce qui importe est donc la différence de taxation entre les deux pays.

Ce mémoire ne prend pas en compte un nombre assez important d'études pour pouvoir donner une réponse globale sur le sujet. Par manque de temps, nous nous sommes concentrés sur deux études et leurs résultats qui démontrent une certaine significativité, pour ces deux points bien précis. Il serait pertinent de continuer les recherches dans des domaines liés au numérique et au « transfer pricing ». Ce sont là deux sujets brûlants qui méritent une attention toute particulière.

Pour répondre à ces failles présents dans les différents traités/accords/lois, il est nécessaire que les pays du monde entier se positionnent de manière commune afin de régler ce problème. Comme cela a été dans la partie 1 de ce texte, il faut une réponse commune, forte et dirigée vers l'ensemble des paradis fiscaux. Il faut s'attaquer à l'ensemble des Etats qui offrent la possibilité d'une concurrence déloyale.

C'est ce que tente de faire l'ambitieux projet B.E.P.S, qui est un projet initié par de grandes institutions. Ce sont donc des dizaines de pays industrialisés et des centaines de pays au total qui uniront leurs forces afin de le voir naître. Au travers des premières des publications, sorties en 2014, que tous les sujets ont été traités à fond et que toutes les éventualités sont prises en compte. Le but est donc de s'attaquer au problème depuis les racines. Celui-ci se trouve notamment dans la superposition des lois nationales qui ne sont pas toujours harmonieuses entre elles. A travers de nombreuses réunions, groupes de travaux, la communauté internationale espère pouvoir mettre fin à ces mécanismes qui privent les Etats de rentrées d'argent substantielles.

Les publications n'ont pas toutes été publiées, de plus, elles resteront sujettes à modification jusqu'à la troisième phase du processus. Nous ne pouvons donc pas nous prononcer sur leurs effets, à l'heure actuelle. Nous ne savons pas si elles permettront de porter un sérieux coup de frein aux mécanismes utilisés par les multinationales afin de se soustraire au paiement de l'impôt.

Toutefois, nous pouvons affirmer que cela va dans le bon sens et que la volonté y est. Ce n'est que de bonne augure pour le succès de ce projet ambitieux, jamais mené auparavant.

Bibliographie

- Acemoglu, D., Robinson, J.A., & Verdier, T., (2004). Kleptocracy and divide-and-rule: a theory of personal rule. *Journal of the European Economic Association*, 2, 162-192.
- Baldwin, R., & Okubo, T., (2009). Tax Reform, Delocation, and Heterogeneous Firms. *Scandinavian Journal of Economics*, 111 (4), 741–764.
- Barthel, F. & al. (2010), The relationship between Double Tax Treaties and Foreign Direct Investment, in: Lang et al. (eds.): *Tax Treaties: Building Bridges between Law and Economics*. Amsterdam: IBDF, 3-18.
- Braun, J., & Weichenrieder, A. (2015). Does exchange of information between tax authorities influence multinationals' use of tax havens ? *Cesifo*, 1-37.
- Blonigen, B., & Davies, R. (2004). The Effects of Bilateral Tax Treaties on U.S. FDI Activity. *International Tax and Public Finance*, 11(5), 601-622.
- Blonigen, B., Oldensky, L., & Sly, N., (2014). The Differential Effects of Bilateral Tax Treaties. *American Economic Journal: Economic Policy*, 6, 1-18.
- Buettner, T., & Wamser, G., (2007). Intercompany loans and profit shifting: evidence from company-level data. *Cesifo*, 1959, 1-25.
- Clausing, K.A., (2003). Tax-motivated transfer pricing and US intrafirm trade. *Journal of Public Economics*, 87, 2207-2223.
- Coupé, T., Orlova, I., & Skiba, A., (2009). The Effect of Tax and Investment Treaties on Bilateral FDI Flows to Transition Countries. In: K.P Sauvart and L.E. Sachs (eds.), *The Effect of Treaties on Foreign Direct Investment*, 171-224. New York, NY: Oxford University Press.
- Daniels, T., (2012). Abacha: the Kleptocrat's legacy and James Ibori, Nigeria's president Manque. *Presentation at the conference Financial Secrecy, Society and Vested Interests*, Bergen, Norway.
- Davies, R.B., Norbäck, P.J, & Tekin-Koru, A., (2009). The effect of tax treaties on multinational firms: new evidence from microdata. *The World Economy*, 32(1), 77-110.
- Davies, R. B., & Eckel, C., (2010). Tax Competition for Heterogeneous Firms with Endogenous Entry. *American Economic Journal: Economic Policy*, 2 (1), 77–102.
- Davies, R., Martin, J., Parenti, M., & Toubal, F., (2014). Knocking on tax haven's door : multinational firms and transfer pricing. *Cesifo*, 5132, 1-22.

- Desai, M.A., Foley, F., & Hines, J.R., (2004). The costs of shared ownership: Evidence from international joint ventures. *Journal of Financial Economics*, 73(2), 323-374.
- Desai, M., Foley, F., & Hines, J. R., (2006). The Demand for Tax Haven Operations, *Journal of Public Economics*, 90 (3), 513–531.
- Egger, P., Larch, M., Pfaffermayer, M., & Winner, H., (2006). The Impact of Endogenous Tax Treaties on Foreign Direct Investment: Theory and Evidence. *Canadian Journal of Economics*, 39(3), 901-931.
- Elsayyad, M., & Konrad, K., (2010). Fighting multiple tax havens. *Cesifo*, 3195, 1-28.
- Gresik, T.A., (2001). The taxing task of taxing transnationals. *Journal of Economic Literature*, 39, 800-838.
- Fuest, C., & Riedel, N. (2009). *Tax Evasion and Tax Avoidance in Developing Countries: The Role of International Profit Shifting*, Oxford University Centre for Business Taxation.
- Haufler, A., & Wooton, I., (1999). Country size and tax competition for FDI. *Journal of Public Economics*, 71, 121-139.
- Gjernes, G., & Kibar, O., (2009). Punger ut til skatteparadis.(translation: Pays out to tax havens). *Dagens Næringsliv*, June 15th.
- Hebous, S., (2011). Money at the docks of tax havens: a guide. *Cesifo*, 3587, 1-21.
- Hebous, S., & Lipatov, V., (2011). A Journey from a Corruption Port to a Tax Haven, Mimeo.
- Hebous, S., Ruf, M., & Weichenrieder, A., (2011). The Effects of Taxation on the Location Decision of Multinational Firms: M&A vs. Greenfield Investments. *National Tax Journal*, 64 (3), pp. 817–838.
- Hines, J.R., & Rice, E.M., (1994). Fiscal paradise: foreign tax havens and American business. *Quarterly Journal of Economics*, 109, 149-182.
- Hong, Q., & Smart, M., (2010). In praise of tax havens: International tax planning and foreign direct investment. *European Economic Review*, 54, 82-95.
- Johannesen, N., (2010). Imperfect Tax Competition for Profits, Asymmetric Equilibrium and Beneficial Tax Havens. *Journal of International Economics*, 81 (2), 253–264.
- Kanbur, R., & Keen, M., (1993). Jeux Sans Frontieres: Tax Competition and Tax Coordination When Countries Differ in Size. *American Economic Review* 83, pp. 877–892.

Keen, M., & Konrad, K.A., (2013). *The theory of international tax competition and coordination*, in A.J. Auerbach, R. Chetty, M. Feldstein and E. Saez (eds.) *Handbook of Public Economics*, vol. 5, Amsterdam: North-Holland, 257-328.

Ligthart, J., & Voget, J., (2008). *The Determinants of Cross-Border Tax Information Sharing: A Panel Data Analysis*, mimeo, Tilburg University.

Ma, J., & Raimondos-Moller, P., (2015). Competition for FDI and profit shifting. *Cesifo*, 5153, 1-26.

Mintz, J. & Smart, M., (2004). Income Shifting, investment, and tax competition: theory and evidence from provincial taxation in Canada. *Journal of Public Economics*, 88, 1149-1168.

Mintz, J., & Weichenrieder, A.J., (2005). Taxation and the financial structure of German outbound FDI, *CESifo Working Paper*, 1612.

OCDE, (2004). The social dimension of IUU fishing. *OECD Memorandum*, JT00162108.

OCDE, (2013). *Plan d'action concernant l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices*. Editions OCDE.

OCDE, (2014). Relever les défis fiscaux posés par l'économie numérique. *Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert des bénéfices*, 1-215.

OCDE, (2014). Neutraliser les effets des dispositifs hybrides. *Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert des bénéfices*, 1-102.

OCDE, (2014). Lutter plus efficacement contre les pratiques fiscales dommageables, en prenant en compte la transparence et la substance. *Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert des bénéfices*, 1-65.

OCDE, (2014). Empêcher l'utilisation abusive des conventions fiscales lorsque les circonstances ne s'y prêtent pas. *Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert des bénéfices*, 1-113.

OCDE, (2014). Instructions relatives aux aspects intéressant les prix de transfert des actifs incorporels. *Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert des bénéfices*, 1-107.

OCDE, (2014). Instructions relatives à la documentation des prix de transfert et aux déclarations pays par pays. *Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert des bénéfices*, 1-51.

OCDE, (2014). L'élaboration d'un instrument multilatéral pour modifier les conventions fiscales bilatérales. *Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert des bénéfices*, 1-67.

ONU, (2009). Tax Havens and Development. Official Norwegian Reports, 19.

Palan, R., Murphy, R., & Chavagneux, C., (2010). *Tax Havens – How Globalization Really Works*. Cornell University Press. Ithaca and London.

Rose, A., & Spiegel, M., (2007). Offshore Financial Centres: Parasites or Symbionts? *Economic Journal*, 117, 1310–1335.

Schjelderup, G., (2015). Secrecy jurisdictions. *Cesifo*, 5239, 1-22.

Slemrod, J., & Wilson, D., (2009). Tax Competition with Parasitic Tax Havens. *Journal of Public Economics*, 93 (11–12), 1261–1270.

Swenson, D.L., (2001). Tax reforms and evidence of transfer pricing. *National Tax Journal*, 54, 7-25.

Torvik, R., (2009). Why Are Tax Havens More Harmful to Developing Countries Than to Other Countries? *Memorandum Written for the Commission to the Norwegian Government Commission on Tax Havens*.

Annexes

Tableau 1 :

Table 1: Usual Suspects - Tax Haven Countries and Offshore Centers

Jurisdiction	Originating from list
Andorra	OECD nyi
Anguilla	OECD nyi
Antigua and Barbuda	OECD nyi
Aruba	OECD nyi, BIS
Bahamas	OECD nyi, BIS
Bahrain	OECD nyi, BIS
Barbados	BIS
Belize	OECD nyi
Bermuda	OECD nyi
British Virgin Islands	OECD nyi
Brunei	OECD: Other Financial Centers
Cayman Islands	OECD nyi, BIS
Costa Rica	OECD nc
Dominica	OECD nyi
Gibraltar	OECD nyi, BIS
Grenada	OECD nyi
Guernsey	BIS
Hong Kong	Hines and Rice (1994) big seven
Isle of Man	BIS
Jersey	BIS
Lebanon	Hines and Rice (1994); BIS
Liberia	OECD nyi, Hines and Rice (1994) big seven
Liechtenstein	OECD nyi
Macao	BIS
Marshall Islands	OECD nyi
Mauritius	BIS
Montserrat	OECD nyi
Nauru	OECD nyi
Netherlands Antilles	OECD nyi, BIS
Panama	OECD nyi, BIS
Samoa	OECD nyi, BIS
San Marino	OECD nyi
Singapore	OECD: Other Financial Centers
St. Kitts and Nevis	OECD nyi
St. Lucia	OECD nyi
St. Vincent and the Grenadines	OECD nyi
Turks and Caicos Islands	OECD nyi
Uruguay	OECD nc
Vanuatu	OECD nyi, BIS

Notes: OECD nc: not committed to international tax standards according to OECD (2009). OECD nyi: international tax standards not yet implemented according to OECD (2009). Although included in the OECD list of non-cooperative countries, we exclude Malaysia and the Philippines, which are big countries and should attract the vast majority of investments for other reasons than for low taxation or secrecy; the Cook Islands, Niue, and Monaco are excluded from the list as these countries are not included as potential host countries in the FDI database used in this paper. Further, we should note that there are no German investments in seven of the countries above. The respective countries are excluded from the analysis below. While some offshore lists also include Cyprus, we decided against inclusion. As an EU member it should in principle be bound by Directive 2011/16/EU or the respective predecessor Directive 77/99/EU. Another issue is that, unlike non-EU countries, it may have benefitted from the 2006 Cadbury-Schweppes decision of the European Court of Justice (cf. Ruf and Weichenrieder 2014).

Source: Braun, J., & Weichenrieder, A. (2015). Does exchange of information between tax authorities influence multinationals' use of tax havens ? *Cesifo*, 1-37.

Tableau 2 :

Table 2: German TIEAs since 2000

Country or Territory	Signing of TIEA	Published as German Law	In Force since	Double tax treaty
Andorra	25 November 2010	5 December 2011	20 January 2012	No
Anguilla	19 March 2010	18 November 2010	11 April 2011	No
Antigua and Barbuda	19 October 2010	05 December 2011	Not yet in force	No
Bahamas	09 April 2010	22 June 2011	Generally applicable as of 1.1. 2012	No
Bermuda	03 July 2009	08 November 2010	06 December 2012	No
British Virgin Islands	05 October 2010	30 September 2011	Generally applicable as of 1.1. 2012	No
Cayman Islands	27 May 2010	22 June 2011	20 August 2011	No
Gibraltar	13 August 2009	18 August 2010	04 November 2010	No
Guernsey	26 March 2009	18 August 2010	22 December 2010	No
Isle of Man	02 March 2009	18 August 2010	05 November 2010	No
Jersey	04 July 2008	18 June 2009	28 August 2009	Limited DTA, signed 4 July 2008
Liechtenstein	02 September 2009	18 August 2010	28 October 2010	DTA signed 17 November 2011
Monaco	27 July 2010	22 June 2011	Not yet in force	No
San Marino	21 June 2010	30 September 2011	21 December 2011	DTA signed 6 May 1986
St. Lucia	4 June 2010	03 March 2011	Generally applicable as of 01.01.2014	No
St Vincent and Grenadines	29 March 2010	25 February 2011	07 June 2011	No
Turks and Caicos	04 June 2010	30 September 2011	25 September 2011	No

Source: German Ministry of Finance, Stand der Doppelbesteuerungsabkommen und anderer Abkommen im Steuerbereich, 1 January 2014.

Notes: The table lists all TIEAs that were signed and eventually were ratified (by Jan 2014). Mauritius had a double tax treaty with Germany dating back to 1979, which however lacks the equivalent stringency of TIEAs in information exchange. A new treaty with improved information exchange became applicable only from 2013. Similarly, a new treaty with Uruguay, is applicable only from 2012.

Source : Braun, J., & Weichenrieder, A. (2015). Does exchange of information between tax authorities influence multinationals' use of tax havens ? *Cesifo*, 1-37.

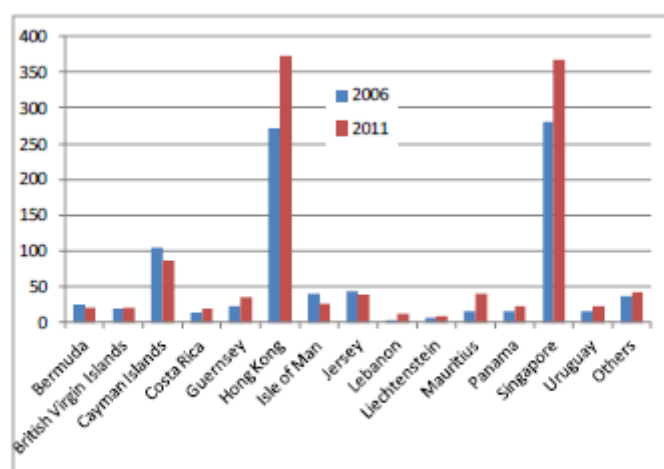
Tableau 3 :

Jurisdiction	Secrecy Score	Rank
Marshall Islands	90	2
Turks & Caicos Islands	90	4
Belize	90	6
St Lucia	89	7
Vanuatu	88	10
Montserrat	86	11
Bermuda	85	12
Samoa	85	14
Brunei Darussalam	84	16
Bahamas	83	19
Macao	83	21
Netherlands Antilles	83	22
Grenada	83	23
Lebanon	82	26
Antigua & Barbuda	82	29
British Virgin Islands	81	30
Liberia	81	32
Liechtenstein	81	34
St Kitts & Nevis	81	36
Dominica	80	38
Barbados	79	40
Anguilla	79	41
San Marino	79	43
Jersey	78	45
Bahrain	78	46
Uruguay	78	47
Gibraltar	78	51
St Vincent & the Grenadines	78	52
Cayman Islands	77	58
Panama	77	59
Costa Rica	77	61
Mauritius	74	62
Aruba	74	63
Hong Kong	73	65
Andorra	73	66
Singapore	71	67
US Virgin Islands	68	68
Guernsey	65	69
Isle of Man	65	71

Notes: The jurisdictions that have signed a TIEA with Germany are in blue. The secrecy score ranges from 0 to 100, with higher values corresponding to higher levels of secrecy. Weighing the secrecy scores with the global importance of the jurisdictions as financial centres gives the rank. A lower rank stands for a more important secrecy jurisdiction (out of 73 jurisdictions that were assessed) Data are for 2011. Source: Financial Secrecy Index by the Tax Justice Network. (<http://www.financialsecrecyindex.com>).

Source : Braun, J., & Weichenrieder, A. (2015). Does exchange of information between tax authorities influence multinationals' use of tax havens ? *Cesifo*, 1-37.

Figure 1 :

Figure 1: Affiliates in Tax Haven Jurisdictions and Offshore Financial Centers

Source: Deutsche Bundesbank, Microdatabase Direct Investments (MiDi)
1999-2011, own calculations

Source: Braun, J., & Weichenrieder, A. (2015). Does exchange of information between tax authorities influence multinationals' use of tax havens ? *Cesifo*, 1-37.

Tableau 4 :

Country	obs.	$\Delta\tau = 0$	τ	Country	obs.	$\Delta\tau = 0$	τ
Albania	6	0	.273	Korea (Republic of)	1,045	198	.301
Argentina	774	54	.346	Latvia	132	53	.229
Australia	2,384	190	.338	Lithuania	134	75	.232
Austria	7,356	1,326	.340	Luxembourg	1,910	349	.356
Bahamas	16	16	.000	Malaysia	878	197	.283
Bangladesh	42	0	.350	Malta	79	11	.350
Belgium	4,058	233	.388	Mexico	1,576	76	.343
Belize	0	0	.279	Netherlands	7,268	946	.348
Bermuda	187	187	.000	New Zealand	385	11	.330
Bolivia	23	1	.250	Norway	1,026	273	.280
Brazil	2,767	617	.321	Pakistan	123	7	.347
Bulgaria	250	66	.293	Panama	78	0	.353
Canada	2,176	75	.418	Papua New Guinea	0	0	.263
Cayman Islands	490	490	.000	Paraguay	33	12	.300
Chile	474	261	.157	Peru	160	11	.297
China	2,944	260	.330	Philippines	300	16	.328
Columbia	275	2	.350	Poland	4,482	1,828	.311
Costa Rica	55	4	.307	Portugal	1,688	355	.321
Croatia	353	81	.265	Romania	500	126	.308
Cyprus	323	72	.228	Russia	932	258	.301
Czech Republic	4,137	947	.333	Serbia&Montenegro	0	0	.193
Denmark	1,821	279	.318	Singapore	1,928	516	.250
Dominican Republic	51	10	.250	Slovak Republic	968	280	.319
Ecuador	99	10	.322	Slovenia	333	113	.250
El Salvador	36	7	.250	South Africa	1,177	34	.397
Estonia	127	116	.116	Spain	6,598	254	.395
Fiji	0	0	.336	Sri Lanka	49	11	.359
Finland	759	96	.286	Sweden	2,357	666	.280
France	11,473	880	.372	Switzerland	6,922	4,339	.246
Greece	831	63	.350	Taiwan	545	81	.250
Honduras	23	7	.284	Thailand	502	75	.300
Hong Kong	1,840	1,173	.163	Turkey	1,020	66	.367
Hungary	3,126	2,199	.178	Turks&Caicos Isl.	0	0	.000
Iceland	13	1	.267	UK	11,425	3,560	.308
India	951	45	.364	Ukraine	197	19	.290
Indonesia	429	67	.300	Uruguay	143	34	.311
Ireland	1,546	1,271	.106	USA	14,376	1,599	.412
Israel	160	7	.360	Venezuela	255	27	.340
Italy	6,887	254	.405	Vietnam	65	1	.294
Japan	2,317	15	.457	<i>Total</i>	<i>133,159</i>	<i>27,854</i>	<i>.288</i>

obs.: total number of affiliates (pooled in the period from 1996 until 2004); $\Delta\tau = 0$: number of affiliates with a tax-rate difference equal to zero, i.e number of observations identified as low-tax affiliates; τ : average host country statutory tax rate.

Source : Buettner, T., Wamser, G., (2007). Intercompany loans and profit shifting, evidence company-level data. *Cesifo*, 1959, 1-26.

Tableau 5 :

Variable	Mean	Std. Dev	Min	Max
Statutory tax rate	.334	.073	0	.532
Tax-rate diff. within comp. group	.124	.106	0	.532
Total leverage	.588	.272	0	1
Intercompany loans				
– total	.242	.251	0	1
– excluding loans from German parent (ICL)	.106	.197	0	1
Loss carry-forward	.310	.463	0	1
Majority-owned affiliate	.158	.365	0	1
Wholly-owned affiliate	.721	.449	0	1
ln(Turnover)	9.79	1.40	^{a)}	^{a)}

Panel comprises 9 years, 109,300 observations. Tax-rate differential is the difference between the statutory tax rate at the affiliate's location and the minimum tax rate within the multinational group. ^{a)} confidential data.

Source : Buettner, T., Wamser, G., (2007). Intercompany loans and profit shifting, evidence company-level data. *Cesifo*, 1959, 1-26.

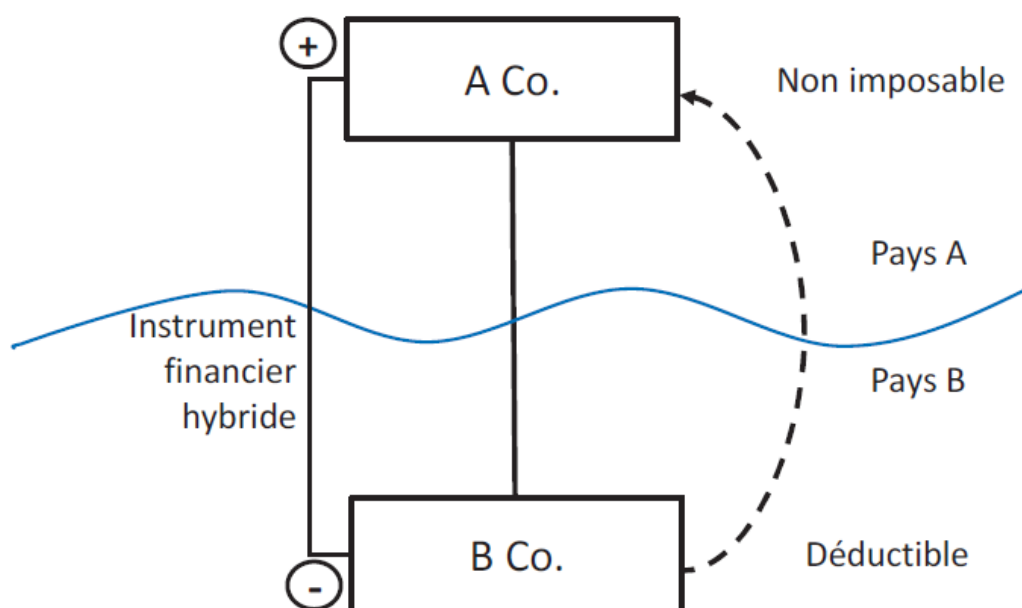
Tableau 6 :

Variable	basic sample	multinationals with an affiliate in a low-tax country		lowest-tax affiliates
	(1)	10%-percentile (2)	5%-percentile (3)	$\Delta\tau = 0$ (4)
Total leverage	.588	.570	.547	.576
External debt	.346	.312	.313	.366
Intercompany loans				
– total	.242	.259	.234	.210
– excluding loans from German parent	.106	.138	.149	.077
<i>Observations</i>	<i>109,300</i>	<i>38,400</i>	<i>16,061</i>	<i>22,908</i>

10 % percentile (5%-percentile): all groups with an affiliate located in one of the low-tax countries, where a low-tax country is defined as a country with a statutory tax rate below the 10% (5%) percentile; $\Delta\tau = 0$ refers to all those foreign affiliates with the lowest tax rate within the group.

Source : Buettner, T., Wamser, G., (2007). Intercompany loans and profit shifting, evidence company-level data. *Cesifo*, 1959, 1-26.

Figure 2 :



NEUTRALISER LES EFFETS DES DISPOSITIFS HYBRIDES © OCDE 2014

Figure 3 :

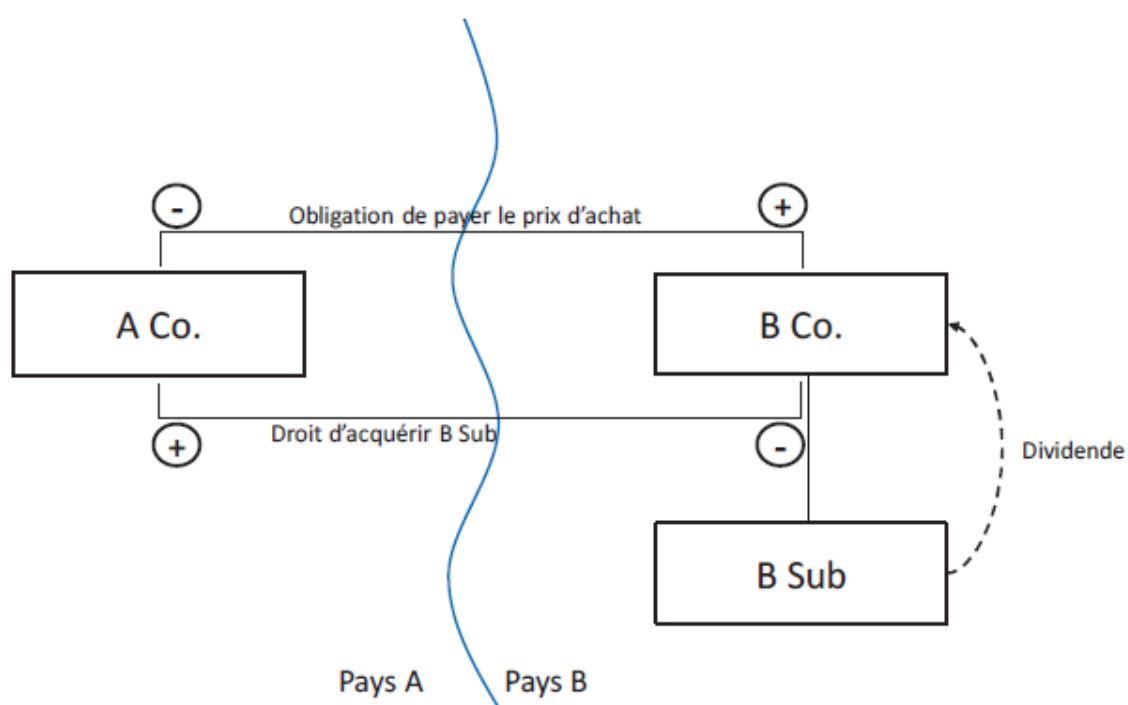


Figure 4 :

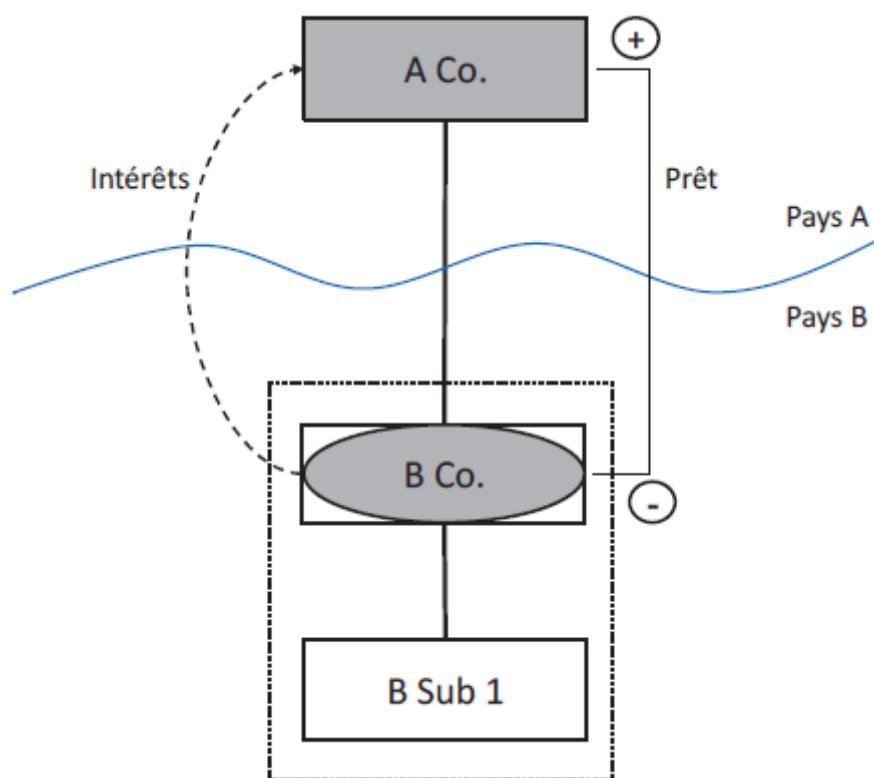


Figure 5 :

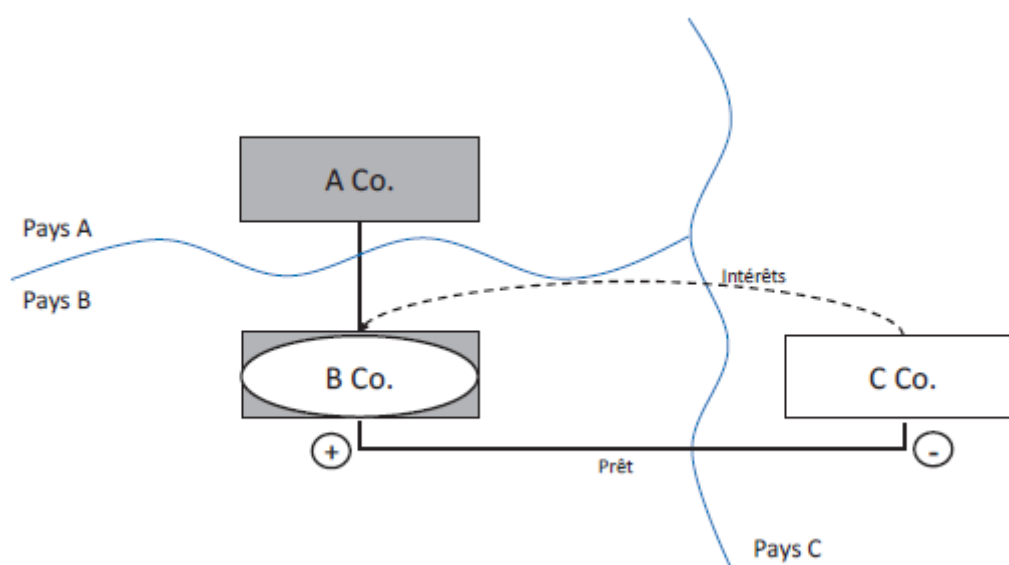


Figure 6 :

